

La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización

Francisco Pérez (director)

Pilar Chorén

Francisco J. Goerlich

Matilde Mas

Juliette Milgram

Juan Carlos Robledo

Ángel Soler

Lorenzo Serrano

Deniz Ünal-Kesenci

Ezequiel Uriel



¿Cómo evoluciona la competitividad de la economía española? Indicadores recientes alertan sobre un retroceso importante desde 1999. Sin embargo, la convergencia real con Europa avanza favorablemente según datos de producción, renta y empleo. ¿No indica esta evolución ganancias de competitividad? ¿A qué se debe esta paradoja?

A partir de esta pregunta, un equipo de prestigiosos economistas del IVIE (Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques), dirigidos por el catedrático de la Universidad de Valencia y director de dicho instituto Francisco Pérez, nos ofrece una reflexión amplia, rigurosa y clara sobre un problema cuya complejidad no siempre se recoge en los debates y publicaciones recientes.

El problema de la competitividad de la economía española suele abordarse, con razón, como un problema de precios y costes; pero la realidad es más amplia. Los autores ofrecen una síntesis de todos sus componentes. Distinguen entre competitividad agregada y exterior y presentan la incidencia de los precios, costes, productividad, especialización productiva y geográfica, papel de la demanda y de los canales de comercialización en la evolución de la competitividad. Pueden plantearse, así, los verdaderos desafíos de la economía española para mejorar sus posiciones: capacidad de competir en precios y costes, impulsar la especialización hacia productos de mayor crecimiento y rentabilidad y trabajar sobre los canales de distribución nacionales e internacionales.

La competitividad
de la economía española:
inflación, productividad
y especialización

Francisco Pérez (director),
Pilar Chorén, Francisco J. Goerlich,
Matilde Mas, Juliette Milgram,
Juan Carlos Robledo, Ángel Soler,
Lorenzo Serrano, Deniz Ünal-Kesenci,
Ezequiel Uriel

Edición electrónica disponible en Internet:
www.estudios.lacaixa.es



”la Caixa”

Servicio de Estudios

CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA

Servicio de Estudios

Av. Diagonal, 629, planta 15, torre I
08028 BARCELONA
Tel. 93 404 76 82
Telefax 93 404 68 92
www.estudios.lacaixa.es
Correo-e: publicacionesestudios@lacaixa.es

La responsabilidad de las opiniones emitidas en los documentos de esta colección corresponde exclusivamente a sus autores. La CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA no se identifica necesariamente con sus opiniones.

© Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona "la Caixa", 2004

© Francisco Pérez, Pilar Chorén, Francisco J. Goerlich, Matilde Mas, Juliette Milgram, Juan Carlos Robledo, Ángel Soler, Lorenzo Serrano, Deniz Ünal-Kesenci y Ezequiel Uriel

ÍNDICE

	PÁG.
PRESENTACIÓN	5
<hr/>	
INTRODUCCIÓN	7
<hr/>	
I. COMPETITIVIDAD AGREGADA Y COMPETITIVIDAD EXTERIOR	15
1.1. La competitividad de la economía española como capacidad de crecer	19
1.2. La competitividad española en los mercados internacionales	31
1.3. Los factores determinantes de la competitividad: primera aproximación	40
1.4. Conclusiones	50
<hr/>	
II. NIVEL DE PRECIOS, INFLACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN PRECIOS	52
2.1. Inflación diferencial en una unión monetaria	54
2.2. Evolución general de los precios en España	58
2.3. Evolución de los precios de las manufacturas	75
2.4. Índices de valor unitario de comercio exterior	83
2.5. Otras características relevantes del comercio exterior	89
2.6. Conclusiones	108
<hr/>	
III. LAS BASES DE LA COMPETITIVIDAD EN PRECIOS: PRODUCTIVIDAD, COSTES Y MÁRGENES	112
3.1. Inflación dual y competitividad del sector comerciable	113
3.2. Productividad del trabajo y competitividad	117
3.3. Costes	126
3.4. Conclusiones	146

	<u>PAG.</u>
IV. ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD	150
4.1. Especialización manufacturera y comercio exterior	151
4.2. Dinámica de la demanda mundial de manufacturas: sectores	168
4.3. Dinámica de la demanda mundial de manufacturas: mercados geográficos	174
4.4. Determinantes de la evolución de las exportaciones	182
4.5. Conclusiones	191
V. CONCLUSIONES GENERALES: SÍNTESIS DE RESULTADOS	193
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	207

Presentación

El Informe anual del Banco de España publicado en junio de 2003 señalaba que los diferentes índices de competitividad de la economía española acumulan pérdidas desde 1999. Sin embargo, el proceso de convergencia real con Europa avanza, según se desprende de la evolución positiva de indicadores como la producción, la renta per cápita o la generación de ocupación.

Esta paradoja, real o aparente, es el punto de partida de este volumen. Los autores, dirigidos por el profesor Francisco Pérez, catedrático de Fundamentos de Análisis Económico de la Universidad de Valencia y director del IVIE (Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques), nos ofrecen un estudio completo, riguroso y claro sobre un tema de gran interés y preocupación de muchos agentes económicos por sus consecuencias sobre el empleo, la renta y el crecimiento.

La competitividad de la economía española es objeto de abundantes debates y publicaciones, que suelen centrarse en aspectos parciales, como la evolución de los costes y los precios. El presente trabajo aporta un valor considerable: aborda la competitividad desde todas las perspectivas y factores que inciden en ella. A lo largo del estudio, los autores profundizan en cada uno de ellos. Distinguen y relacionan la competitividad agregada y la exterior, se detienen en la influencia del nivel de precios, la inflación, distinguiendo los precios de las manufacturas y de los servicios, la

productividad, los costes laborales, de consumos intermedios, financieros, los márgenes. Exponen la influencia de la especialización productiva, tanto sectorial como geográfica, de la demanda mundial y de los canales de comercialización. En el último capítulo resumen las principales conclusiones y plantean los grandes desafíos de la economía española para mejorar su posición competitiva.

Los autores, miembros del IVIE, han acreditado su autoridad internacional en numerosos trabajos y en este volumen aportan su experiencia y conocimientos, de manera que estamos seguros de que será una referencia de gran utilidad para todas aquellas personas que deseen disponer de una visión amplia y completa sobre un tema tan importante.

Josep M. Carrau

Director del Servicio de Estudios

Barcelona, marzo de 2004

Introducción

Las advertencias sobre la pérdida de competitividad-precio y competitividad-coste de la economía española, reiteradas por algunos analistas en los últimos años, son nítidas en el último informe anual del Banco de España, publicado en junio de 2003. En él se señala que, desde 1999, los distintos índices de competitividad acumulan pérdidas: son más amplias cuando se calculan tomando como referencia los precios de consumo y menores en términos de precios de manufacturas o de los productos de exportación y, recientemente, también menores si la referencia son los costes laborales unitarios de manufacturas. Estas señales de debilidad asociadas a la pérdida de competitividad exterior de la economía española contrastan con la impresión de fortaleza que produce el mantenimiento de un diferencial positivo en el crecimiento de variables tan importantes como la producción, la renta per cápita y la creación de empleo. ¿No son esos resultados, y particularmente el avance de la convergencia real de nuestro nivel de renta con el europeo, indicadores favorables de la competitividad de nuestra economía?

En efecto, el análisis de la competitividad de la economía española en los últimos años se enfrenta a una doble paradoja. Por una parte, aunque la tasa de crecimiento de los precios de la economía española es ahora claramente más baja de lo que ha sido habitual en las décadas pasadas, se sigue considerando que la inflación es responsable de las pérdidas de competitividad, debido a que sigue siendo superior a la del resto de las economías europeas y la mayor parte de los países más desarrollados, lo que supone

una señal directa de pérdida de ventajas en precios, al menos en los mercados del área del euro. Esta preocupación por la marcha de la competitividad exterior se ve acentuada porque, una vez adoptada la moneda única a finales de 1998, hemos renunciado a una política de tipo de cambio propia y, con ello, a lo que en el pasado constituyó un instrumento poderoso de recuperación de la competitividad perdida por la inflación: la depreciación o la devaluación de la moneda.

Por otra parte, la razonable satisfacción de los responsables de la política económica española porque se haya logrado mantener un ritmo de crecimiento superior al europeo, que permite avanzar en el proceso de convergencia real, se ve matizada desde la perspectiva de la competitividad macroeconómica, porque tomar como referencia comparativa la Unión Europea (UE) no es un desafío muy exigente en este último período. El ritmo de crecimiento de la UE a lo largo de toda la década de los noventa ha sido modesto si se tiene en cuenta que ha resultado inferior en un punto al conseguido por la economía de Estados Unidos, cuyas tasas de crecimiento son también algo superiores a las españolas en esos años. En consecuencia, nuestros buenos resultados lo son menos si nos comparamos con las áreas más dinámicas de la economía mundial, particularmente con las economías de la cuenca del Pacífico.

Los interrogantes sobre la competitividad española

Este estudio analiza la evolución de la competitividad de la economía española partiendo de esa diversidad de percepciones, que no siempre son incompatibles, puesto que se deben, en parte, al uso de una expresión a la que se atribuyen distintos significados. Esta práctica convierte la *competitividad* en un término equívoco –Krugman lo califica de *escurridizo*– si no se precisa a cuál de sus acepciones se está haciendo referencia. Para reducir ese riesgo es imprescindible hacer, al menos, una distinción entre *competitividad agregada* y *competitividad exterior*, dos acepciones que se utilizan con mucha frecuencia. Según la primera, frecuentemente usada por la Unión Europea y otros organismos internacionales, la competitividad sinte-

tiza los resultados y perspectivas de una economía. En cambio, la segunda es considerada el reflejo, a escala de los países, de la capacidad de competir de sus empresas en los mercados internacionales. Aunque las relaciones entre los dos tipos de competitividad son múltiples, no significan lo mismo; mientras la primera acepción es más general que la segunda, la competitividad exterior puede ser considerada, en buena medida, un indicador adelantado de la evolución de la competitividad agregada.

Tomando como referencia la UE, los resultados de la economía española en los últimos años son mejores en términos de competitividad agregada que desde la perspectiva de la competitividad exterior. De hecho, entre mediados de la década de los noventa y el año 2002 la distancia del PIB per cápita español y el medio de la UE se ha reducido en cinco puntos porcentuales (pasando del 79,2% al 84,5%). Sin embargo, la comparación resulta menos favorable para España si la referencia es la economía de Estados Unidos o la trayectoria de las economías europeas que más han destacado por su participación en las actividades relacionadas con las nuevas tecnologías, con las que no hemos convergido.

Identificar tendencias nítidas en la competitividad exterior también es problemático, debido a la combinación de la creciente apertura e integración de todas las economías y las oscilaciones de la coyuntura de la economía mundial, que afectan intensamente al comercio internacional. En todo caso, si bien España participa cada vez más en las corrientes del comercio internacional, la dificultad de nuestra economía para mantener la competitividad exterior es manifiesta. Esta dificultad se refleja, sobre todo, en el insuficiente avance de nuestras exportaciones de bienes en relación con la tendencia fuertemente creciente de las importaciones, que resulta tanto del imparable proceso de integración europea como del avance de la globalización. Una vez agotados los efectos positivos de las últimas devaluaciones de la peseta, realizadas entre 1992 y 1995, desde 1998 hasta la actualidad —es decir, desde que se fijó definitivamente el tipo de cambio de la peseta con el euro—, la aportación del sector exterior al PIB apenas ha tenido signos positivos, y el saldo de la cuenta con el resto del mundo, en lo que se refiere a bienes y servicios, es permanentemente negativo al sobrepasar el déficit comercial y en otros servicios el superávit de las actividades turísticas. El

margen de explotación de las empresas del sector exportador –cuyos precios han crecido claramente por debajo de los de la producción interior– ha experimentado en los dos últimos años una contracción sensible.

Esta situación no se produce de manera generalizada en el resto de las economías desarrolladas ni, en particular, en las economías europeas de mayor tamaño que, por sus dimensiones, características y grado de apertura externa –Alemania, Francia, Reino Unido, Italia–, son un referente adecuado para el caso español. Por consiguiente, es razonable preguntarse a qué se deben las dificultades españolas y, en este sentido, las direcciones que se pueden explorar para responder a esta cuestión son muchas. Como se sugiere a continuación, la mayoría de ellas pueden ser agrupadas en torno a dos grandes temas: precios y costes, por un lado; especialización productiva y canales comerciales, por otro.

En relación con el primer tema, el enfoque que con más frecuencia reciben en España los debates sobre la competitividad es que éste es un problema de precios. En este sentido, es importante advertir que, aunque los empresarios conocen con precisión si sus precios son o no competitivos en los mercados internos o exteriores de los productos que fabrican o comercializan, en términos más generales o agregados es mucho más difícil hacer valoraciones sobre la situación de nuestros *niveles* de precios. Podríamos decir que sobre nuestros niveles de precios relativos, en comparación con otros países, sabemos más bien poco. Este no es un problema particular de España, pues se debe en general a las limitaciones de la información disponible y a la dificultad de comparar con precisión cestas de bienes heterogéneas por muchas razones (estructuras de producción y de consumo diversas y cambiantes, diferencias de calidad, etc.). De hecho, también en el interior de los países se sabe relativamente poco sobre los niveles de precios representativos de la situación de los diferentes territorios y España, en lo que se refiere a las comunidades autónomas y provincias, no es una excepción. Dadas esas dificultades, nos conformamos en general con seguir los índices de evolución de los precios y de la competitividad, aunque no sepamos mucho sobre sus niveles.

Sin embargo, la interpretación de las pérdidas o ganancias de competitividad sería más precisa si dispusiéramos de alguna aproximación a los

niveles de precios de nuestra economía respecto al resto del mundo. Por esa razón, buscaremos responder a la pregunta básica siguiente: ¿Es el nivel de precios de los productos españoles superior o inferior, en general, al de nuestros competidores y cuál es el orden de magnitud de las diferencias? Asimismo, exploraremos también las respuestas a otros interrogantes relacionados con la competitividad de precios: ¿Nuestra mayor inflación es un problema asociado a fuertes incrementos de costes? ¿Ayudan las mejoras de productividad lo suficiente a contener los costes unitarios y a mantener los márgenes? ¿Qué costes resultan más inflacionistas? ¿Son los costes laborales los principales responsables de nuestro diferencial de inflación con otros países? ¿Existe en el interior de la economía española un problema de inflación dual, derivado de la mayor capacidad del sector menos abierto al exterior, formado sobre todo por los servicios, de proteger sus márgenes y trasladar los incrementos de costes a los precios? ¿Repercute esa situación sobre los sectores que producen para los mercados exteriores?

El segundo tema, especialización y canales comerciales, es menos destacado habitualmente, pero es muy importante. No debe aceptarse sin una adecuada justificación que la competitividad española depende sólo, ni siquiera principalmente, de nuestro nivel de costes o nuestra inflación. Al contrario, es muy probable que algunas de las claves para explicar la trayectoria de la competitividad exterior se encuentren en ese otro ámbito y que se trate de aspectos todavía más relevantes de cara al futuro. De hecho, dado que los niveles de precios de los países más avanzados no son menores que los nuestros y sus resultados comerciales son mejores, posiblemente una parte de nuestra debilidad se sitúa en el ámbito de la especialización.

Las preguntas que nos planteamos en relación con este segundo tema son variadas: ¿Hasta qué punto es relevante en la actualidad, para competir con ventaja, el desarrollo de una adecuada diferenciación de productos? ¿Qué alcance tiene la especialización productiva en actividades de mayor o menor contenido tecnológico, de calidad alta o baja, de demanda fuertemente expansiva, débilmente creciente o en retroceso? ¿Es nuestra intensa orientación comercial hacia los mercados europeos la más adecuada? ¿Cuál es nuestra posición en otras áreas económicas de fuerte crecimiento, como la mayoría de los mercados asiáticos? ¿Cuál está siendo nuestra participación en mercados

internacionales de productos en expansión ligados a las nuevas tecnologías?
¿Qué relación existe entre especialización productiva y competitividad macro-económica?

Estructura del estudio

El Servicio de Estudios de "la Caixa" consideró hace un año que sería de interés conocer mejor cuál es la situación de nuestra competitividad, identificar las debilidades y fortalezas de la misma y facilitar la adopción de medidas para mejorarla. Con esa intención, invitó al Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie) a desarrollar un proyecto de investigación sobre las relaciones entre inflación, productividad y competitividad en el caso español. El resultado de nuestro trabajo se ha concretado en este documento, estructurado con la aspiración de responder de manera ordenada a la larga lista de preguntas recogidas en el punto anterior. Una vez aceptado el compromiso, el Ivie ha desarrollado esta investigación con absoluta independencia intelectual, de manera que las opiniones que aquí se expresan son exclusivamente las de los autores del estudio.

Como es habitual en sus actividades, el Ivie ha combinado para la realización de este estudio las aportaciones de un numeroso grupo de especialistas universitarios y técnicos del Instituto. En este caso el equipo investigador, dirigido por Francisco Pérez, ha estado formado por miembros del grupo de la Universitat de València que desarrolla el proyecto SEC2002-03375 del Plan Nacional de Investigación, que aborda temas relacionados con el de este proyecto, y ha contado con la colaboración de investigadores del Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, CEPPI, de París, una institución con una amplia trayectoria en la realización de estudios de competitividad exterior de las economías.

Partiendo de distintos esquemas de análisis y de un volumen muy considerable de información estadística, se han estudiado en profundidad los diferentes aspectos de la competitividad elaborándose cinco documentos diferentes sobre los aspectos siguientes: las distintas acepciones de la competitividad (Francisco Pérez y Juan Carlos Robledo); la competitividad en precios (Ezequiel Uriel, Francisco Goerlich, Pilar Chorén y Ángel Soler); la

productividad, los costes y márgenes (Matilde Mas, Lorenzo Serrano y Juan Carlos Robledo); los ratios de valores unitarios, productividad y costes laborales de las manufacturas (Juliette Milgram y Deniz Ünal-Kesenci); y la especialización productiva (Francisco Pérez, Pilar Chorén y Juan Carlos Robledo). Los contenidos de esos cinco documentos se han sintetizado en esta monografía, que ha sido redactada con un estilo algo menos técnico que los documentos originales y estructurada en cuatro capítulos.⁽¹⁾ La edición de la monografía ha estado a cargo de Susana Sabater.

Los contenidos de cada uno de los capítulos son los siguientes:

El primer capítulo parte de la distinción mencionada anteriormente entre competitividad agregada y competitividad exterior, para realizar una panorámica de la evolución de la economía española desde ambas perspectivas. Se analiza la competitividad de la economía española a la luz de su capacidad de crecer y de su comportamiento en los mercados internacionales y se realiza una primera aproximación a los factores determinantes de la competitividad.

El segundo capítulo profundiza en distintos aspectos relevantes de la competitividad en precios. Las tres cuestiones principales consideradas son: la necesidad de tomar en consideración tanto el nivel de precios como las tasas de variación de los mismos; la importancia de la selección de los índices de precios más adecuados al evaluar la competitividad exterior; y la relevancia que en la actualidad tienen otras variables distintas de los precios para explicar la evolución de la competitividad. Para abordar los dos primeros temas se distingue entre los precios de adquisición de los principales agregados de la economía, los precios de producción de las manufacturas y los valores unitarios de las exportaciones e importaciones. Para analizar qué parte del comercio exterior puede depender con mayor intensidad de otras variables distintas de los precios se valora la importancia del comercio intraindustrial y, dentro del mismo, del comercio de variedades y del comercio de calidad.

(1) Los lectores interesados en los detalles técnicos y en la información complementaria a la que se hace referencia en el texto, pueden consultar los anexos citados en los distintos capítulos en la edición electrónica del estudio, disponible en www.lacaixa.es.

El capítulo tercero estudia las bases de la competitividad en precios, poniendo de manifiesto los efectos de la lenta evolución de la productividad en España durante los últimos años y del comportamiento de los costes. Dentro de éstos últimos se analiza por separado la evolución de los costes laborales, las materias primas y productos intermedios y los costes financieros. A lo largo del capítulo se presta especial atención a la existencia de tasas de inflación diferentes en los sectores más abiertos a la competencia (productores de bienes comerciables: agrícolas y sobre todo manufactureros) y en los más protegidos (sobre todo servicios). Se analiza hasta qué punto esta inflación *dual* puede ser un problema para la competitividad exterior de los bienes comerciables y obligar a las empresas que los producen a realizar ajustes, de empleo o de otro tipo, para recuperar la competitividad perdida.

El capítulo cuarto analiza las razones por las que es tan importante la especialización productiva y comercial de una economía, y en particular de la española, para explicar la trayectoria de su competitividad, tanto agregada como exterior. Tras caracterizar dicha especialización, se estudia la dinámica de la demanda mundial de bienes por sectores y por mercados geográficos, con el fin de evaluar hasta qué punto la estructura productiva española puede aprovechar en condiciones favorables las oportunidades que ofrecen los mercados más expansivos, de uno u otro tipo. Basándose en lo anterior, se lleva a cabo una evaluación de los factores determinantes de las exportaciones, considerando el efecto de la especialización sectorial de la producción y de la orientación geográfica de los canales comerciales exteriores, así como otros factores de competitividad en precios.

Al final de cada uno de los capítulos se presentan las conclusiones correspondientes al mismo. Como complemento de las mismas, en el capítulo cinco se sintetizan los principales mensajes y se ofrece una visión general de la competitividad española, en la que se integran los resultados de las distintas piezas de la investigación realizada. Los lectores menos interesados en los detalles informativos y argumentales que contienen cada uno de los capítulos, aportados para justificar las tesis del trabajo, pueden acudir directamente a esas páginas para disponer de una *síntesis de resultados* del estudio.

I. Competitividad agregada y competitividad exterior

La *competitividad*, que en términos generales puede definirse como la capacidad de competir en los mercados, cuando se refiere no sólo a las empresas sino también a las economías se convierte en un término algo ambiguo.

Para las empresas, ser competitivo significa estar presente en los mercados obteniendo beneficios, es decir, tener capacidad de producir bienes y servicios que son demandados por los mercados en los que están situadas, a unos costes que permiten ofrecerlos a precios atractivos en comparación con los de los rivales. Una empresa que no es competitiva –sea por las características de sus productos, por sus precios, o por lo que se demanda en los mercados en los que ofrece sus productos– puede tener pérdidas y se enfrenta a dificultades para sobrevivir, arriesgándose a desaparecer si no introduce los cambios necesarios en su estrategia.

La *competitividad de las economías* resulta una expresión más elusiva, pues a los países es difícil aplicarles directamente el criterio de supervivencia definido para las empresas, por dos razones. La primera es que es más difícil establecer de modo concluyente que un país está fuera del mercado, porque las economías no son eliminadas ni desaparecen, a diferencia de lo que sucede en algunas ocasiones con las empresas. La segunda es que no existe un criterio semejante al de las pérdidas empresariales que sea aplicable a las economías aunque, desde luego, se puede evaluar si sus resultados son o no satisfactorios.

Teniendo en cuenta estas circunstancias, al hablar de competitividad de las economías se utilizará esta expresión con dos acepciones diferentes. La primera, que denominaremos *competitividad exterior*, es la más próxima al criterio aplicado a las empresas: considera la competitividad de una economía a la luz de su capacidad de obtener buenos resultados en los mercados internacionales. La segunda acepción es más general y atiende a lo que una economía consigue tanto en los mercados interiores como exteriores; será denominada *competitividad agregada*.

Desde la perspectiva de la *competitividad exterior* (Balassa, 1964), una economía es más (o menos) competitiva si, como resultado de la evolución de costes, precios y otras características de su producción, su capacidad para vender en los mercados extranjeros y nacionales mejora (o se deteriora). En este caso, los indicadores de competitividad más importantes serán la evolución de los volúmenes de exportaciones e importaciones, los saldos comerciales y los índices de ventaja comparativa, a escala agregada o sectorial.

La limitación de este planteamiento de la competitividad se deriva de que la relevancia de los mercados exteriores para las economías es variable con el tamaño de los países y con su grado de apertura externa. Aunque normalmente los resultados de las economías en los mercados domésticos y exteriores están positivamente relacionados, la importancia de unos y otros mercados es diversa entre países. Por lo general, el peso de los mercados exteriores es decreciente con la dimensión de la economía, de modo que para las economías más grandes es más relevante lo que sucede en su interior y para las más pequeñas sucede lo contrario.

La segunda acepción, que hemos denominado *competitividad agregada*, puede paliar algunos de los inconvenientes de la primera. Considera que es competitiva aquella economía que presenta una trayectoria globalmente positiva según los resultados que obtiene en los principales indicadores económicos. Instituciones como la OCDE o la UE enfocan su valoración de la competitividad desde esta perspectiva más amplia, es decir, evaluando si el país progresa económicamente en términos generales y, por lo general, tomando como referencia comparativa la trayectoria de otras economías.

La Comisión Europea, que realiza en los últimos años informes periódicos sobre competitividad (Comisión Europea, 2002), entiende por tal el incremento sostenido de la renta real y el nivel de vida de las regiones y naciones, y la existencia de trabajo para todos los que desean encontrar empleo. Este punto de vista subraya que la base de la mejora de los niveles de vida está, sobre todo, en la productividad, dado que esta variable es clave para sostener la generación de empleo y lograr la eliminación de la pobreza. Desde esta perspectiva, para evaluar los logros en materia de competitividad se ha de atender, primordialmente, a la evolución de la renta real y sus ritmos de crecimiento, y a los niveles relativos de renta per cápita. Asimismo, se debe considerar que un menor crecimiento de la productividad representa, a medio plazo, un posible deterioro de la competitividad.

En esta misma línea de asociar la competitividad de un país a su capacidad de obtener buenos resultados generales, algunos autores consideran que el conjunto de aspectos a los que la expresión hace referencia se acerca mucho al *atractivo* de un país: una combinación de elementos que permite a una economía prevalecer sobre otras no demasiado diferentes a priori, superándolas en resultados gracias a su mayor capacidad de generar renta y de atraer recursos productivos. Esos elementos o circunstancias que hacen atractiva una economía pueden ser muy diversos, y van desde las ventajas tecnológicas y de costes, al tratamiento fiscal o las relaciones laborales, pasando por la estabilidad política y su localización geográfica y estratégica (Cellini y Soci, 2002).⁽¹⁾

La diversidad de perspectivas desde la que puede ser contemplada la competitividad obliga a precisar el sentido en el que se está usando el término y los indicadores en los que se basa el análisis de su evolución. Esto no significa que de las dos acepciones mencionadas quepa esperar imágenes contrapuestas de la competitividad, como tendremos ocasión de comprobar. Dado que las economías que optan por funcionar en régimen de autarquía no suelen presentar buenos resultados generales durante períodos duraderos, no son competitivas en ninguno de los sentidos. Por su parte, las

(1) El ejemplo reciente más notable de buenos resultados en este sentido es el caso de Irlanda.

economías abiertas al exterior, que comercian regularmente con otros países, deben superar un doble test para ser competitivas: el de los mercados exteriores y el del crecimiento de la renta real interior. Puesto que ambos aspectos están por lo general relacionados (el sector exterior es, al fin y al cabo, un componente de la demanda agregada), las dos acepciones de la competitividad también lo están, aunque es posible que no ofrezcan una imagen siempre coincidente en su evolución.

Las dos aproximaciones mencionadas a la competitividad se evalúan desde la óptica de los *efectos o resultados* de la misma: las cuotas de mercado, los saldos de las balanzas comerciales o de pagos, el crecimiento de la renta real y el empleo, etc. Junto a estos aspectos, para analizar la evolución de una economía es relevante considerar las *causas* que promueven y obstaculizan las mejoras de la competitividad. Entre ellas pueden considerarse, sobre todo, aquellos factores que tienen que ver con la capacidad de competir en precios y sus determinantes (la inflación y los tipos de cambio, los costes y márgenes, la productividad, etc.), así como los relacionados con la especialización productiva y tecnológica, y los vinculados a las características de las empresas y su orientación comercial.

Este trabajo tiene como objetivo la valoración de la competitividad española a la vista de los resultados y el análisis de la influencia sobre los mismos de esas variables, en particular, de la inflación, la productividad y la especialización productiva. El propósito de este análisis es identificar fortalezas y debilidades en la trayectoria de nuestra economía y, a partir de ellas, necesidades de mejora futuras. Con esa finalidad, en el resto de este primer capítulo se presentará, a grandes rasgos, la evolución de la competitividad de la economía española desde las dos perspectivas mencionadas: atendiendo a la capacidad de crecer y a la evolución en los mercados internacionales. En los capítulos posteriores se profundizará en el análisis de los factores que impulsan o condicionan las mejoras de la competitividad, tanto por la vía de los precios como a través de las mejoras de productividad, la especialización productiva o la orientación geográfica de los canales comerciales.

1.1. La competitividad de la economía española como capacidad de crecer

En la experiencia histórica disponible, el crecimiento continuo es un logro sólo alcanzado hasta la actualidad por un grupo reducido de países. Gracias al mismo, sus niveles de renta, riqueza y condiciones de vida se alejan cada vez más de los que han prevalecido en el pasado y, lamentablemente, siguen predominando hoy en día en una mayoría de países que representan un enorme porcentaje de la población mundial. La evidencia empírica indica también que las economías desarrolladas que integran el grupo de países afortunados que progresan continuamente se caracterizan por estar crecientemente integradas en los circuitos comerciales y financieros internacionales.

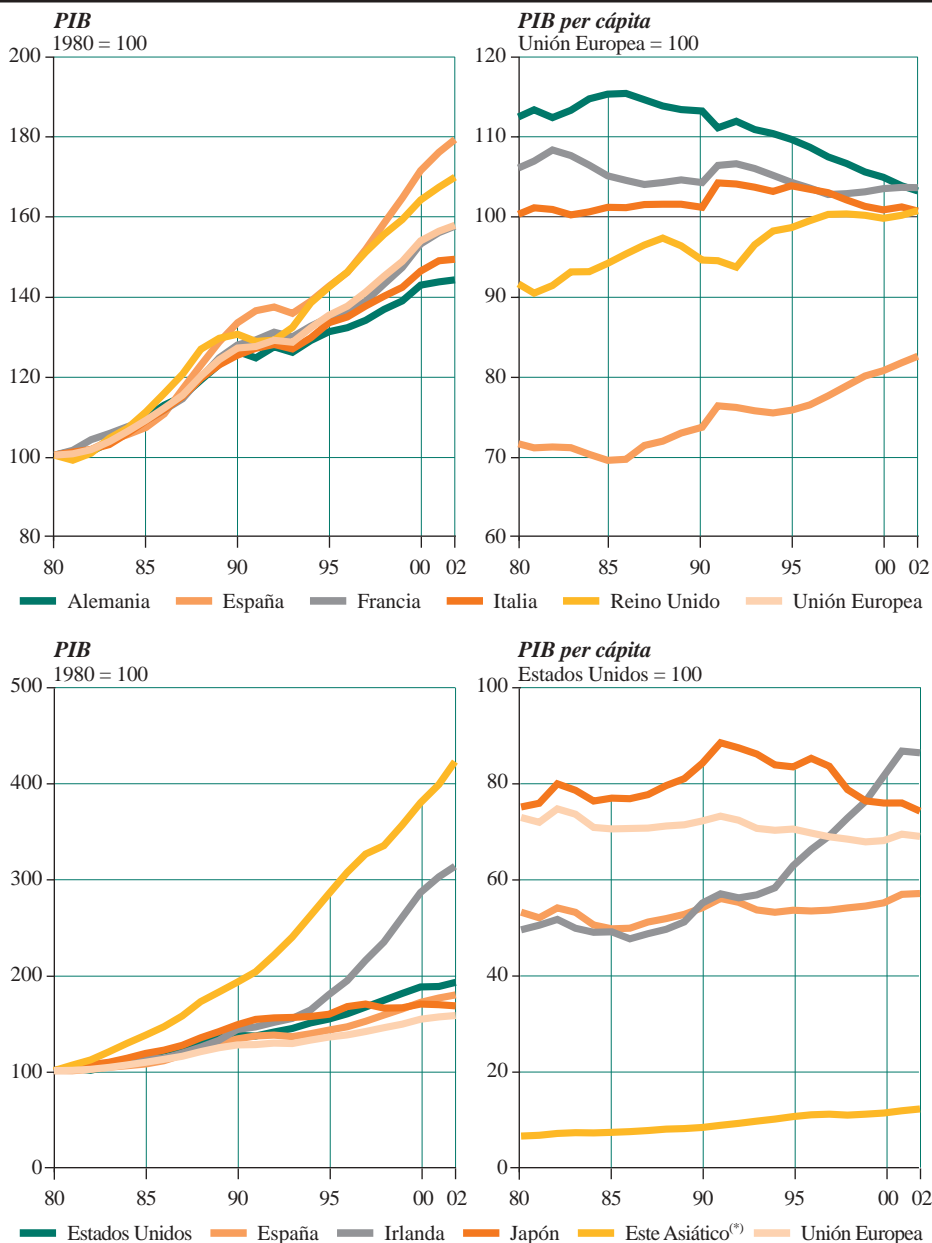
España es una de las economías que ha logrado incorporarse al grupo de países desarrollados en el último tercio del siglo xx.⁽²⁾ Aunque lo consiguió tardíamente, la continuidad de su crecimiento durante un período que se aproxima ya al medio siglo supera con creces cualquiera de sus experiencias precedentes de expansión y ha supuesto una transformación extraordinaria del país y de las condiciones de vida de los españoles. Como ocurriera a otras economías de desarrollo más temprano, en el caso español el crecimiento y la apertura de la economía han discurrido en paralelo, habiéndose acelerado ambos mediante una integración de España cada vez más amplia y profunda en su entorno europeo, especialmente intensa tras su incorporación en 1986 a la entonces denominada CEE.

Una vez constatado el cumplimiento de la condición necesaria que una economía ha de cumplir para progresar de modo sostenido –crecer–, para valorar la competitividad de la economía española se ha de comparar su crecimiento con la trayectoria de otras economías. La economía europea y, en particular, los países de mayor dimensión que constituyen su entorno y su referente más inmediato (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido) son sin duda un elemento de comparación imprescindible, pero no el único adecuado. En el gráfico 1.1 se ofrecen distintos indicadores de la evolución de las principales economías europeas y los Estados Unidos, en los que se puede advertir lo siguiente:

(2) Véase el análisis del crecimiento español desde una perspectiva internacional en Más y Pérez (dirs.), 2000.

Gráfico 1.1

EVOLUCIÓN DEL PIB Y DEL PIB PER CÁPITA A NIVEL DE PRECIOS Y PARIDAD DE PODER ADQUISITIVO (PPA) DE 1995



(*) Corea del Sur, China, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwan.
Fuente: CEPIL-CHELEM.

a) Todas estas economías crecen también de manera sostenida, experimentando sustanciales incrementos en sus volúmenes de producción en términos reales. El crecimiento de la producción se acompaña de mejoras en la renta per cápita de todas estas economías. Las economías europeas no destacan por la intensidad de su crecimiento en estas décadas, en particular en los años noventa.

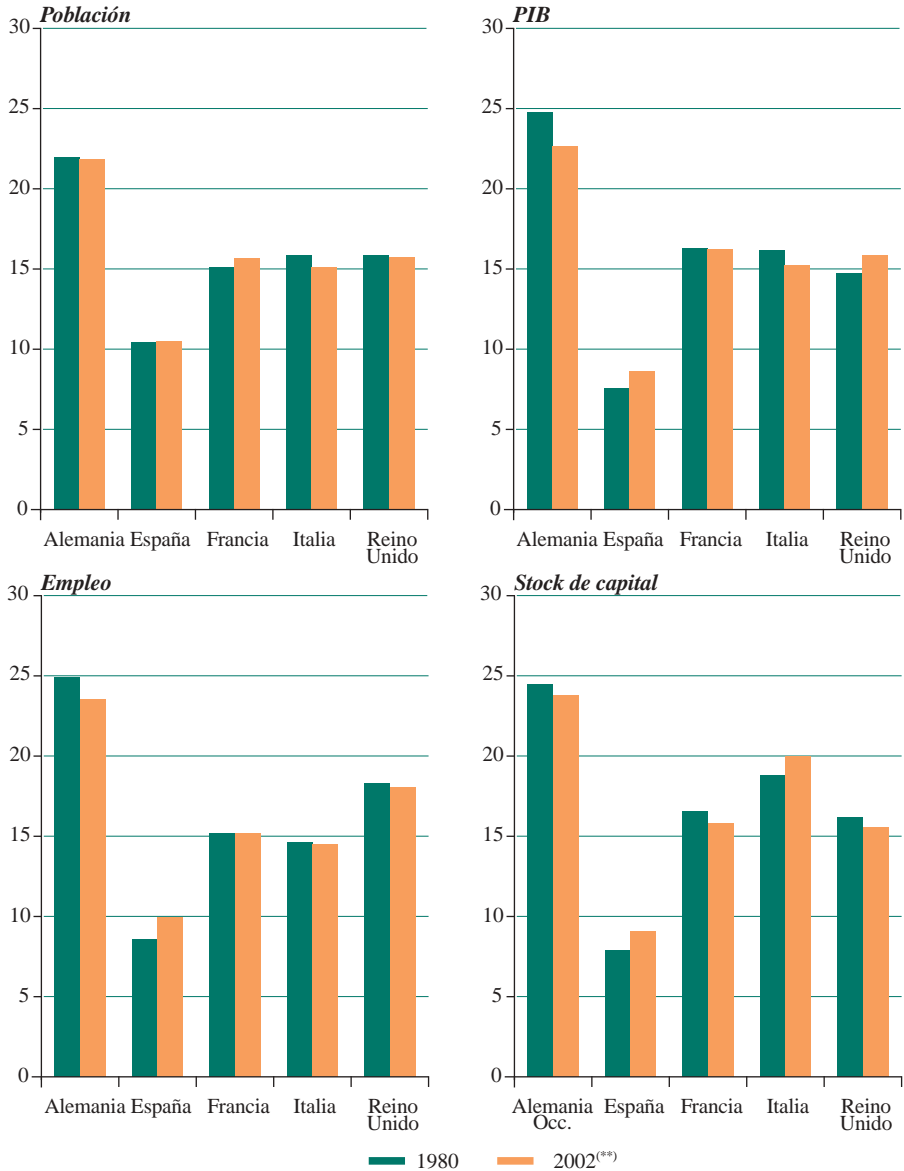
b) La economía española ha logrado ritmos de crecimiento de su producción superiores a los de los cuatro mayores países de la UE considerados en este período, pero no mayores que la economía americana u otros países.

c) El nivel de renta per cápita español se sitúa por debajo de la media europea y de EE.UU. Se observa convergencia hacia la media europea, coincidiendo con dos períodos de intensificación de la integración internacional de la economía española: desde 1986, tras la incorporación a la CEE y a finales de los noventa, coincidiendo con el proceso de integración monetaria europea. La convergencia con la economía americana es apenas apreciable.

La trayectoria de la producción y la renta por habitante de España en ese largo período de tiempo indica, por tanto, que los resultados obtenidos son positivos en términos absolutos y relativos, ofreciendo una imagen favorable, sobre todo si se toma como referencia la media de la UE o sus mayores socios. El reflejo de ello es que la economía española ha ganado peso en el conjunto europeo de forma bastante nítida (gráfico 1.2): la población mantiene estable su peso en el conjunto europeo en los últimos veinte años y, al mismo tiempo, España ha incrementado su importancia en la producción, el empleo y el stock de capital de la UE. Al mismo tiempo, en su estructura productiva durante el período se advierte que su industrialización es reciente: el peso inicial de las actividades agrícolas y de construcción y del terciario tradicional (comercio, hostelería, transportes) es mayor que en otras economías. Posteriormente pierden peso la agricultura y la industria y aumentan su importancia todos los grupos de servicios, tanto los destinados a la venta como los servicios públicos, como consecuencia del proceso general de terciarización y de la importancia de las actividades turísticas. No obstante, su especialización, como luego se detallará, presenta cierto atraso relativo en comparación con los grandes socios de la UE y todavía es mayor si se comparara con la de los Estados Unidos.

POBLACIÓN, PIB, EMPLEO Y STOCK DE CAPITAL

Porcentajes sobre la Unión Europea (*)



(*) Diez países de la Unión Europea para el stock de capital: Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania Occidental, Italia, Holanda, España, Suecia y Reino Unido.

(**) 2001 para el stock de capital.

Fuentes: CEPII-CHELEM y OCDE-STAN.

En términos generales, los indicadores agregados apuntan el *atractivo* de la economía española durante las últimas décadas, es decir, su capacidad de inducir la localización en su territorio de una proporción creciente de los factores productivos y de la producción de la UE. Se puede afirmar, por consiguiente, que España se ha comportado en el período considerado, en términos generales, como una economía competitiva en el contexto europeo. Su modernización se ha basado en realizar importantes cambios estructurales en todos los frentes, mediante una intensa y continuada acumulación de capital y la absorción de tecnologías ya disponibles en otras economías más avanzadas. Esa trayectoria de mejora, presenta, sin embargo, algunos interrogantes en el período más reciente, derivados de dos factores. El primero, que el estadio alcanzado por la economía española plantea a la misma otro tipo de exigencias para seguir avanzando a un ritmo satisfactorio. El segundo, que el entorno económico internacional ha cambiado en la última década de manera muy significativa, como consecuencia de una aceleración de dos procesos, el de la difusión de los efectos de una nueva oleada de cambios tecnológicos y el de integración de los mercados y las economías.

En las primeras etapas del desarrollo, la asimilación del progreso técnico que previamente se ha generado en economías más avanzadas es una de las vías por las que las más atrasadas mejoran su productividad. En el caso español éste ha sido un factor de crecimiento clave durante varias décadas, como refleja el aumento de la productividad conjunta de los factores desde los años sesenta a los ochenta. Las mejoras de productividad se ven favorecidas por el atraso acumulado y suelen ser muy importantes en los períodos en los que las estructuras productivas tradicionales, en la agricultura y la industria, se modernizan. Además, en cualquier sector una mejora tecnológica constituye una fuente de incentivos para la acumulación de capital, inducida por el progreso técnico, de modo que la dotación de capital por trabajador se incrementa y la productividad del trabajo aumenta.

Una vez las economías alcanzan un elevado nivel de desarrollo y están más próximas a prácticas tecnológicas avanzadas, los procesos de cambio tecnológico y profundización de su capitalización son más complejos y representan nuevos retos. Ya no se trata de imitar, sino de innovar; no se requiere sólo realizar mejoras que son evidentes dada la amplia expe-

riencia existente sobre las mismas, sino de desarrollar eficazmente especializaciones en las que se puede tener alguna ventaja y cierta capacidad de desplazar las fronteras de producción y las mejores prácticas en productividad. Para ello se requiere ser capaz de combinar acertadamente muy distintos tipos de recursos, muchos de los cuales requieren realizar con éxito procesos de acumulación que los convierten en distintos tipos de capital.

En efecto, en las economías desarrolladas actuales el stock de capital no incluye sólo el capital físico acumulado en maquinaria, edificios o infraestructuras, sino también el nivel educativo de la población, las habilidades y actitudes de la fuerza de trabajo, la capacidad empresarial, el capital social o institucional. De manera similar, la tecnología y el progreso técnico dependen de muchos más elementos que las máquinas, que van del know-how de trabajadores y empresas al funcionamiento del sistema de ciencia y tecnología y el papel de las empresas en el mismo.

La competitividad agregada de la economía española, es decir, su capacidad de mantener ritmos de crecimiento más elevados que los países con los que se compara, ha de ser valorada teniendo en cuenta los rasgos más relevantes de su posición actual y también con un enfoque prospectivo. En el primer sentido, los resultados del crecimiento español son más positivos si se toma como referencia algún indicador muy agregado referido a la UE –en particular la convergencia real– y menos favorables si se consideran las economías más dinámicas en este período o si se valora, también en el caso europeo, la posición española en algunos factores relevantes para la competitividad futura.

Para esa última finalidad puede ser útil tomar en consideración un *índice de competitividad en el crecimiento* elaborado por Sachs y Warner (Porter, Sachs y Warner, 2000), basado en un amplio conjunto de aspectos macroeconómicos que condicionan la capacidad de competir a medio y largo plazo de las economías actuales. El citado índice se basa en variables que se agrupan en torno a tres aspectos considerados cruciales para la competitividad:

a) Tecnología. Es crucial, porque sin progreso tecnológico es difícil mantener el atractivo en la acumulación de capital, ni esperar que ésta, por sí sola, asegure la continuidad del crecimiento y la mejora de los niveles de

vida, dado el riesgo de que aparezcan rendimientos decrecientes en la acumulación de capital físico.

b) Instituciones públicas. Son cruciales porque la falta de buen gobierno y de un sistema adecuado de protección de los derechos de propiedad y de resolución de contratos y conflictos, impiden la eficiente asignación de los recursos y obstruyen la continuidad del proceso de acumulación de capital o, al menos, lo encarecen y, por ello, lo frenan.

c) Entorno macroeconómico. Es clave porque la estabilidad de las políticas económicas y de las instituciones financieras afecta a la incertidumbre de las decisiones, sobre todo de las de inversión, y condicionan la dinámica a corto plazo y la capacidad de crecer a medio y largo plazo.

En los años noventa, la economía española ha experimentado mejoras claras en el tercero de los aspectos mencionados (la estabilidad macroeconómica), pero presenta debilidades en los otros dos que pueden limitar sus aportaciones al crecimiento. En particular, las mejoras de productividad se han visto frenadas y el crecimiento se ha basado mucho más en la creación de empleo, una vez superado el período de destrucción de puestos de trabajo que acompañó a las transformaciones estructurales de la agricultura tradicional y a la crisis industrial de los ochenta. Este incremento de la ocupación, positivo sin duda desde distintas perspectivas, se presenta acompañado de la limitación que representa que la economía española no haya sido capaz de avanzar simultáneamente en empleo y productividad. Esa combinación, en cambio, sí que la han conseguido las economías más dinámicas de Europa y América, en las que la reorientación de su especialización hacia sectores tecnológicamente más avanzados es más rápida que en España.

Si atendemos a las advertencias que la UE hace sobre su propia trayectoria, el bajo crecimiento de la productividad constituye una señal de deterioro de la competitividad. Si la productividad no crece será difícil que las empresas puedan hacer compatibles los incrementos de costes que acompañan a las mejoras en los niveles de renta y las exigencias de estabilidad de precios de muchos mercados abiertos. Las empresas no logran hacer compatible el crecimiento del empleo y el aumento de la productividad conjunta de los factores debido a que su especialización productiva y/o su nivel

tecnológico no son lo suficientemente buenos. El mensaje reciente de la Comisión Europea sobre el debilitamiento competitivo de la economía de la UE en los últimos años es aplicable a España, con mayor intensidad si cabe. Los malos resultados registrados se deben a una insuficiente actividad innovadora, una reducida inversión en los sectores productores de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), y a una escasa difusión de las mismas en el conjunto de la economía.⁽³⁾

Este punto de vista está justificado porque los beneficios de la producción y la utilización de las TIC están siendo muy relevantes para el crecimiento de las economías avanzadas y, en buena parte de las economías europeas –entre ellas la española–, han sido poco aprovechadas. Fundamentalmente, las TIC permiten a las empresas procesar información rápidamente y a bajo coste, reduciendo tanto los costes de producción como, sobre todo, los de coordinación y distribución. Pero además, las TIC ofrecen grandes posibilidades para responder con agilidad a las variaciones en las demandas de sus productos y, por ello, son un instrumento que mejora la capacidad de competir en un mundo cada vez más complejo y cambiante. Adicionalmente, las TIC han constituido en los últimos años la base del desarrollo de muchos nuevos productos cuyos mercados han crecido muy rápidamente, ofreciendo enormes oportunidades a las empresas y países productores de los mismos de las que nuestra economía ha participado poco.

En general, para aprovechar las posibilidades que se derivan del desarrollo de nuevas tecnologías, las empresas y las economías tienen que tener capacidad de participar en el proceso de generación de innovaciones. Eso requiere presencia en las industrias que protagonizan, en cada fase del desarrollo tecnológico, los mayores ritmos de innovación, como sucede en la actualidad con la industria farmacéutica, los productos químicos, la maquinaria de oficina y ordenadores, la electrónica y los transmisores de televisión y radio, los equipos médicos, etc. Requiere también una eficaz conexión entre las actividades empresariales y de innovación y las de generación de conocimiento (investigación y desarrollo tecnológico) y un potente desarrollo de estas últimas.

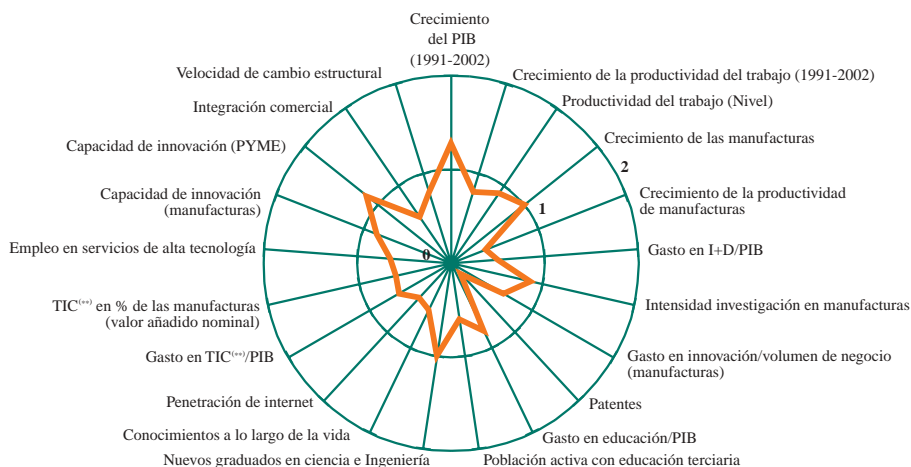
(3) Véanse, en este mismo sentido, las serias advertencias del informe coordinado por Sapir (2003).

Si la baja participación de las industrias de base tecnológica en la UE –en comparación con otras economías, como la de los EE.UU.– constituye una debilidad competitiva de Europa, porque limita sus posibilidades de participar en los nuevos mercados de productos en fase de desarrollo rápido, esa debilidad es más acusada en el caso español. Adicionalmente, junto a la especialización, el tamaño de la industria de base tecnológica también desempeña un papel importante en la transmisión y adopción de los avances técnicos generados fuera de sus fronteras, hacia el resto de los sectores productivos. Así pues, no es sorprendente constatar que muchos países que, como España, presentan debilidades en cuanto a su presencia en los sectores productores de TIC, también muestren atrasos en la difusión del uso de las mismas en la industria, los servicios y las economías domésticas.

Cuando se consideran el conjunto de indicadores que la UE propone en su seguimiento de la competitividad de las economías que la integran, el caso de España no presenta en la actualidad un perfil destacado. Antes al contrario, como se aprecia en el gráfico 1.3, se sitúa en general por debajo de

Gráfico 1.3

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD RESPECTO A LA UE. (*) ESPAÑA



(*) Cada indicador fuera del círculo unidad muestra un resultado superior del país en relación con la media de la UE.

(**) Tecnologías de la información y la comunicación.

Fuentes: Comisión Europea, INE y elaboración propia.

la media de la UE, con más debilidades relativas que fortalezas. Las carencias más destacadas aparecen en el ya comentado crecimiento de la productividad del trabajo y en el agregado de las manufacturas, el gasto en I+D y en innovación, la capacidad de generar patentes, el gasto en educación y en formación a lo largo de toda la vida, la penetración de Internet, el empleo generado por las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y el uso de éstas en las manufacturas y, en definitiva, la velocidad del cambio estructural.

Dado que, a pesar de todas esas limitaciones, se ha logrado un crecimiento superior a la media europea, se podría considerar que los indicadores de competitividad más agregados o macroeconómicos manifiestan más *capacidad de crecer* que lo que cabría esperar. Sin embargo, lo cierto es que el crecimiento español de los últimos años parece haber sido más basado en la extensión de las pautas del pasado que en la aceleración del nuevo proceso de cambio estructural que avanza con fuerza en otros países, en los que las mejoras de productividad son más intensas. El buen comportamiento de España en Europa debe ser valorado teniendo en cuenta que los resultados de la economía europea en comparación con la de Estados Unidos han sido, como mínimo, modestos: sus tasas de crecimiento durante el conjunto de la década de los noventa son inferiores a las norteamericanas en 1,5 puntos porcentuales al año y las diferencias se deben, sobre todo, a las menores ganancias de productividad.

Buscando los fundamentos *micro* actuales de la competitividad *macro* presente y futura, Porter señala también que la variable clave es la productividad del conjunto de las actividades (Porter, 2003) y advierte de la relevancia que para la evolución de la misma tiene la situación en dos aspectos relacionados entre sí: la sofisticación con la que las compañías nacionales o las filiales extranjeras que operan en el país compiten entre ellas, y la calidad del entorno empresarial.

El primero de estos dos aspectos, la sofisticación de las estrategias competitivas, es relevante porque en ellas se refleja el uso de distintos recursos de capital que permiten o facilitan la incorporación de progreso técnico por vías diferentes de las clásicas que acompañan al capital físico. Más sofisticación en la gestión requiere recursos humanos más cualificados, mejor

información, mejores infraestructuras de todo tipo, mejor red de proveedores, instituciones de investigación más avanzadas y mayor presión competitiva.

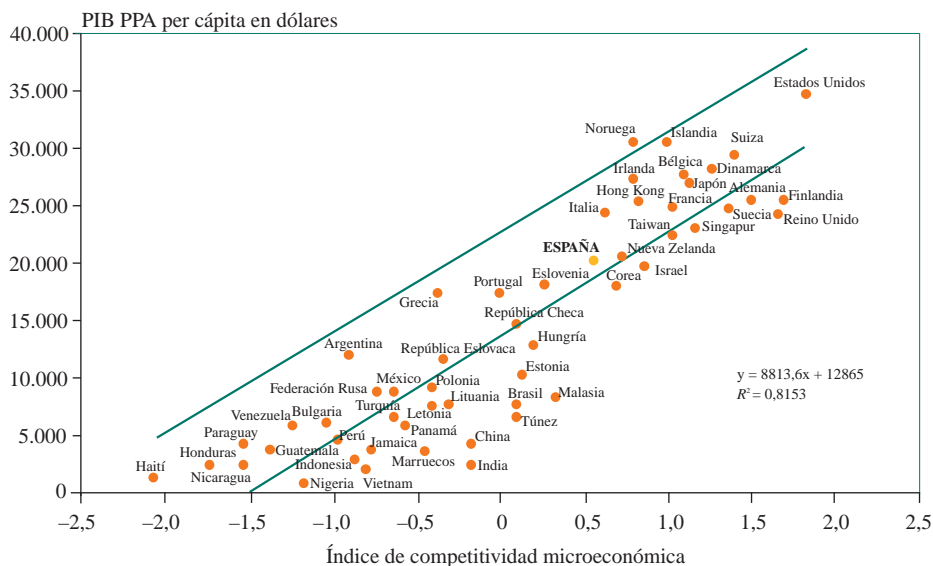
El segundo aspecto, la calidad del entorno empresarial, hace referencia a cuatro áreas relacionadas: la calidad de los factores productivos; la presencia de industrias relacionadas entre sí (*clusters* industriales) y de actividades de apoyo; la rivalidad empresarial en los mercados; y las exigencias de calidad de los demandantes locales. En la evolución de las características de los entornos en los que se desarrollan las empresas desempeñan un papel relevante los gobiernos, porque muchas de sus regulaciones e intervenciones responden a criterios más o menos exigentes en los aspectos mencionados. Pero las empresas privadas no son sólo consumidoras de los elementos que configuran esos entornos microeconómicos, sino también creadoras de los mismos, tanto individualmente como a través de iniciativas colectivas.

Los indicadores considerados por Porter en el *índice de competitividad microeconómica* que elabora para el World Economic Forum sitúan a España, como se observa en el gráfico 1.4, en una zona fronteriza o intermedia, transitando entre dos estadios de desarrollo: el impulsado fundamentalmente por la inversión en capital físico y el conducido por la innovación. Lo importante, para nuestros objetivos, es advertir que la base de la competitividad en cada uno de ellos puede ser diferente:

a) En el primero de los estadios, recorrido con éxito por España en las últimas décadas, las mejoras de eficiencia en la producción de mercancías y servicios estándar y los bajos costes son la principal fuente de ventaja competitiva. Los productos son cada vez más sofisticados, pero la tecnología es conocida por otros países y empresas y proviene en su mayor parte del exterior, accediéndose a la misma mediante licencias, *joint ventures*, inversión directa e imitación. A través de ese estadio, las empresas no sólo asimilan la tecnología exterior (una habilidad muy relevante que las economías tradicionales necesitan adquirir), sino que desarrollan cierta capacidad de mejorarla, porque la riqueza generada les permite también acumular otros tipos de capital, muchos de ellos intangibles (humano, empresarial, comercial, social, etc.).

b) En el segundo estadio, estos otros tipos de capital inmaterial desempeñan un papel crucial para mantener la capacidad de competir gracias

COMPETITIVIDAD MICROECONÓMICA Y PIB PER CÁPITA. 2001



Fuente: Porter, 2003.

a unos mayores niveles de productividad cuando los costes aumentan con el nivel de renta. En esa fase, la habilidad de generar innovaciones en productos y servicios es clave para diferenciar productos y crear mercados. Para ello se requiere capacidad de usar los métodos más avanzados disponibles y de desplazar la frontera tecnológica global en algunos aspectos concretos. El desarrollo tecnológico y la innovación se convierten –más que la imitación– en la principal fuente de ventaja tecnológica. Para que este estadio se pueda desarrollar es necesario contar con empresas y sectores con las características adecuadas, así como con un conjunto bien desarrollado de recursos humanos, instituciones e incentivos que apoyen la innovación. Entre todas ellas han de hacer posible competir en los mercados mundiales y resistir los *shocks* del exterior de la forma que lo hacen las economías más avanzadas.

El tránsito de una economía desde un estadio de desarrollo a otro constituye para un país como España un nuevo cambio estructural, como lo

fue en su momento el paso de una economía tradicional a otra industrializada en continuo crecimiento. La transformación puede ser lenta y su necesidad comenzar a manifestarse en forma de agotamiento de las posibilidades de aprovechar las ventajas competitivas de la etapa anterior (sobre todo de costes), sin que se hayan alcanzado todavía las oportunidades de la nueva (más asociadas a la especialización productiva). Quizás algunos de los síntomas de pérdida de competitividad que se observan en el caso español, en particular el lento avance de la productividad y de las nuevas tecnologías, reflejan el principio de ese tránsito. Pero para reflexionar en mejores condiciones sobre este importante interrogante, conviene dirigir ahora nuestra atención a la otra acepción de la competitividad, pues el análisis de la competencia internacional puede arrojar alguna luz en ese sentido.

1.2. La competitividad española en los mercados internacionales

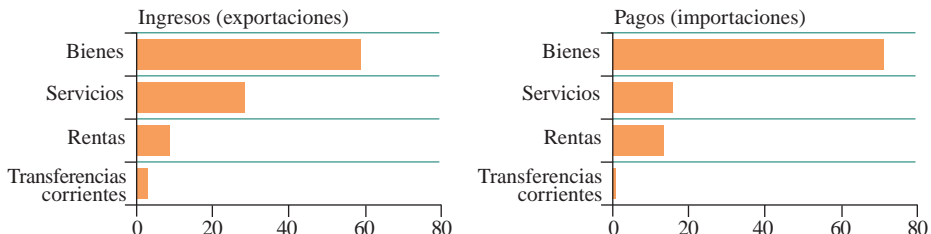
Siguiendo el criterio propuesto por Balassa, la competitividad se asocia a la evolución del comercio exterior y la posición de las empresas, los sectores y las economías en los mercados internacionales. Al hacer esa valoración, es importante tener en cuenta que España es un país de dimensiones demográficas medianas a escala mundial, muy alejadas de las de los países de mayor tamaño. Su peso económico es algo mayor que en número de habitantes, dado el bajo nivel de renta de algunas naciones muy pobladas; su presencia en el comercio mundial es también mayor, como consecuencia del protagonismo que en el mismo adquieren, en general, las economías desarrolladas. Así, el peso de España en el comercio internacional representa entre el 1,6% y el 2,75% del total, lo que equivale a entre cuatro y cinco veces su peso demográfico (0,5%).

Las relaciones comerciales españolas están muy concentradas en su entorno europeo, que representa más de las dos terceras partes de sus exportaciones e importaciones. Dentro de la UE, los principales socios comerciales son Francia y Alemania, seguidos de Italia, Reino Unido y Portugal (gráfico 1.5). El peso de estos cinco mercados y del conjunto de los de la UE será determinante para valorar la competitividad exterior española. El comercio de

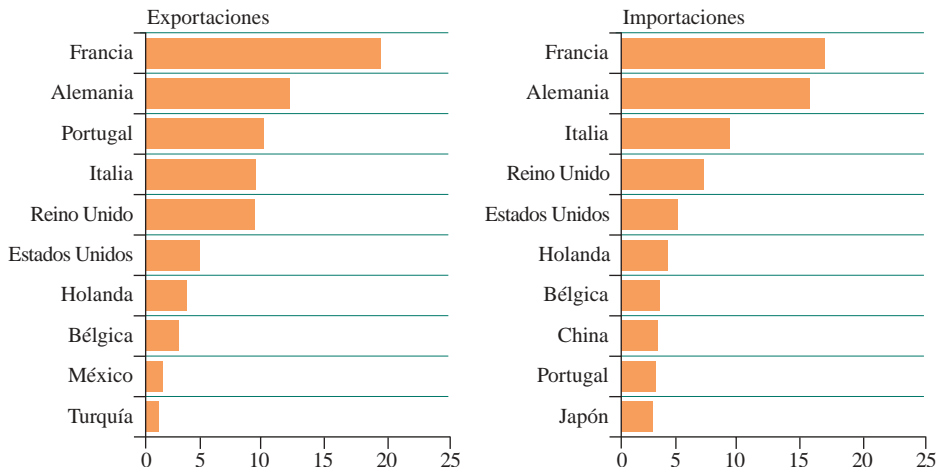
BALANZA DE PAGOS Y COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA

En porcentaje

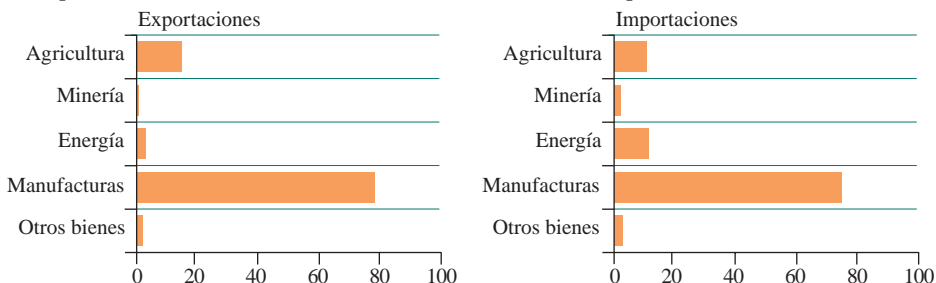
Composición de la balanza de pagos por cuenta corriente. Media del período 2000-2002



Principales mercados del comercio exterior de bienes. Media del período 2000-2002



Composición sectorial del comercio exterior de bienes. Media del período 2000-2001



Fuentes: CEPII-CHELEM, Eurostat y Ministerio de Hacienda.

bienes se concentra mucho en las manufacturas, si bien es destacable el peso por encima de la media europea de sus exportaciones de productos agrícolas y de servicios, sobre todo de los relacionados con el turismo.

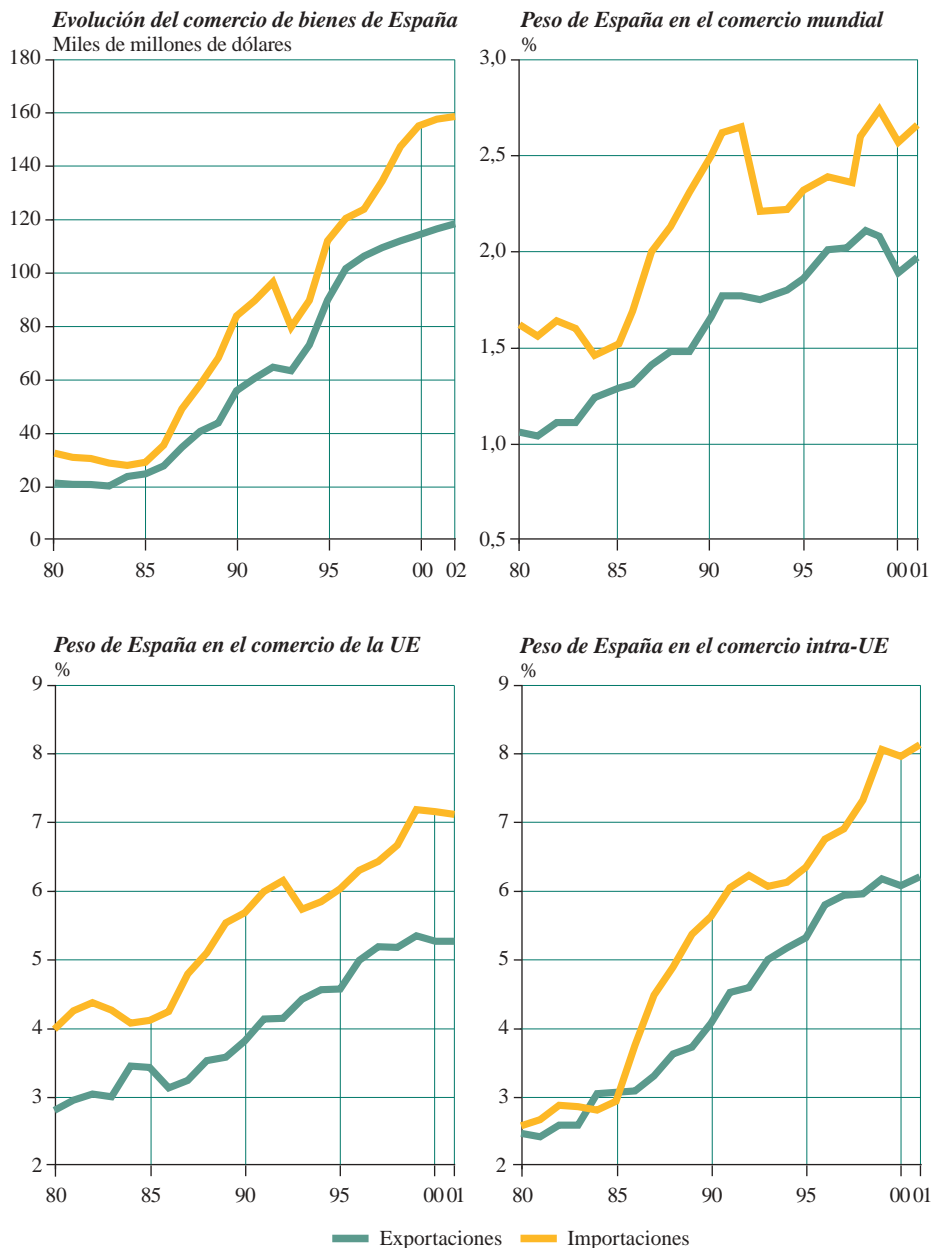
La evolución del comercio exterior de bienes español (gráfico 1.6) pone de relieve la creciente importancia de los mercados internacionales y del grado de apertura externa. El aumento del comercio exterior, mucho más rápido que el del *output*, se ha producido tanto en las importaciones como en las exportaciones, manteniéndose un desequilibrio comercial permanente derivado del mayor volumen de las compras al exterior. Así pues, mientras que el aumento de las ventas al exterior indica que los productos españoles tienen una creciente capacidad de penetrar otros mercados, al mismo tiempo, los productos importados de otros países logran cada vez una mayor cuota de los mercados domésticos.

El ritmo de expansión de los flujos comerciales exteriores españoles ha sido más rápido que el del promedio de los países, y de ahí su peso creciente en el comercio mundial. Ahora bien, el peso de las exportaciones españolas en el comercio mundial es inferior, en casi un 25%, al peso que representan nuestras importaciones en ese mismo total, como corresponde al saldo comercial negativo antes mencionado.

Si se considera la importancia del comercio exterior español en el comercio total de la UE se observa que, también en este caso, la economía española ha ganado peso, lo que indica que se abre al exterior en estas décadas a una velocidad superior a la media europea. El proceso de integración ha tenido un efecto de *creación de comercio* en el interior del mercado único, que ha intensificado todavía más la importancia del comercio exterior intra-UE. No obstante, el peso de la economía española en dicho comercio es, aunque creciente, claramente inferior a su peso demográfico y económico general, lo que indica que otras economías europeas se hallan más estrechamente integradas entre sí que con la española.

También en relación con los mercados de la UE la economía española presenta un déficit comercial sostenido, lo que evidencia uno de los riesgos que pueden acompañar al proceso de integración: poseer una menor capacidad de penetración exportadora que la que se requiere para compensar

TRAYECTORIA DEL COMERCIO EXTERIOR DE BIENES DE ESPAÑA



Fuentes: CEPII-CHELEM y Ministerio de Hacienda.

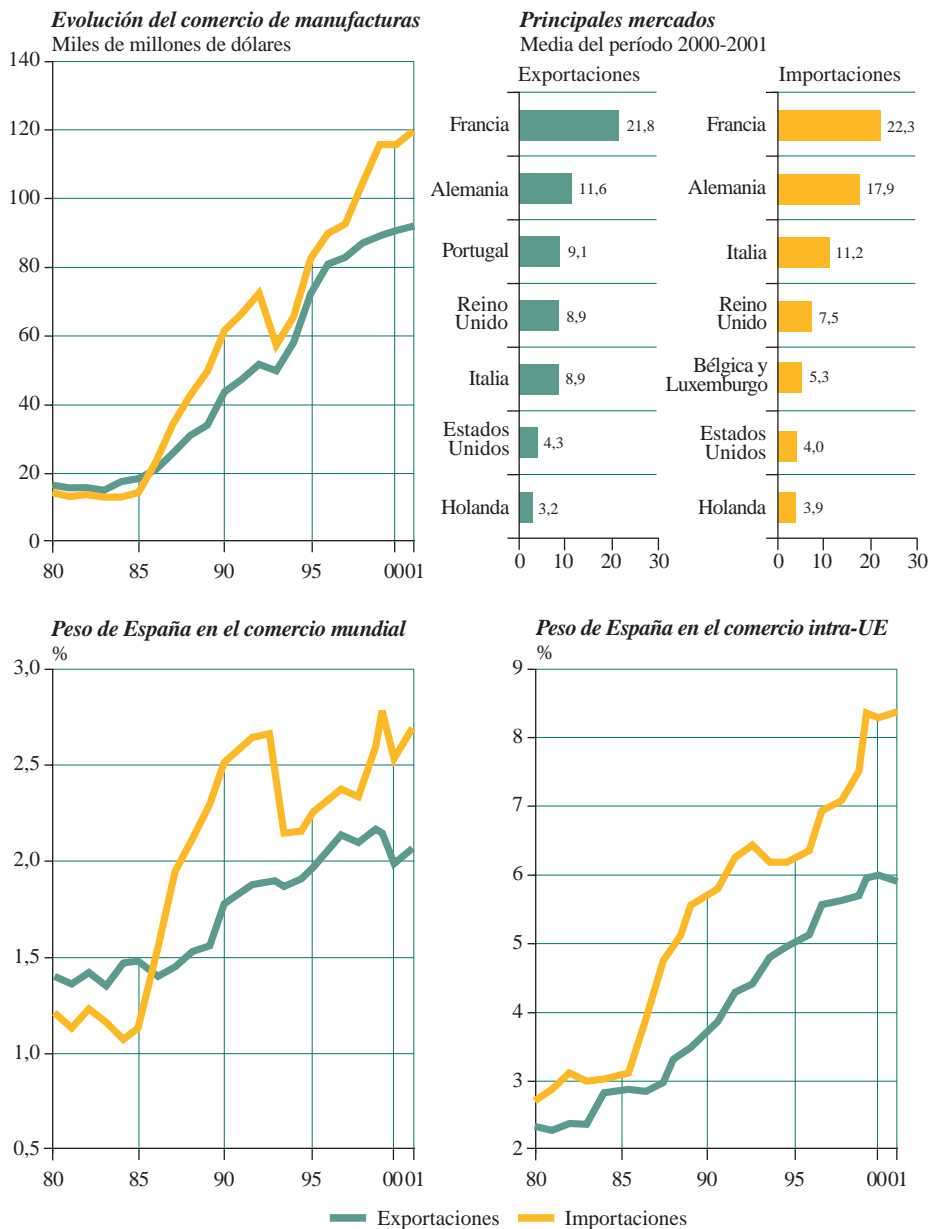
la vulnerabilidad de los mercados interiores al avance de las importaciones provenientes de nuestros socios. Es interesante constatar que la situación de déficit comercial crónico de la economía española no está generalizada en la UE, ni entre países miembros ni con terceros, ya que otras economías, en particular Alemania e Italia, presentan superávits comerciales.

Las manufacturas representan más de las tres cuartas partes del comercio de bienes de la mayoría de las economías y también de la española y en las mismas se aprecian desequilibrios similares a los que se acaban de comentar, pero de mayor gravedad (gráfico 1.7). La tendencia fuertemente creciente del comercio de estos productos pone de manifiesto el avance de la internacionalización de las economías. Los principales mercados para las exportaciones de manufacturas españolas son Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido, y los mercados de origen más importantes de las importaciones españolas son los mismos anteriores, con la excepción de Portugal. Las importaciones de manufacturas españolas crecen a mayor ritmo que el comercio mundial de estos productos, mientras que las exportaciones avanzan a un ritmo similar al global, de modo que el déficit comercial es creciente.

A lo largo de la tendencia a padecer un desequilibrio cada vez mayor entre las exportaciones e importaciones de manufacturas españolas, se aprecia claramente la influencia de las últimas devaluaciones de la peseta (1992, 1993, 1995), que permitieron recuperar (transitoriamente) parte del desequilibrio comercial. El mismo proceso de deterioro del saldo comercial se aprecia en la evolución del comercio con los países de la UE: mientras que el peso de nuestras exportaciones e importaciones de manufacturas en el comercio intra-UE era similar en el momento de la entrada en la CEE, en la actualidad existe un déficit comercial considerable.

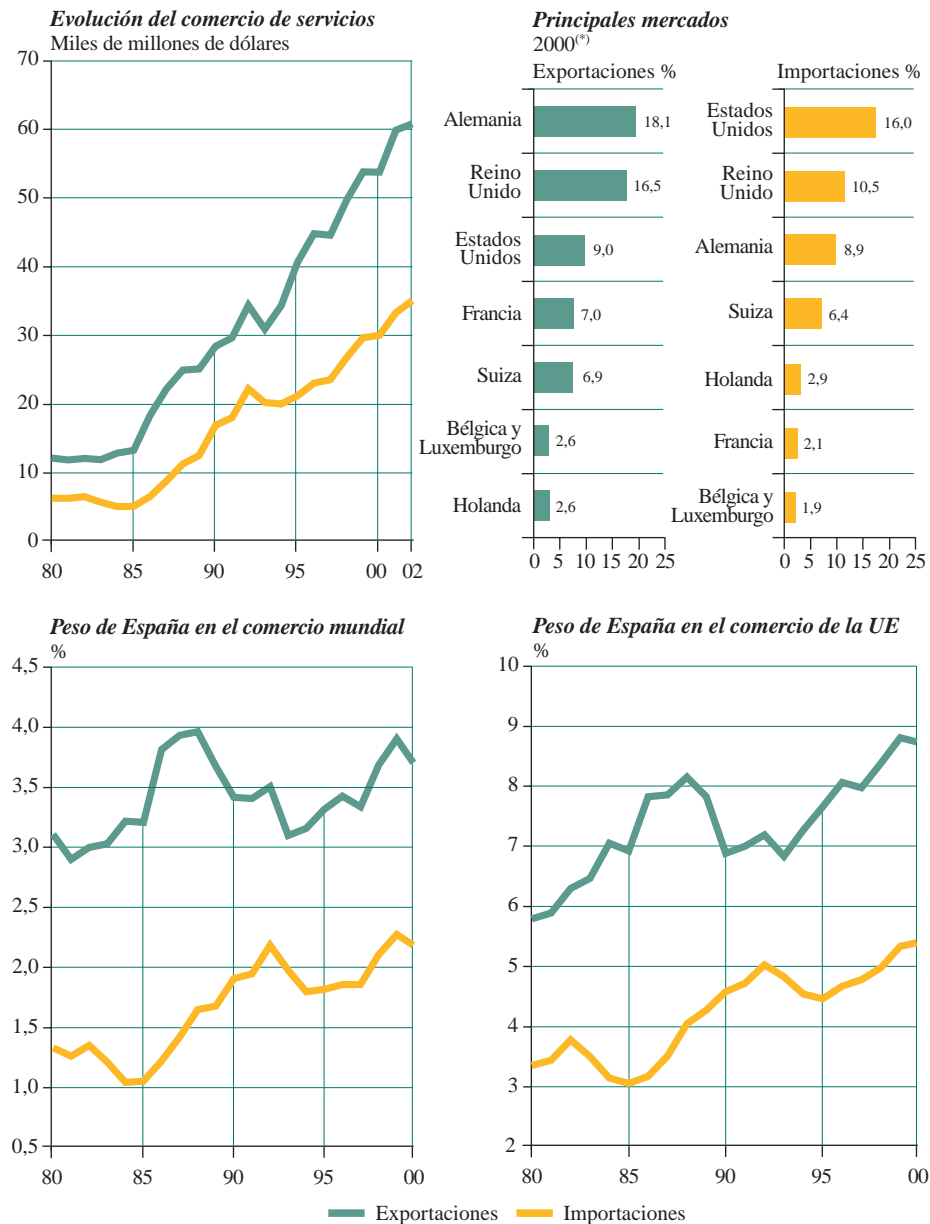
Aunque la importancia en términos absolutos del comercio internacional de servicios es bastante menor que el de manufacturas, existen algunos rasgos del mismo en el caso de España que justifican considerarlo expresamente (gráfico 1.8). Uno de ellos es que, en este ámbito, el saldo comercial es netamente positivo. En segundo lugar, debe subrayarse que el peso de las exportaciones españolas de servicios en el comercio mundial o

TRAYECTORIA DEL COMERCIO EXTERIOR DE MANUFACTURAS DE ESPAÑA



Fuente: CEPII-CHELEM.

TRAYECTORIA DEL COMERCIO EXTERIOR DE SERVICIOS DE ESPAÑA



(*) La información no está disponible para Italia, Irlanda, Grecia, Portugal, Suecia y Dinamarca. La consideración del comercio de servicios de estos países podría influir en la ordenación presentada.

Fuentes: Banco de España, CEPII-CHELEM y OCDE.

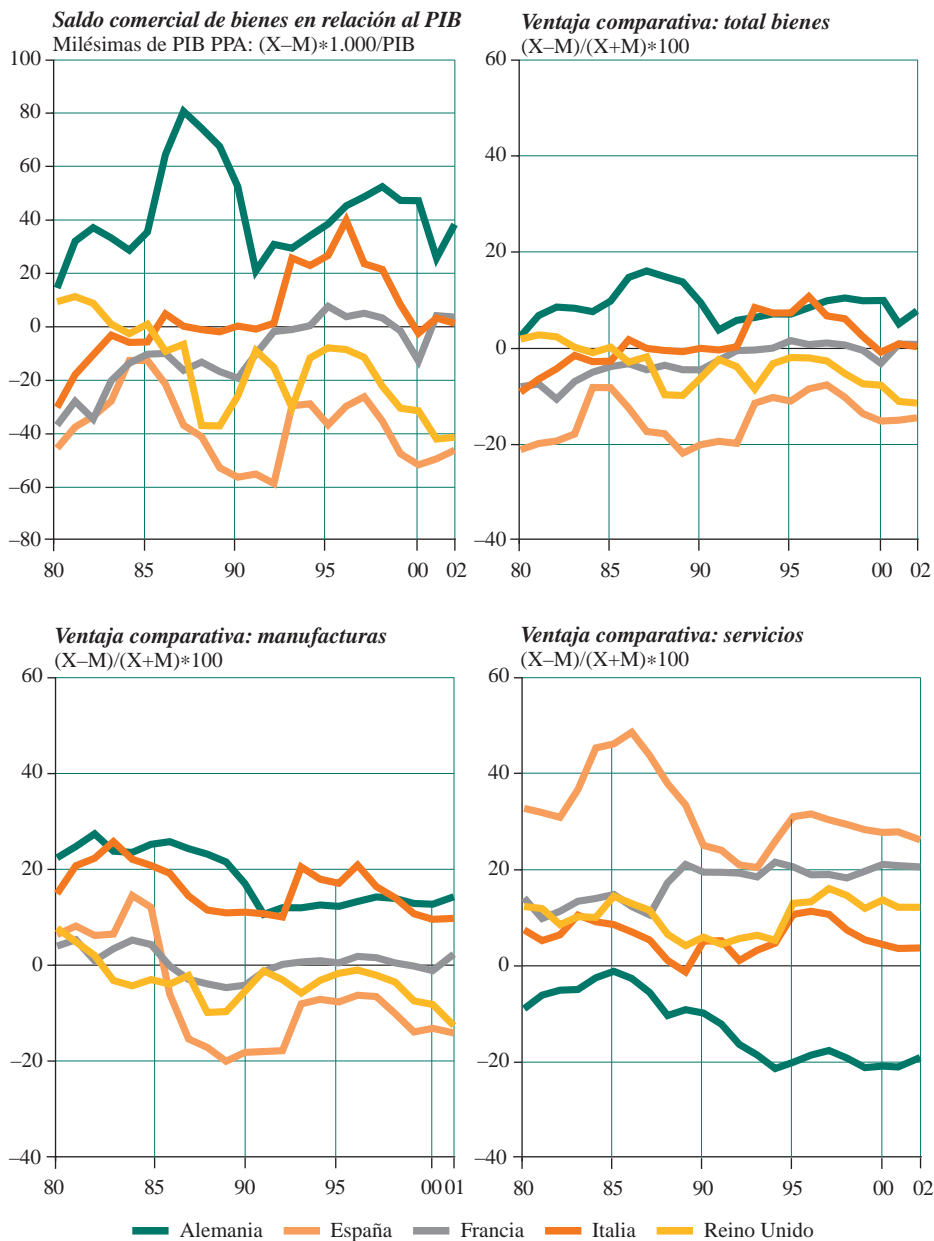
en el de la UE, debido sobre todo a la importancia del turismo, supera ampliamente al que representan las exportaciones de manufacturas en el agregado correspondiente. En tercer lugar, en cuanto a la importancia de los mercados de destino de las exportaciones de servicios españolas (o de los mercados de origen de las importaciones), llama la atención la posición destacada en la que aparecen los Estados Unidos en este caso.

El *saldo comercial* (diferencia entre exportaciones e importaciones de bienes), expresado como porcentaje del PIB, ofrece una valoración sintética de los resultados de la competencia entre economías en los mercados exteriores de mercancías. En el gráfico 1.9 se observa que la economía española presenta sistemáticos déficit comerciales, cuya evolución a lo largo del tiempo tiene que ver con factores de competitividad que luego se analizarán. Esos déficit indican que, en términos generales, durante las dos últimas décadas la capacidad de las empresas españolas de penetrar otros mercados es inferior a la capacidad de las empresas del resto del mundo de penetrar en los mercados domésticos.

La *ventaja comparativa* en el comercio (medida por el cociente entre el saldo comercial y el volumen de comercio, es decir, la suma de importaciones más exportaciones), no es del mismo signo ni de la misma importancia en los diferentes grupos de productos ni en los distintos países: en España es negativa en bienes en general y manufacturas en particular, y positiva (y de mayor valor) en los servicios. Gracias a ello, la balanza de bienes y servicios presenta superávit. Esta misma asimetría se refleja en las *tasas de cobertura* (exportaciones/importaciones) que, siendo inferiores a la unidad en los bienes en general y en las manufacturas en particular, superan claramente el valor unitario en el caso de los servicios. En otras economías europeas la situación de las manufacturas no es, por lo general, tan desventajosa; en Alemania, por ejemplo, son las manufacturas las que presentan las mayores ventajas comparativas, mientras que los servicios presentan desventajas.

Este conjunto de resultados sobre la posición de la economía española en los mercados exteriores indica que las empresas tienen capacidad de competir, pero que existen debilidades en la trayectoria posterior al ingreso en la UE. Por un lado, las exportaciones españolas de bienes aumentan y avanzan

TRAYECTORIA DEL COMERCIO EXTERIOR



Nota: X: Exportaciones. M: Importaciones.

Fuentes: Banco de España, CEPII-CHELEM, OCDE y elaboración propia.

en importancia en los mercados mundiales y europeos, pero la intensidad con la que importamos del exterior es en muchos casos igual o mayor, de manera que padecemos un saldo comercial permanentemente negativo. Las debilidades son evidentes en el comercio de manufacturas, mientras que en el comercio de servicios las ventajas competitivas son claras. Para profundizar en estos aspectos e identificar las relaciones entre especialización y competitividad, se desarrollarán en capítulos posteriores análisis más desagregados, limitándose el apartado siguiente a realizar una primera aproximación a los principales factores que determinan la competitividad.

1.3. Los factores determinantes de la competitividad: primera aproximación

Los determinantes de la competitividad agregada son todos aquellos factores que explican el ritmo de crecimiento de una economía y su capacidad de alcanzar niveles de renta más elevados. Entre ellos son clave los tres grupos siguientes: la capacidad de atraer capitales a localizarse en su territorio y generar empleo; la evolución de la productividad y el ritmo de generación y absorción de progreso técnico; y aquellas condiciones sociales e institucionales que favorecen el crecimiento sostenido mediante la reducción de la incertidumbre y los costes de transacción, como son la estabilidad macroeconómica y la cohesión social.

El primer grupo de factores que impulsan la competitividad constituye una fuente clásica de crecimiento del producto: la inversión en los distintos tipos de capital o la generación de empleo son la base de la vía *acumulacionista* hacia el crecimiento que, en mayor o menor medida, todas las economías utilizan. En economías cerradas, la variable clave que permite financiar (o limita) la acumulación es el ahorro interno; en cambio, en economías abiertas, que pueden captar también ahorro externo, resulta decisivo el atractivo de las economías para inducir a los factores productivos del exterior (en particular a los capitales) a localizarse en su territorio.

La eficiencia alcanzada en la producción y el clima económico son piezas clave de la capacidad de atracción de un espacio geográfico. El rendimiento esperado por cada factor en una economía depende de la productivi-

dad que logra, y ésta es función de las dotaciones del resto de factores y de la eficiencia con la que se combinan todos ellos. Por eso, la segunda fuente del crecimiento es la *productividad conjunta de los factores*, el ritmo de generación y asimilación del progreso técnico. Comparándola con la anterior vía de crecimiento, algunos autores han señalado (Nelson y Pack, 1998 y Krugman, 1994) que esta segunda vía se apoya menos en la *transpiración* (que acompaña al esfuerzo de acumular factores de producción físicos, como las máquinas o el trabajo) y más en la *inspiración* que se requiere para avanzar en eficiencia, produciendo innovaciones o asimilando el cambio tecnológico.

El tercer grupo de factores que promueve la competitividad agregada constituye, como el segundo, un capital intangible de las economías que lo poseen, pero al que se reconoce un papel cada vez más relevante. Tanto la acumulación de factores físicos como la asimilación de progreso técnico y las mejoras de eficiencia necesitan, para producirse de forma continuada, un clima económico adecuado, que limite el efecto de dos obstáculos que pueden oponerse con fuerza al crecimiento: la incertidumbre y los costes de transacción. El primero de estos obstáculos, la incertidumbre, es hasta cierto punto inevitable en una sociedad en la que muchos agentes van adoptando decisiones interdependientes de las que depende su propio futuro. En cuanto a los costes de transacción, es razonable que tiendan a crecer en una economía compleja. Sin embargo, ambos tipos de obstáculos tienen efectos muy moderados en aquellas economías que han desarrollado reglas y políticas adecuadas, que reducen tanto la incertidumbre como los costes de transacción, manteniendo bajo control esos potenciales inconvenientes y haciéndolos compatibles con el crecimiento sostenido.

Esas reglas de funcionamiento operan como reglas escritas o como consensos expresos o tácitos, sobre todo en dos ámbitos. En primer lugar, existen consensos que funcionan como normas de referencia en cuanto a las ventajas de mantener la estabilidad macroeconómica mediante una combinación de políticas fiscales y monetarias que garanticen bajos niveles de inflación y de tipos de interés, así como el control del equilibrio presupuestario y el equilibrio exterior. En segundo lugar, existe un amplio acuerdo sobre las ventajas de mantener un clima de confianza en el cumplimiento de los compromisos que se adquieren en las transacciones (en particular, en las

laborales y financieras) y en los derechos de propiedad. También existe consenso sobre la conveniencia de que la mayor parte de la población confíe en participar en los resultados del progreso general, mediante el desarrollo de políticas de igualdad de oportunidades y de cohesión social.

Los tres grandes grupos de factores que contribuyen al crecimiento pueden combinarse de distintas maneras, pero, cuando se entrelazan favoreciéndose mutuamente en una economía, generan el círculo virtuoso que hace que la percibamos como competitiva en términos agregados: constatamos que crece más que las demás, mantiene su ventaja en renta y bienestar o, si estaba atrasada, converge hacía las de mayores niveles de desarrollo.

Tomando como referencia el caso español en las últimas décadas, la contribución de estos factores a la evolución de la competitividad macroeconómica podría describirse, en pocas líneas, distinguiendo tres etapas:

a) La apertura de la economía española en los sesenta y una política de tipo de cambio más realista permitió captar ahorro externo y comenzar un fuerte proceso de acumulación de capital, pronto acompañado de cambios estructurales que impulsaron la industrialización y facilitaron la asimilación de progreso técnico, mediante la adopción de tecnologías disponibles en los países de nuestro entorno. Estas dos fuentes de crecimiento comenzaron a impulsarse mutuamente y, gracias a ellas y a los bajos costes laborales, la competitividad de la economía española hasta mediados de los setenta resulta indiscutible, lográndose tasas de crecimiento muy elevadas.

b) Sin embargo, no puede decirse lo mismo del decenio posterior, que corresponde a un período de crisis económica generalizada, que presenta rasgos más profundos en España. En efecto, en el caso español los elementos relacionados con el clima económico se deterioran más en esos años, como consecuencia de la combinación de circunstancias tanto económicas como políticas e institucionales. El resultado fue una mayor incertidumbre, debida a la falta de estabilidad macroeconómica, y unos más elevados costes, tanto laborales como de transacción, debido al insuficiente desarrollo de las políticas de cohesión social y a la falta de confianza en el marco institucional. Sólo cuando se asientan las nuevas instituciones y políticas de la democracia y se recupera, poco a poco, la estabilidad macroeconómica, se pone en marcha de

nuevo el proceso de acumulación y mejora de la eficiencia y se logra un crecimiento más rápido que el de los demás países, que permite volver a hablar de mejoras de la competitividad agregada durante el período de integración en Europa.⁽⁴⁾

c) El indudable brillo de los resultados de la economía española durante las últimas dos décadas presenta también algunas sombras, que significan interrogantes para el futuro. En particular, que la fuerte creación de empleo durante estos años haya ido acompañada de débiles crecimientos de la productividad, apunta a que las contribuciones de los factores más ligados a un crecimiento guiado por la capacidad de innovar, las mejoras tecnológicas, han sido pobres. Esto constituye una debilidad de cara al futuro para una economía cuyos niveles de costes se hallan más próximos ya a los de las más desarrolladas que a los de los países en desarrollo, dado que se trata de una variable clave para la competitividad de las economías más avanzadas.

Algunos de los factores que influyen en la competitividad agregada son también especialmente relevantes para la competitividad exterior. Entre los del primero de los tres grupos antes mencionados, la capacidad de atraer capitales —e inversión extranjera directa— hacia determinados sectores es importante para orientar la especialización hacia actividades en las que se está produciendo una fuerte expansión y que requieren recursos financieros y tecnológicos. Entre los del segundo, la productividad es clave para lograr niveles de *eficiencia en costes* satisfactorios para poder competir, y el dominio de la tecnología resulta imprescindible para producir en las gamas de productos adecuadas. Entre los factores del tercer grupo, la estabilidad macroeconómica y el control de las tensiones sociales son fundamentales para la evolución de los costes, la inflación y el tipo de cambio, de los que depende la competencia en precios.

De manera más concreta, los factores que determinan la competitividad en los mercados exteriores son de tres tipos: variables precio, como los precios de los productos, los costes y el tipo de cambio; variables relacionadas con la especialización, como la estructura productiva, las caracte-

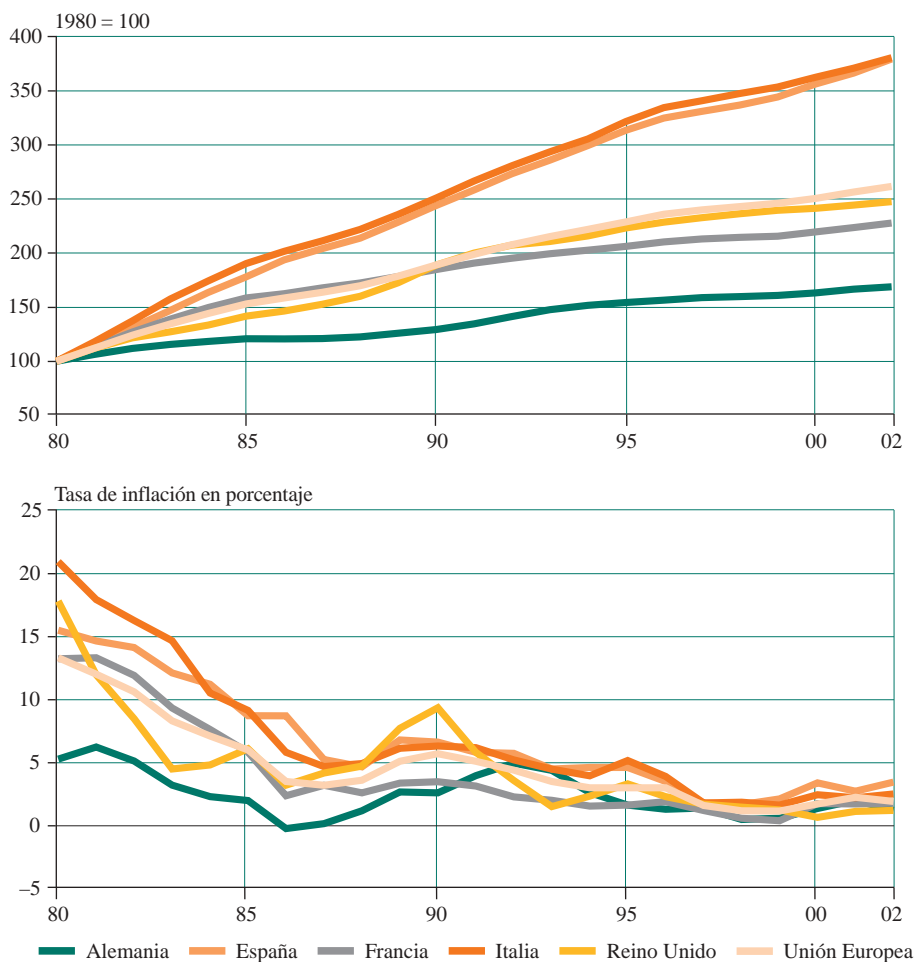
(4) Análisis detallados del proceso de crecimiento español, en esta línea señalada, pueden verse en Mas y Pérez (dirs.), 2000 y Goerlich, Mas y Pérez, 2002.

rísticas de los productos y su adecuación a la demanda; variables comerciales, como el desarrollo de los canales de comercialización, la amplitud de los mercados y los obstáculos o barreras al comercio. Estos factores parecen haber influido sobre la competitividad exterior de la economía española del siguiente modo:

a) Es habitual señalar que la economía española es más inflacionista que las de su entorno y ciertamente así es, como puede apreciarse en el gráfico 1.10. La tasa de inflación del índice de precios al consumo español se sitúa por lo general por encima de las de las economías europeas grandes (que constituyen nuestros principales mercados de referencia). Aunque las diferencias entre las tasas anuales son actualmente menores, como consecuencia del proceso de convergencia nominal que precedió a la adopción del euro como moneda común, el efecto acumulado del diferencial de inflación sigue creciendo para España, reduciendo poco a poco, como se comprobará en detalle en el capítulo II, las ventajas derivadas de unos niveles de precios más bajos. Obsérvese que, en un par de décadas, mientras que en España los precios al consumo casi se han cuadruplicado, en la Unión Europea se han multiplicado por 2,4.

b) Las repercusiones de esos diferenciales de inflación en el IPC no son trasladables sin matices al ámbito de la competitividad, por varias razones que serán analizadas a fondo en el capítulo siguiente. De las mismas, avanzaremos dos: los precios de los bienes comerciables pueden comportarse de forma diferente que el total de los bienes; en segundo lugar, los precios exteriores se ven influidos por la evolución del tipo de cambio que, si la moneda tiende a depreciarse, compensa el efecto del diferencial de inflación. Precisamente, las últimas devaluaciones de la peseta, en la primera mitad de los noventa, permitieron paliar la pérdida de posiciones competitivas en los mercados exteriores en los años transcurridos desde la entrada en la entonces denominada CEE. Pero con posterioridad a esa fecha se observa cómo van cobrando fuerza, de nuevo, los diferenciales de precios españoles. Por ello, dado que una vez fijada definitivamente la paridad del euro, ya no es posible recurrir al tipo de cambio como instrumento, no debe perderse de vista en ningún momento que ahora una mayor inflación constituye una amenaza más peligrosa para la competitividad exterior.

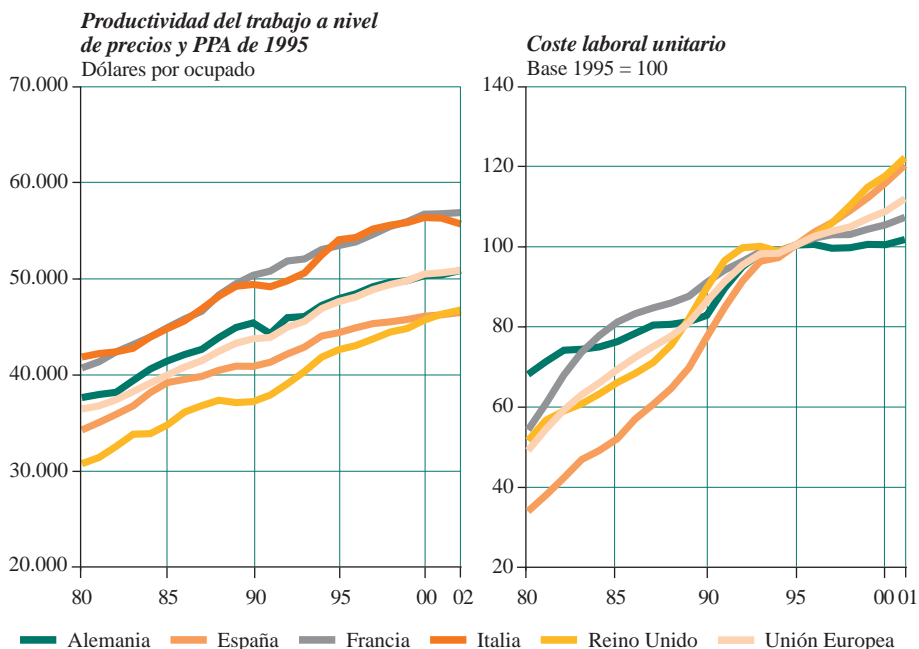
ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO. ÍNDICE GENERAL



Fuentes: Eurostat-NewCronos y OCDE.

c) Tras la inflación se esconde un desajuste entre productividad y costes: si éstos aumentan a un ritmo que no es absorbido por las mejoras de la productividad, es probable que los precios aumenten (o los márgenes se deterioren). En el gráfico 1.11 se observa que la evolución de la productividad española por ocupado es creciente, pero su nivel es inferior al de las

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y DEL COSTE LABORAL UNITARIO



Fuentes: CEPII-CHELEM y OCDE.

economías de la UE y su ritmo de mejora se ha frenado en los últimos años, coincidiendo con la fuerte creación de empleo. En esas circunstancias, el riesgo de que los incrementos de costes deterioren la competitividad es mayor. En efecto, en el gráfico se observa también que el dinamismo de los costes laborales unitarios (cociente entre el coste por trabajador y la productividad) es superior al del resto de los grandes países europeos y a la media de la UE. En el capítulo III, se analizará si la evolución de los costes y la productividad confirma la impresión de que la inflación, más elevada en España, amenaza la competitividad de su economía.

d) La evolución de la posición de un país en los mercados internacionales no depende sólo del nivel general de precios y sus variaciones, pues también cuenta la orientación de su estructura productiva hacia pro-

ductos más o menos diferenciados y su orientación comercial hacia actividades y mercados más o menos dinámicos. La especialización en sectores y líneas de producción en los que predominan las mercancías homogéneas hace más relevante la competencia en precios, mientras que si la producción se orienta hacia actividades en las que predomina la diferenciación de productos, otras características pasan a ser cruciales. Estos aspectos tienen que ser analizados en detalle en los capítulos II y IV de este estudio, pero, en términos generales puede señalarse que la estructura productiva española se distingue por estar más orientada que la de los demás países europeos hacia las producciones agrícolas y pesqueras (aunque la diferencia se va reduciendo) y la industria agroalimentaria, las manufacturas textiles y de vestido, cuero y calzado, productos minerales no metálicos (cerámicos, entre otros), madera y muebles y construcción, es decir, hacia sectores en los que la competencia en precios es relevante, porque se trata de industrias maduras, en las que las diferencias de calidad existen pero tienen un alcance limitado.

Esto es así también porque la producción manufacturera española se caracteriza asimismo por su orientación hacia líneas de especialización de nivel tecnológico bajo y medio-bajo, con mayor intensidad que el resto de países europeos de tamaño comparable (cuadro 1.1). Las diferencias son muy notables respecto a Alemania y Reino Unido y menores, pero también significativas, respecto a Francia. La importancia de la especialización en actividades de mayor o menor contenido tecnológico se debe a varios factores. En primer lugar, los productos con mayor contenido tecnológico generan mayor valor añadido. En segundo lugar, algunos de los productos de alto contenido tecnológico constituyen las líneas de producción con innovaciones más destacadas y, por esa razón, se trata de producciones en las que la diferenciación de productos y la calidad son muy importantes y cuyos mercados son los más dinámicos y expansivos.

Una orientación de la producción hacia sectores de nivel tecnológico medio y bajo representa una menor probabilidad de participar en buenas condiciones de la expansión de los mercados más dinámicos y ser menos dependientes de la competencia en precios (CEPII, 1998). En consecuencia, la especialización puede condicionar la capacidad y la forma de competir y así parece suceder en la economía española. En el gráfico 1.12 se observa que tanto en las expor-

Cuadro 1.1

DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS DE MANUFACTURAS SEGÚN EL NIVEL TECNOLÓGICO. 2001

Porcentajes

	Alemania	España	Francia	Italia	Reino Unido
Alto	7,2	5,7	10,7	6,6	12,9
Productos farmacéuticos	2,2	2,7	3,8	3,3	3,2
Máquinas de oficina y equipos informáticos	0,9	0,8	1,0	0,3	2,4
Aparatos de radio, televisión y comunicaciones	2,8	1,5	3,2	1,8	4,3
Aeronaves y naves espaciales	1,3	0,7	2,8	1,1	3,0
Medio-alto	45,6	27,8	31,9	28,4	30,3
Productos químicos, excepto farmacéuticos	7,5	6,3	7,6	4,9	7,4
Maquinaria y equipo mecánico	14,6	6,7	7,7	12,5	8,8
Maquinaria eléctrica y aparatos, n.c.o.p.	7,7	3,6	4,3	4,4	3,6
Equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería	3,8	1,2	3,2	2,1	3,1
Vehículos de motor	11,6	9,4	8,6	3,5	7,0
Otro material de transporte	0,4	0,6	0,5	1,0	0,3
Medio-bajo	26,0	33,8	29,3	30,7	25,0
Coquerías, refino de petróleo y combustibles nucleares ^(*)	1,3	3,1	3,0	1,1	1,5
Productos del caucho y materias plásticas	4,8	4,6	4,6	3,9	5,0
Otros productos minerales no metálicos	3,8	7,8	4,7	6,9	3,5
Minerales metálicos	3,9	4,2	3,2	3,0	3,2
Productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	9,0	8,5	9,4	10,3	6,8
Construcción y reparación naval	0,3	0,8	0,9	0,6	1,0
Manufacturas diversas ^(**)	3,0	4,7	3,5	4,9	4,0
Bajo	21,2	32,7	28,1	34,3	31,9
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	9,1	14,0	14,4	10,1	13,6
Productos textiles, de la confección, de cuero y calzado	2,3	7,4	4,3	14,5	4,8
Madera, corcho y sus productos	2,0	2,6	1,7	2,7	1,2
Papel, artículos de papel e impresión ^(***)	7,9	8,7	7,7	7,0	12,2
Total manufacturas	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

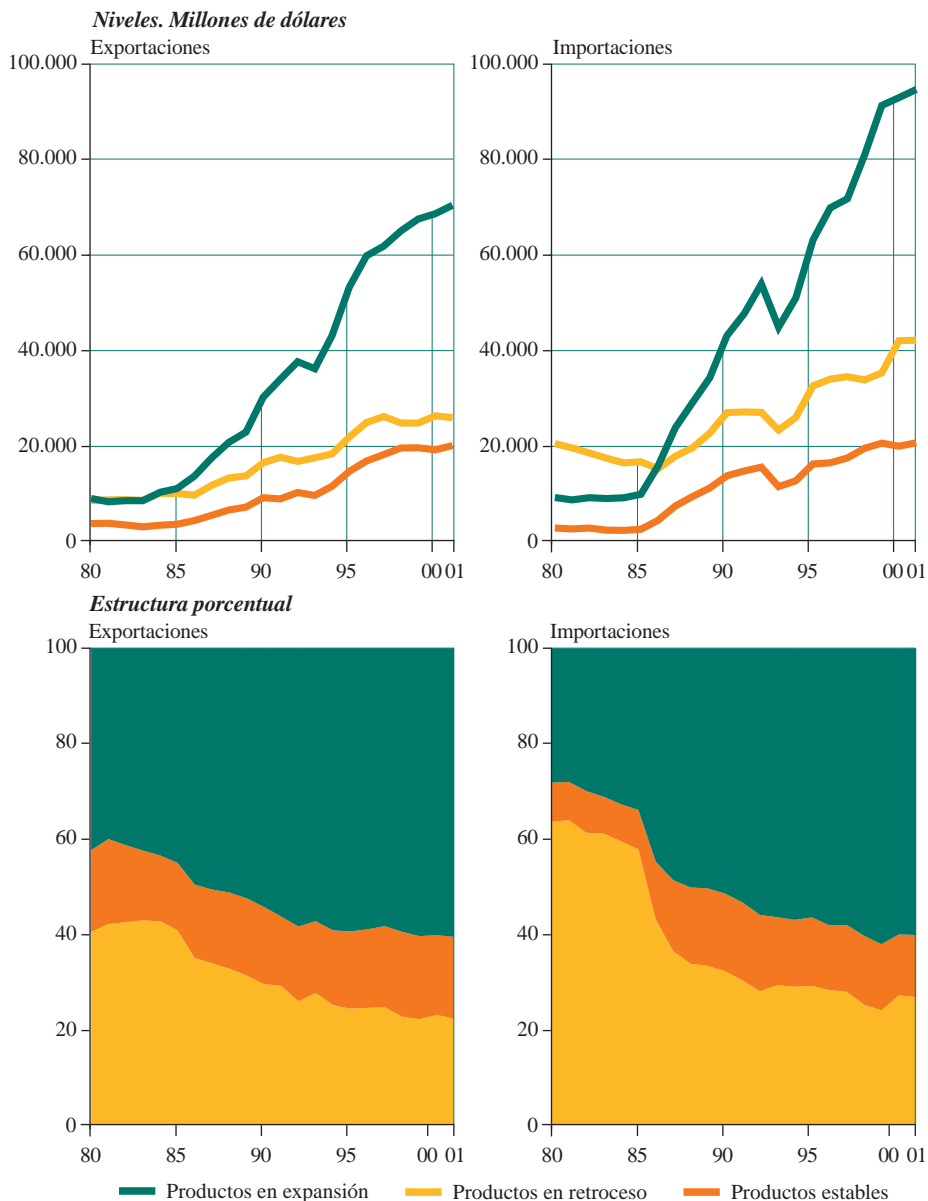
(*) La información estadística no permite separar el subsector de combustibles nucleares, que presenta un nivel tecnológico alto.

(**) La información estadística no permite separar el subsector de fabricación de muebles, que presenta un nivel tecnológico bajo.

(***) La información estadística no permite separar los subsectores de reproducción y edición de soportes grabados, que presentan un nivel tecnológico alto.

Fuentes: OCDE-STAN y elaboración propia.

EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA POR PRODUCTOS EN ESPAÑA (*)



(*) Los productos son clasificados siguiendo un doble criterio: la tasa de crecimiento de los pesos relativos y la variación de los mismos pesos relativos en puntos porcentuales del comercio mundial. Un producto se considera «en expansión» si su peso en el comercio mundial registra un crecimiento del 15% y un aumento de su peso en el comercio mundial de 0,03 puntos entre 1980 y 2001. Se aplican criterios simétricos para los productos «en retroceso». Los productos «estables» son aquellos que se sitúan entre los dos márgenes. Los cálculos para el principio y fin del período se han realizado tomando las medias de tres años: 1980-1982 y 1999-2001. Fuentes: CEPII-CHELEM y elaboración propia.

taciones como en las importaciones los productos en expansión ganan peso en los agregados. Pero se constata también que nuestras importaciones, en las que el componente de productos con contenido tecnológico medio-alto o alto es menor, los productos en expansión han crecido más rápidamente que entre nuestras exportaciones, más orientadas a las producciones de perfil tecnológico medio-alto y alto. Esta evolución había influido, sin duda, en nuestro déficit comercial.

1.4. Conclusiones

El recorrido realizado en este capítulo por las dos acepciones de la competitividad y sus determinantes permite advertir que las relaciones entre ambas son más estrechas de lo que, a primera vista, podía parecer. Para una economía como la española, de tamaño mediano y bastante abierta, sería sorprendente que los resultados del análisis de la competitividad macroeconómica y la competitividad exterior fueran muy distintos.

Desde ambos puntos de vista, la competitividad de la economía española presenta una trayectoria de medio y largo plazo en las últimas décadas positiva, pero la evolución reciente suscita interrogantes sobre su devenir futuro. Por lo que respecta a los aspectos positivos, tanto la capacidad de crecimiento y convergencia hacia los niveles de renta europeos, como el hecho de que la economía española haya ganado peso en los mercados internacionales, son logros indudables y reflejan una clara capacidad de competir. Además, esa trayectoria ha sido recorrida en paralelo a un proceso de apertura e integración creciente en Europa y aceptando las condiciones de una internacionalización cada vez más dominante y exigente.

Las dudas se plantean porque, probablemente, el proceso de desarrollo e integración recorrido ya por España puede estar enfrentando ahora a su economía a nuevos desafíos competitivos. En relación con los mismos, las respuestas hasta ahora observadas podrían ser insuficientes en un escenario en el que algunos instrumentos usados eficazmente para competir en el pasado son ya inviables, en particular la política de tipo de cambio, o están mucho más limitados a causa de nuestro propio progreso, como son las ventajas de costes.

En el ámbito de la competitividad macroeconómica, las economías avanzadas refuerzan continuamente su crecimiento mediante la incorporación de progreso técnico y nuevas oleadas de cambio estructural, que las mueven hacia actividades de mayor intensidad tecnológica y les permiten asimilar mejor unos costes laborales elevados. En este terreno, el lento ritmo de avance de la productividad en España en los últimos años y las limitadas transformaciones de su base productiva, que se mueve poco a poco hacia las actividades más avanzadas, suponen amenazas para la competitividad futura.

La especialización y la productividad son aspectos muy relevantes, y no sólo para la competitividad macroeconómica, sino también para la competitividad exterior. La primera es clave para participar, o no poder hacerlo, en algunos de los mercados que crecen a mayor ritmo. En este sentido, la economía española no está participando con intensidad en mercados fuertemente expansivos a escala mundial, porque su estructura productiva es de otro tipo y está escasamente orientada hacia la mayoría de las innovaciones de productos vinculadas a las nuevas tecnologías.

En cuanto a la productividad, su comportamiento determina, junto con los costes y el tipo de cambio, la competitividad en precios. El diferencial de inflación de la economía española indica que la combinación de cambios en los costes y en la productividad existente conduce a una pérdida paulatina de competitividad, que en los últimos años ya no puede ser compensada en los principales mercados exteriores –los europeos– mediante depreciaciones de la divisa. Por tanto, la permanencia de esta situación y sus efectos amenaza la posición en unos mercados que representan las dos terceras partes de nuestro comercio exterior y la rentabilidad de las empresas más sometidas a la competencia exterior.

Para profundizar en el estudio de todos estos aspectos de la competitividad, y explicar por qué en algunos de ellos los riesgos que en el futuro se pueden presentar todavía no se manifiestan con nitidez –lo que puede inducir a algunos agentes a ignorarlos, equivocadamente– los siguientes capítulos se dedican, monográficamente, al estudio detallado de los niveles y tasas de variación de los precios (capítulo II), los costes y la productividad (capítulo III), y la especialización (capítulo IV).

II. Nivel de precios, inflación y competitividad en precios

Este capítulo aborda un análisis de los niveles de precios, su evolución e importancia para la competitividad exterior de la economía española. La inflación afecta también a la competitividad agregada porque amenaza la estabilidad macroeconómica y la continuidad del crecimiento a medio y largo plazo, pero en este caso la investigación se centra en la competitividad en precios que es un aspecto central de la posición competitiva de las economías en los mercados internacionales.

Las advertencias de los economistas sobre los peligros que supone para un país como España padecer de forma permanente un diferencial de inflación positivo, es decir, tener una tasa de crecimiento de los precios más elevada, parecen chocar con la capacidad de penetrar los mercados exteriores de la economía española, descrita en el capítulo anterior, y con su mayor ritmo de crecimiento que la media de la UE. Sin embargo, que no se aprecien de inmediato las consecuencias negativas del diferencial de inflación puede ser el resultado de varias circunstancias que no niegan los efectos perjudiciales del mayor crecimiento de los precios sobre la competitividad exterior. Entre ellas debe señalarse, en primer lugar, que es posible que un país más inflacionista venga de una situación de partida con precios más bajos y, por tanto, a pesar de su mayor inflación siga teniendo un nivel de precios más bajo que sus competidores y manteniendo una ventaja que, de proseguir por la senda inflacionaria, irá perdiendo paulatinamente. En segundo lugar, es posible que la evolución del tipo de cambio, al depreciarse, esté

compensando o paliando los efectos de la inflación diferencial sobre la competitividad. Tercero, los productos compiten en los mercados también a través de otras características que actúan como elementos diferenciadores: la calidad, las prestaciones específicas o la mejor adaptación a los gustos de los consumidores, son factores cada vez más importantes en el comercio interior y en el que se produce entre economías cada vez más integradas.

En todo caso, los precios son siempre variables relevantes para la evolución de la capacidad de competir, pero para evaluarlos en detalle se debe prestar atención a algunos aspectos que serán tratados en este capítulo. En primer lugar, se debe destacar la relevancia de las nuevas circunstancias en las que se producen los efectos del diferencial de inflación, una vez España se ha incorporado a la Unión Monetaria Europea y ha desaparecido la posibilidad de realizar una devaluación o depreciación del tipo de cambio con las monedas de los principales socios comerciales. En segundo lugar, se ha de tener presente no sólo la situación de la inflación, sino la de los niveles de precios porque, con frecuencia, en los países con menor nivel de renta (por ejemplo, España, en comparación con la mayoría de los países europeos con los que comerciamos) las tasas de inflación son superiores, pero los niveles de precios son menores. En tercer lugar, debe tenerse en cuenta que la medición de las posiciones relativas de las economías en cuanto a nivel de precios, aunque para los productos de una empresa concreta pueda ser una tarea sencilla, a escala agregada (el conjunto de manufacturas o exportaciones, por ejemplo) presenta muchas dificultades estadísticas y notables complicaciones técnicas, de modo que, por sorprendente que parezca, sólo es posible realizar aproximaciones a ese objetivo de apariencia elemental. Por último, al valorar la competitividad en precios conviene tener presente que en la actualidad otras características distintas de los precios de los productos, como la diferenciación de los mismos o su calidad, son muy relevantes. Cuando esto sucede, la demanda se hace más inelástica a los cambios en los precios y tanto éstos como la inflación pierden importancia como determinantes de la competitividad. Por ello, en la parte final del capítulo se realizará una aproximación al creciente papel desempeñado por la diferenciación de productos y la calidad, como indica el volumen cada vez mayor del comercio intraindustrial en las economías desarrolladas.

2.1. Inflación diferencial en una unión monetaria

La pertenencia a una unión económica y monetaria como la UEM, en la que se integró España en 1999, hace que el control de la inflación sea más importante que en otras circunstancias, en las que existen instrumentos de política económica, como el tipo de cambio o la política arancelaria, que pueden ayudar a mantener la competitividad exterior. Cuando una economía se integra en una unión económica y monetaria, al tiempo que se reducen los instrumentos de política económica utilizables, se produce un efecto de creación de comercio con los miembros de la unión (se generan nuevos intercambios comerciales entre países, como consecuencia de que una parte de la demanda antes atendida por los productores nacionales es ahora captada por las empresas situadas en otros países que forman parte de la unión y son más eficientes) –en nuestro caso, la UEM– y de desviación del comercio externo hacia el interior de la unión. En este segundo caso, la desaparición de barreras entre los países miembros hace a los productores de los mismos más competitivos en los mercados de la unión, gracias a la reducción de ciertos costes de transacción que, en cambio, tienen que seguir soportando los productores de países terceros. En esas circunstancias, para la posición competitiva en un mercado europeo dentro del cual cada vez existen menos barreras y se utiliza la misma moneda, la evolución de los precios a unas tasas que no superen a las del resto de países miembros resulta de la mayor importancia.

Por *inflación diferencial* se entiende un crecimiento de precios en nuestro país superior al que experimentan los demás. Para un país que forma parte de la UEM, la única posibilidad de recuperar posteriormente la competitividad en precios perdida por esa vía sería logrando en el futuro tasas de inflación menores que las de nuestros socios. Esto implica que tolerar la existencia de inflación diferencial tenga como consecuencia correr el riesgo de tener que atravesar un período de ajuste con el fin de conseguir moderar los precios y costes nominales que produce la mayor inflación. Cuanto menos flexible sea la economía, y España nunca ha destacado por su flexibilidad, mayores serán los potenciales costes futuros asociados a ese ajuste.

Como la unión monetaria exige una política monetaria común, la posibilidad de usar esa poderosa herramienta en el control de la inflación ya

no está presente para un país que padezca inflación diferencial. Sólo será de aplicación si el problema inflacionario es general en toda el área del euro, pero esto no sucede pues la UEM se ha desarrollado consiguiendo unas buenas condiciones de estabilidad macroeconómica que han facilitado la reducción de la inflación y la caída de los tipos de interés en toda Europa, así como su convergencia entre economías. Gracias a ello, los tipos de interés son ahora menores en España –lo cual estimula la inversión y el crecimiento–, e incluso son menores en términos reales en nuestro país que en los países de nuestro entorno, precisamente porque padecemos inflación diferencial. Ahora bien, al mismo tiempo el problema se hace más difícil de corregir porque si la inflación no está generalizada no hay razones para llevar a cabo una política monetaria restrictiva y tampoco se pueden adoptar medidas monetarias particularizadas para frenar los precios en las economías más inflacionistas.

Así pues, la persistencia del diferencial de inflación acaba amenazando la competitividad de la economía que lo padece por dos razones: no se puede hacer uso del tipo de cambio para paliar sus efectos, ni de la política monetaria para corregir sus causas. En las circunstancias descritas, la corrección del diferencial de inflación requerirá atacar sus orígenes por otras vías, fundamentalmente el control de costes y la mejora de la productividad; y para paliar sus efectos negativos sobre la competitividad habrá de recurrirse a otras alternativas, gestionando la demanda mediante la política fiscal y presupuestaria, o apoyando la capacidad de competir más en otras bases y no sólo en los precios.

Cuando la inflación plantea un problema de competitividad a una economía que forma parte de una unión monetaria las políticas más apropiadas son las de oferta, basadas en la flexibilización de los mercados de factores y de productos, en especial las políticas estructurales de mercado de trabajo y de aumento de la competencia en el sector servicios. Sin embargo, las políticas estructurales requieren períodos amplios de tiempo para producir sus efectos, quizá mayores de los que un sector abierto a la competencia exterior y expuesto a una pérdida continua de competitividad puede soportar. Por eso es tan importante evitar que la necesidad de llevar a cabo ajustes estructurales se plantee cuando ya es demasiado tarde.

En ocasiones, la dificultad de adoptar medidas estructurales se debe a que una economía está formada por multitud de empresas y sectores diferentes, dedicados a la producción de una gran variedad de bienes y servicios, que son objeto de comercio interior o exterior con una intensidad muy diferente. Esa complejidad se refleja también en una diversidad de intereses y de percepciones de los problemas de competitividad exterior y de los riesgos. Por ejemplo, parte de los bienes y, sobre todo, de los servicios producidos no están sujetos a una intensa competencia exterior por diversos motivos. Puede deberse a la regulación de mercados, a la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio exterior, a los elevados costes de transporte o a la propia naturaleza del producto, que obliga a consumirlo *in situ*. Estas circunstancias que afectan a la intensidad de la competencia inciden sobre la capacidad de las empresas y sectores de asimilar y/o generar presiones inflacionistas.

Esta diversa tolerancia de empresas y mercados a la inflación hace que los precios relativos de los bienes entre los países puedan ser muy diferentes según sectores, si bien la competencia tiende a igualarlos en el caso de los que son objeto de comercio. La regla general es doble: a) los precios de los bienes son más parecidos entre países cuanto más homogéneos son los productos y más intenso su comercio, y b) los países de mayor nivel de renta tienen mayores costes (sobre todo laborales) y precios que compensan (total o parcialmente) gracias a su mayor productividad y según cuál sea la intensidad de la competencia del mercado correspondiente. Dado que las mejoras de productividad son menores en los servicios y éstos se comercian menos entre países, los niveles de precios de los bienes no comerciables suelen diferir más y ser más elevados en los países más ricos. Esto constituye una ventaja de costes para los sectores manufactureros de los países atrasados, siempre que la mayor inflación del sector no comerciable no la destruya. Por la misma razón, los sectores manufactureros de los países más ricos han de compensar por otras vías (sobre todo mayor productividad y mayor diferenciación de productos) las desventajas de costes que se derivan de los mayores precios de los servicios en el mercado interior.

La existencia de inflación diferencial a nivel agregado puede ser el efecto de una *inflación dual* en el interior de una economía, es decir, debido a un mayor crecimiento de los precios en el sector no comerciable que

en el comerciable. Estas circunstancias se dan con frecuencia y no significan que el sector comerciable experimente automáticamente por ello pérdidas de competitividad: depende de lo que suceda en otros países, y de cuáles sean los niveles de precios en los sectores que producen bienes no comerciables. Ahora bien, no cabe duda de que la mayor inflación del sector no comerciable afecta a los costes del sector comerciable, presionándolos al alza. Si esa presión es mayor que la que se produce en otros países y no es compensada por las ganancias de productividad del sector comerciable acabará repercutiendo sobre los márgenes o los precios de éste último y amenazando, en suma, su competitividad.

Podría ocurrir que, si la evolución del precio internacional de los diferentes productos comerciables es dispar y la composición del sector comerciable difiere entre países, incluso sin cambios en el precio relativo de cada uno de los productos de un país respecto a la competencia externa exista inflación diferencial en algún país, a nivel agregado. Por ejemplo, si un país produce bienes comerciables cuyos precios internacionales crecen más rápido, existiría una inflación diferencial en el conjunto del sector comerciable respecto a sus competidores, aunque ninguno de sus productos se hubiera encarecido respecto a sus homólogos del resto del mundo. Parecería así que estaba perdiendo competitividad, pero sería sólo una ilusión estadística.

Mientras que la posibilidad considerada en el párrafo anterior no es probable que se aplique al caso español dada su especialización productiva, en cambio existen otros motivos que pueden dar lugar a una inflación diferencial en España. El primero, la propia integración económica creciente en la Unión Europea y, especialmente, la creación del euro. La moneda única facilita la comparabilidad entre productos de los diferentes países y supone un impulso a la creciente integración recíproca de esas economías. En otras palabras, los bienes comerciables son cada vez más comerciables gracias a la desaparición gradual de múltiples barreras, lo cual impulsa la convergencia de sus precios dentro del área eliminando parte de las diferencias que permanecían debidas a la mayor importancia de las fronteras en el pasado. En este proceso, parece lógico esperar que la inflación del sector comerciable sea menor en los países con precios de partida más elevados y mayor en otros como el nuestro. Esto generará inflación diferencial positiva en los

países con menor nivel de renta y niveles de precios de partida más bajos, como España.

Por último, es importante insistir en que valorar adecuadamente los niveles de precios relativos a nivel internacional –y los diferenciales de inflación– no es sencillo. En los mercados de mercancías concretas los productores pueden hacer comparaciones muy precisas, pero en términos agregados se plantean dificultades considerables para elegir adecuadamente la cesta de mercancías que sirven de base a las comparaciones debido a que la producción y el comercio de cada país tiene una estructura diferente. Para precisar las comparaciones internacionales éstas se deben basar en cestas de mercancías comunes, a ser posible con exactamente las mismas características, como las que se utilizan en el cálculo de las *paridades de poder de compra (PPA)*. Pero, dado que nuestro interés se centra en el estudio de la competitividad exterior, sería conveniente prestar especial atención al análisis de los precios de producción del sector comerciable, concentrado en las manufacturas, más que en agregados de la demanda final como los que utiliza la PPA. Para ello se pueden construir índices de precios adecuados a esa finalidad, como los *ratios de valores unitarios* y los *índices de valores unitarios* de exportaciones e importaciones, que luego se describirán, pero lograr en este caso emparejar mercancías homogéneas es un objetivo que en ocasiones resulta inalcanzable y deberemos conformarnos a veces con realizar sólo aproximaciones a los niveles de precios relativos.

2.2. Evolución general de los precios en España

Para valorar la competitividad en precios de una economía y su evolución es preciso analizar tanto los distintos niveles de precios como sus tasas de variación, y prestar atención tanto al nivel de precios agregado como a los precios de los grupos de productos y sectores más vinculados a las actividades de comercio exterior.

Las comparaciones internacionales de niveles de precios, y también de producción y de productividad, necesitan solventar la dificultad derivada de la necesidad de disponer de un tipo de conversión adecuado para expresar las producciones nacionales en una moneda común. La conversión me-

diante los tipos de cambio nominales es el método más simple, pero existe el riesgo de obtener resultados engañosos debido a que estos tipos de cambio son fijados por el mercado de divisas y no indican directamente el poder adquisitivo de las monedas en términos de bienes y servicios: reflejan otras muchas circunstancias de las balanzas de pagos, estando sujetos a fuertes fluctuaciones coyunturales, pues los movimientos de capitales pueden jugar un papel dominante en la determinación de sus niveles.

La literatura económica propone abordar este problema seleccionando una cesta de bienes común a los diferentes países y valorarla según los precios nacionales en la moneda de cada país. La comparación del valor de la misma cesta de bienes en dos países provee el tipo de conversión entre las dos monedas. Ahora bien, la cesta de referencia puede construirse según distintos criterios en función de las magnitudes que se quieren comparar. El primero de los criterios utilizados para definir una cesta de mercancías común es el seguido por distintos organismos internacionales y conocido como el de las *paridades de poder de compra* (PPA); la cesta de bienes utilizada es representativa de la demanda final y utiliza precios de adquisición. El segundo criterio, desarrollado por la Universidad de Groningen y denominado *valoración de la producción en origen*, difiere del anterior en dos sentidos: las cestas consideradas se configuran prestando atención a la oferta de sectores o grupos de sectores (por ejemplo, las manufacturas), y los precios utilizados son precios de producción. Basándose en este enfoque se obtienen los denominados *ratios de valor unitario* (RVU). Según un tercer criterio, utilizado por los departamentos de comercio exterior de los gobiernos, las cestas se basan en la composición del comercio exterior y los precios se calculan a partir de los valores unitarios de las exportaciones; este método genera los *índices de valor unitario* (IVU).

Estos tres criterios ofrecen aproximaciones alternativas para valorar la competitividad en precios de la economía española. La ventaja del primero es que afina mucho la homogeneidad de los productos que se comparan, pero las cestas que considera (basadas en la demanda final) pueden tener un contenido muy distinto del que caracteriza la producción del país considerado. Incluye los bienes y servicios importados para el consumo local, pero no tiene en cuenta el precio de ciertos bienes producidos localmente, como los bienes intermedios o las mercancías exportadas.

2.2.1. Tipo de cambio nominal y PPA

El objetivo de este apartado es el estudio del nivel general de precios, es decir, el nivel de precios agregado. Las comparaciones de precios entre distintos países se ven influidas por dos variables: la evolución del tipo de cambio nominal entre las monedas y la evolución de los precios de las mercancías expresados en cada una de las monedas. Para estimar este segundo componente,⁽¹⁾ el Banco Mundial, la OCDE o Eurostat utilizan una cesta común de bienes representativos de la demanda final. El valor de esa cesta es calculado a partir de las encuestas de precios realizadas en cada uno de los países participantes. La comparación del valor de estas cestas en diferentes monedas internacionales provee el índice denominado *paridad de poder adquisitivo* (PPA), que sirve para calcular el *tipo de cambio real* o *relación real de intercambio* entre estas monedas (en ocasiones denominado *tipo de cambio PPA*), que corrige los efectos de las diferencias en los niveles de precios.

El cociente denominado *índice de paridad de poder adquisitivo* (PPA) mide cuántas unidades de la moneda de un país son necesarias para poseer el mismo poder de compra que con una unidad de la moneda de otro país. Así pues, la PPA es como un tipo de cambio, pero referido a mercancías o cestas de mercancías concretas, mientras que el tipo de cambio nominal se refiere a monedas (y se ve influido no sólo por el comercio de bienes, sino por todos los intercambios reflejados en la balanza de pagos).

El tipo de cambio real o *relación real de intercambio* nos indica cuál es la relación entre los precios nacionales y los de otro país, expresados ambos en la misma moneda, es decir, teniendo en cuenta el tipo de cambio nominal. Se calcula como el cociente entre el tipo de cambio nominal y el índice de precios (PPA) y se suele expresar en tanto por ciento:

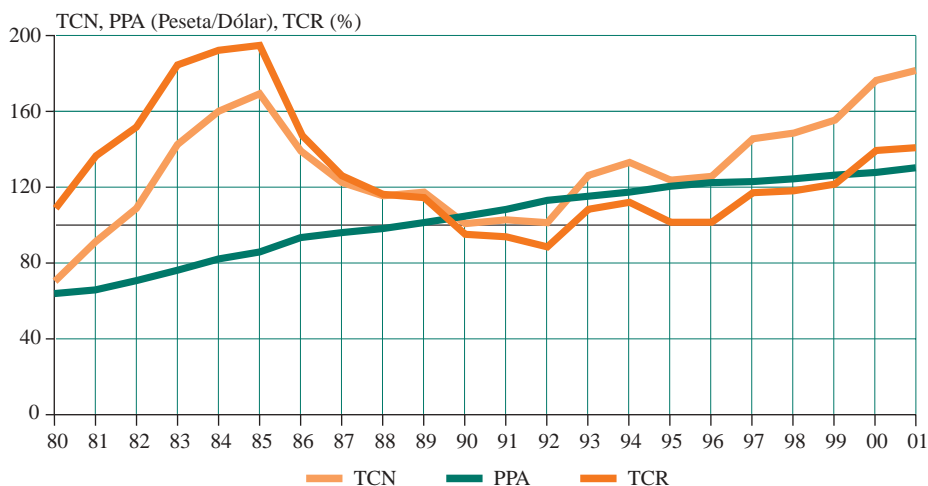
$$\text{Tipo de cambio real} = \frac{\text{Tipo de cambio}^{\text{nominal}}_{\text{PTS/Moneda extranjera}}}{\text{PPA}_{\text{PTS/Moneda extranjera}}} \times 100$$

(1) Desarrollada por Kravis, Heston y Summers (1982).

El gráfico 2.1 muestra la evolución del tipo de cambio nominal peseta/dólar, de la *paridad de poder adquisitivo* (PPA) de nuestras antiguas pesetas frente al dólar y del cociente de ambos, el tipo de cambio real, que es la variable clave en términos de competitividad. La paridad del poder de compra (PPA) peseta/dólar realiza las comparaciones respecto a los Estados Unidos y, como se observa, crece a consecuencia de la mayor inflación española respecto a la norteamericana. A pesar de ello, el tipo de cambio real de la peseta se sitúa por lo general en valores superiores a 100, de modo que los niveles de precios de Estados Unidos superan a los españoles, siguiendo una evolución ascendente que es debida a la evolución del tipo de cambio nominal del dólar. Las sucesivas depreciaciones o devaluaciones de nuestra moneda (primero la peseta y en los últimos años el euro) frente al dólar han servido para situar los precios españoles por debajo de los del país tomado como referencia y para mantener nuestros niveles de competitividad exterior en términos de precios.

Gráfico 2.1

EVOLUCIÓN COMPARADA DEL TIPO DE CAMBIO NOMINAL (TCN), LA PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO (PPA) DE LA PESETA FRENTE AL DÓLAR Y EL TIPO DE CAMBIO REAL (TCR) (%). 1980-2001



Nota: Los tipos de cambio están expresados en X pesetas = 1 moneda extranjera. Una curva ascendente expresa una depreciación de la peseta.

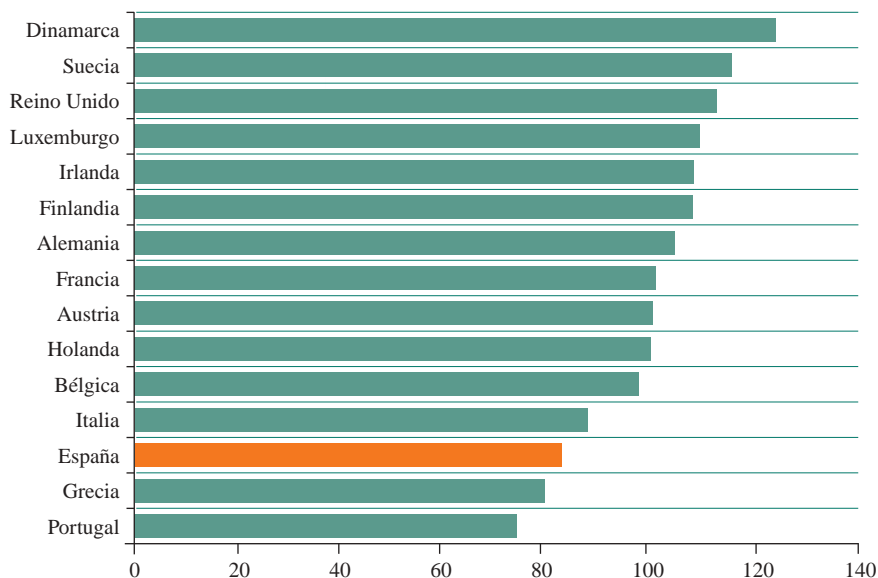
Fuentes: Banco de España, CEPII-CHELEM y elaboración propia.

Para conocer cuál es el nivel de precios relativo de España frente a otros países se puede calcular un cociente de los tipos de cambios reales frente al dólar de cada uno de ellos y el de España. Así, las comparaciones con la moneda común, el dólar, sirven de enlace para comparar, por ejemplo, el nivel de precios de España y el de las economías europeas. En el año 2001 (gráfico 2.2), el nivel de precios de España era un 17% inferior al nivel medio de precios de la Unión Europea. Tan sólo Portugal y Grecia tenían niveles de precios más bajos que España y nuestros principales competidores, Reino Unido, Alemania, Francia e Italia son países más caros que el nuestro. Si bien es cierto que las diferencias respecto a Italia son escasas, respecto al Reino Unido son bastante considerables, a pesar de que las tasas de inflación españolas han tendido a ser generalmente mayores que las de sus competidores. A la vista de este resultado se puede afirmar que todavía disponemos de cierto margen o ventaja de precios en muchos de los merca-

Gráfico 2.2

ÍNDICE DE NIVELES DE PRECIOS. 2001

Unión Europea = 100

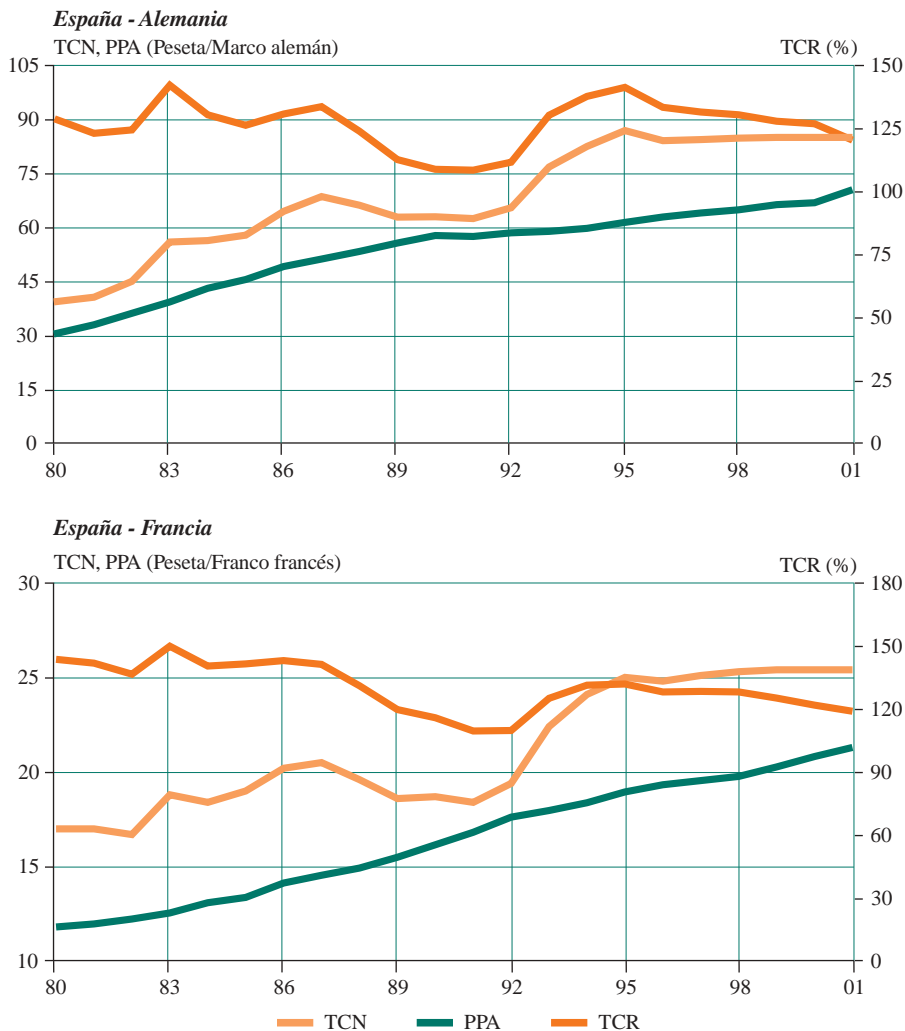


Fuente: Eurostat-NewCronos.

dos de la UE. No obstante, esta valoración debe ser matizada en distintos sentidos y hay que advertir que esta ventaja en el nivel de precios se debe en parte a la evolución del tipo de cambio nominal, como se puede comprobar con más detalle a continuación para algunos países.

Aunque la evolución de los precios, tomando al dólar como referencia, suele ser considerada como el indicador agregado de competitividad en precios más representativo a nivel internacional, es útil calcular el índice de precios respecto a los países competidores más directos porque es posible que el comportamiento de otros tipos de cambio sea muy diferente del seguido por el dólar. Así sucede en el caso español, que en los últimos años ha tenido un tipo de cambio fijo con los países del euro, mientras que la paridad con el dólar variaba sensiblemente. El gráfico 2.3 efectúa la comparación de la evolución de nuestros niveles de precios relativos con nuestros cuatro mayores socios comerciales. Con excepción de Italia, donde la evolución del tipo de cambio nominal y la PPA respecto a España muestran una tendencia similar, en los otros casos se puede observar en la evolución de la PPA el efecto de nuestra mayor inflación y, también, cómo la tendencia a la depreciación de nuestra moneda ha compensado ese efecto y mantenido los niveles de competitividad exterior en términos de precios. Con excepción del Reino Unido, la fijación de paridades con el euro en diciembre de 1998 anuló este mecanismo de mantenimiento de la competitividad exterior con respecto a todos los países pertenecientes a la Unión Monetaria. Así, en los casos de Alemania, Italia y Francia la tendencia de la relación real de intercambio de España con los mismos en los últimos años es negativa, perdiéndose ventajas de precios, aunque su valor sigue siendo superior a cien, lo cual indica que el nivel de precios español sigue siendo, pese a todo, inferior, como ya se había señalado.

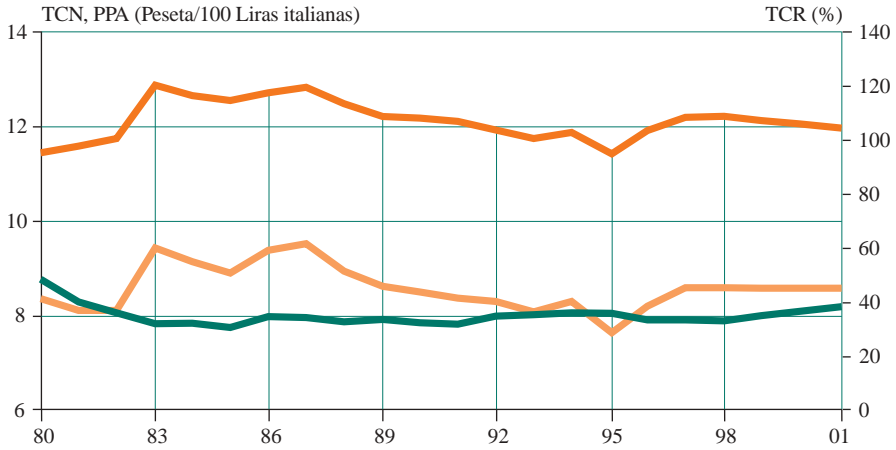
EVOLUCIÓN COMPARADA DEL TIPO DE CAMBIO NOMINAL (TCN), LA PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO (PPA) DE LA PESETA FRENTE A LAS PRINCIPALES MONEDAS EUROPEAS Y EL TIPO DE CAMBIO REAL (TCR) (%). 1980-2001



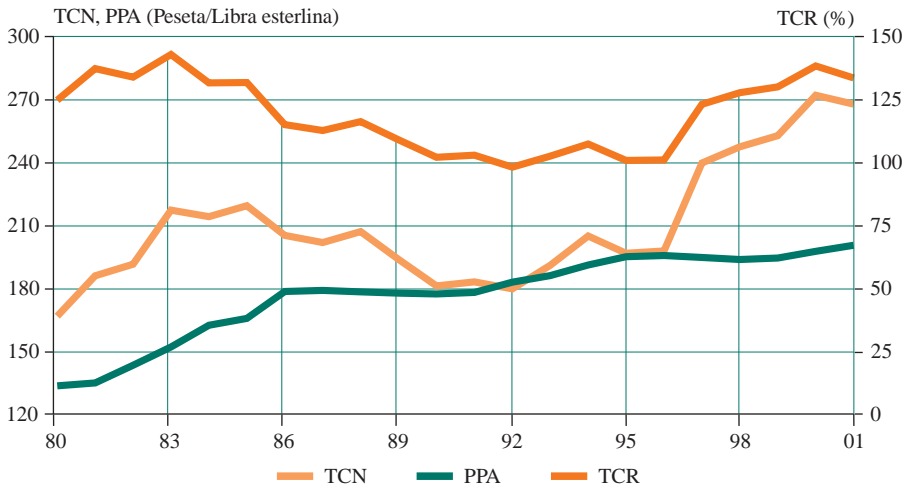
Nota: Los tipos de cambio están expresados en X pesetas = 1 moneda extranjera. Una curva ascendente expresa una depreciación de la peseta.

Fuentes: Banco de España, CEPII-CHELEM y elaboración propia.

España - Italia



España - Reino Unido



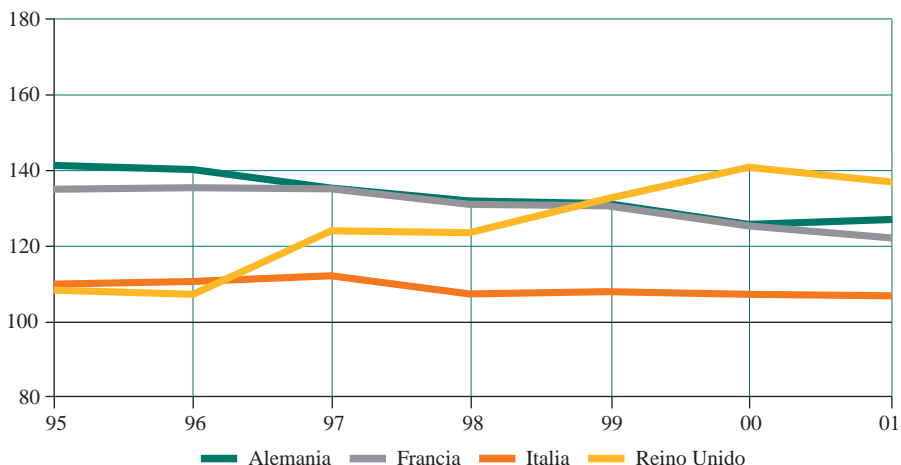
2.2.2. Desagregación por componentes de demanda

El gráfico 2.4 muestra la evolución del índice de nivel de precios correspondiente al Producto Interior Bruto, tomando a España como base y para el período 1995-2001. Las dos características fundamentales a destacar de este gráfico son: (i) la confirmación de que el nivel de precios de España es inferior al de sus competidores directos; y (ii) la tendencia general a la reducción de las disparidades en niveles de precios, con excepción del Reino Unido que es actualmente uno de los países con mayores niveles de precios de la Unión Europea. Por el contrario, Alemania, que partía de los niveles de precios en 1995 más elevados de todos los países considerados, ha ido reduciendo las diferencias de forma notable.

Gráfico 2.4

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE NIVELES DE PRECIOS DEL PIB EN PPS.^(*) 1995-2001

España = 100



(*) Estándar de poder adquisitivo.

Fuentes: Eurostat-NewCronos, CEPII-CHELEM y elaboración propia.

El gráfico 2.5 ofrece información sobre niveles de precios para 2001 con un nivel de desagregación superior. Los datos indican que en la mayor parte de los componentes de la demanda de consumo privado nuestros precios son menores, en algunos casos de forma sustancial y con mayor frecuencia e intensidad respecto al Reino Unido. Por el contrario, nuestros niveles de precios son mucho más parecidos a los de nuestros competidores o parecen estar por encima en servicios médicos y de salud (un dato que también hay que tomar con cautela debido a las diferencias en los sistemas de financiación de la sanidad o los distintos catálogos de servicios de la sanidad pública en los diferentes países), y en un sector tan relevante para la oferta turística como el de restauración y hostelería. Finalmente, cabe destacar que los niveles de precios de vestido y calzado se sitúan en los últimos años por encima de los de nuestros competidores, con excepción de Alemania, que también ha acortado distancias de forma importante. Puesto que éste es un sector en el que España está especializado (como se comprobará en el capítulo IV) la evolución de sus precios es de especial relevancia y, si no existen errores en las estimaciones de Eurostat en este punto, se trataría de un dato preocupante.

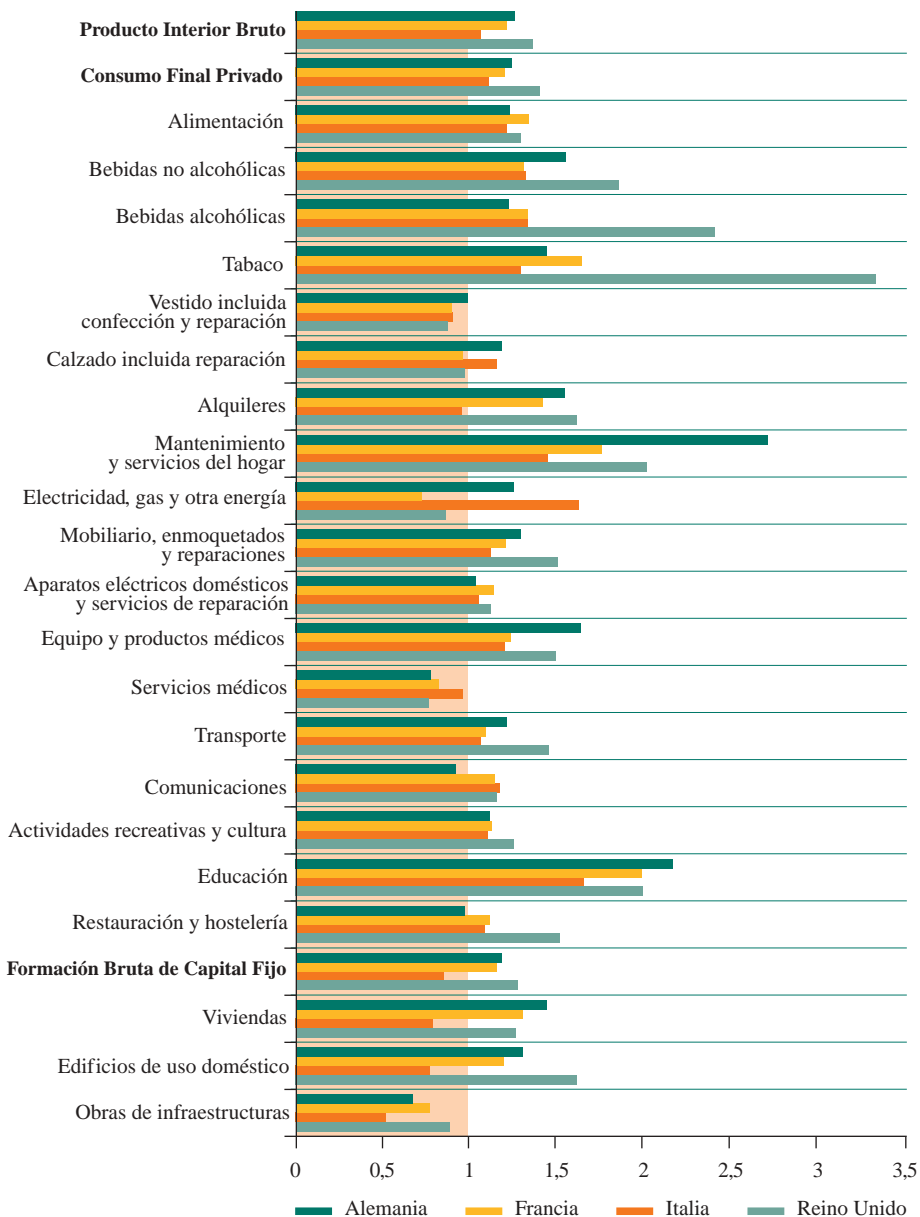
Como lo que más importa desde el punto de vista de la competitividad internacional es aquella parte de la economía que mayor volumen de transacciones realiza con el exterior, es importante evaluar las diferencias en los niveles de precios entre países en los bienes comerciables, mediante una descomposición de la demanda entre aquella parte de la misma que es comerciable y aquella que no lo es. Conocer los niveles relativos de precios de los bienes no comerciables también tiene interés, por las razones señaladas en el apartado anterior: su efecto sobre los costes de los bienes comerciables.

Para el cálculo de los índices de precios relativos correspondientes se ha considerado que el sector no comerciable incluye al sector de la construcción y todos los servicios, excepto los servicios turísticos de hostelería y restauración que se han considerado comerciables; el resto de sectores, constituido fundamentalmente por productos agrícolas y manufacturas, se engloba en el sector comerciable. El gráfico 2.6 confirma, para el caso de los cinco mayores países europeos, que las economías mantienen más dife-

Gráfico 2.5

ÍNDICE DE NIVELES DE PRECIOS (EN PPS^(*)) POR PRODUCTOS. 2001

España = 100

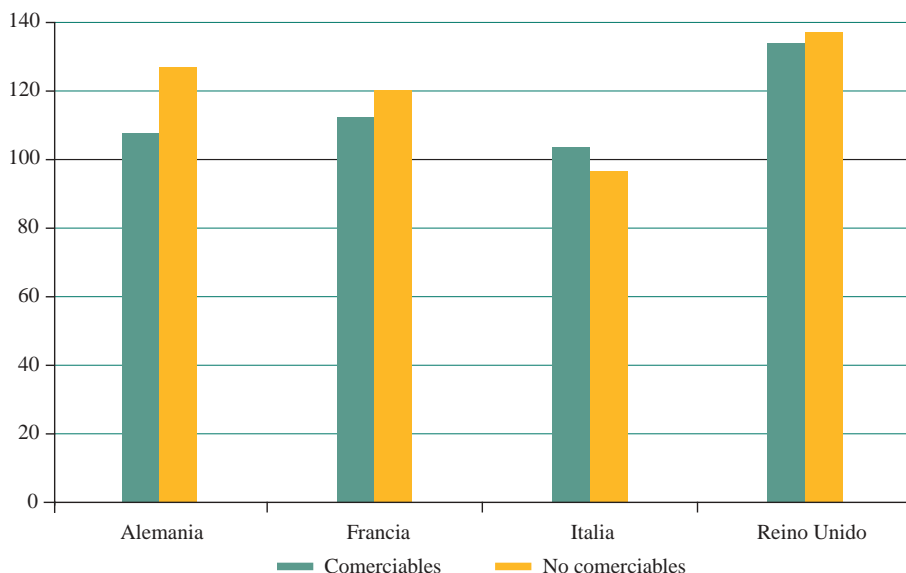


(*) Estándares de poder adquisitivo.

Fuentes: Eurostat-NewCronos, CEPII-CHELEM y elaboración propia.

ÍNDICE DE NIVELES DE PRECIOS (EN PPS^(*)) SEGÚN COMERCIABILIDAD DE LOS PRODUCTOS. 2001

España = 100



(*) Estándares de poder adquisitivo.

Fuentes: Eurostat-NewCronos, OCDE, CEPIL-CHELEM y elaboración propia.

rencias de precios en el sector no sometido a la competencia exterior que en el sector sujeto a la disciplina de la competencia internacional (las actividades comerciables) en el que los niveles de precios son más homogéneos. Para los casos de los principales países europeos, Alemania, Francia e Italia presentan niveles de precios de los bienes comerciables superiores a los españoles, pero las diferencias son bastante pequeñas. En cambio, el Reino Unido –cuya moneda ha experimentado una fuerte apreciación en los últimos años– presenta niveles de precios en el sector de comerciables bastante más elevados que los restantes. En los bienes no comerciables, las diferencias de los niveles de precios con España son más importantes, no sólo en el caso del Reino Unido, sino también en Alemania y Francia, aunque no en Italia.

En resumen, el estudio de los niveles de precios basado en las PPA, es decir, considerando los precios de adquisición que pagan los demandantes, indica en líneas generales que nuestra posición frente a los países de nuestro entorno es la siguiente:

i) Los niveles de precios españoles son, por lo general, menores que los de nuestros competidores, pero las diferencias en precios de los bienes comerciables con los países con los que compartimos una moneda común son escasas.

ii) Las mayores diferencias en precios se producen en el ámbito de los bienes no comerciables, siendo más elevados los precios de las economías con mayor nivel de renta. En la actualidad, en este ámbito España sigue teniendo niveles sensiblemente inferiores a los de Alemania, Francia y Reino Unido.

iii) En el mantenimiento de las ventajas en precios es apreciable el papel desempeñado, en el pasado, por el tipo de cambio nominal. En la actualidad, ese efecto es notable en el caso del Reino Unido, en el que la apreciación de la libra coloca los precios relativos de casi todo tipo de bienes por encima del resto de países considerados.

2.2.3. Evolución de la inflación: el IPC armonizado

Aunque los niveles de precios españoles sean, en general, inferiores a los de nuestros competidores, la economía española ha sido tradicionalmente más inflacionista que las de nuestro entorno. Este es el aspecto que más suele ser destacado para advertir sobre el riesgo de pérdida de competitividad y en su valoración también es relevante garantizar la comparabilidad de los datos utilizados.

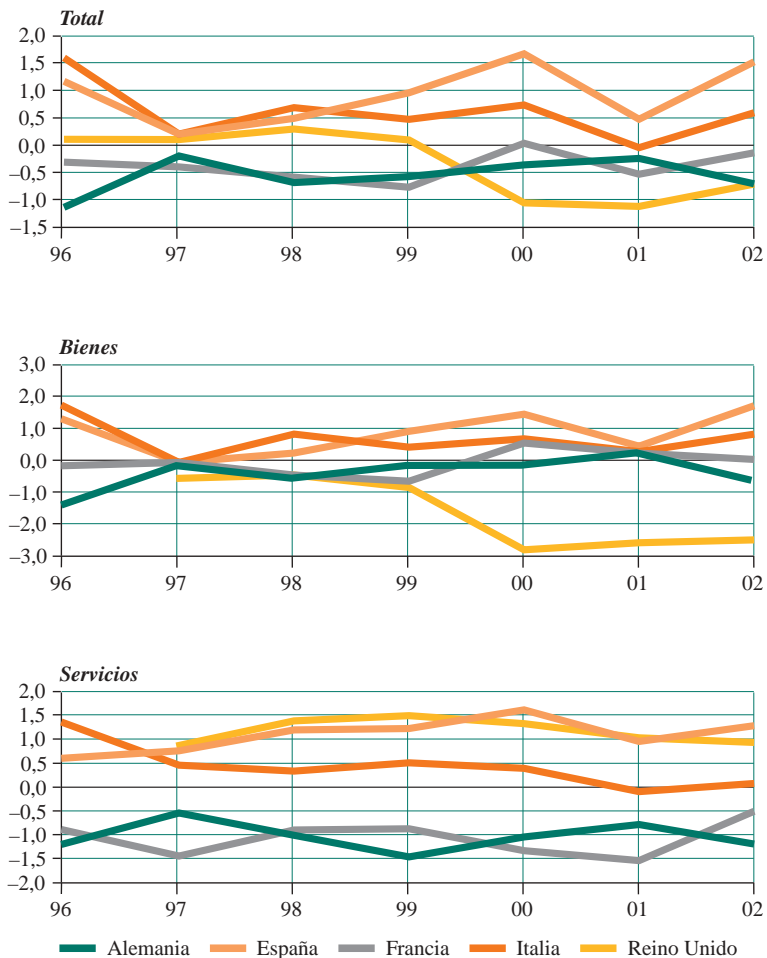
El propósito del índice de precios al consumo armonizado de la Unión Europea (IPCA)⁽²⁾ es proporcionar una medida común de la inflación que sirva de referencia para la política monetaria europea. El gráfico 2.7

(2) El IPCA de cada país cubre las parcelas que superan el uno por mil del total de gasto de la cesta de la compra nacional, si bien por razones de homogeneidad se han excluido ciertas partidas, siendo las más importantes las correspondientes a servicios médicos y enseñanza reglada. Como resultado de estas exclusiones, la ponderación total eliminada de la estructura de IPC español se sitúa en torno al 5%.

Gráfico 2.7

EVOLUCIÓN DEL DIFERENCIAL DE INFLACIÓN (IPC ARMONIZADO) DE LOS PAÍSES RESPECTO A LA UE-15. 1996-2002

En porcentaje. UE-15 = 0%



Fuentes: Eurostat-NewCronos y elaboración propia.

muestra la existencia de un diferencial de inflación español permanente: la evolución de nuestros precios es más rápida que la de Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, y que la media de la Unión Europea. La única excepción a esta regla general la constituye la evolución de los precios de los servicios en el Reino Unido, enteramente similar a la evolución de precios española. La economía española presenta diferenciales positivos en todos los años, tanto en términos del índice total como de los componentes de bienes y de servicios, si bien en estos últimos el diferencial es más acentuado dada la mayor tolerancia a las diferencias de precios típica de los productos no comerciables; en el lado opuesto, la economía alemana se encuentra entre las menos inflacionistas y, en menor medida, Francia. En los últimos años, el Reino Unido presenta un notable dualismo en la evolución de los precios de bienes y servicios.

2.2.4. El tratamiento de los cambios de calidad en los índices de precios

Con posterioridad se considerará el papel de la diferenciación de productos y de la calidad de los bienes en la competitividad y, por ello, se comenta en este apartado la relevancia de los cambios de calidad para una adecuada valoración de la inflación y las dificultades que plantean en la actualidad.

En la elaboración de diferentes agregados a precios constantes se parte de la siguiente ecuación básica:

$$\text{índice de valor} = \text{índice de precios} * \text{índice de volumen}$$

Si el índice de precios capta variaciones *puras* de precios, el *índice de volumen* recogerá tanto variaciones en cantidad como variaciones en calidad. Ahora bien, los índices de precios que elaboran las oficinas nacionales de estadística encuentran dificultades para reflejar variaciones puras de precios porque vivimos en un mundo en el que muchos de los productos que consumimos o en los que invertimos están sometidos a rápidos cambios tecnológicos. Esta circunstancia dificulta la elaboración de índices de precios puesto que la base de su elaboración es el seguimiento de artículos ade-

cuadamente especificados, cuyas características no cambian a lo largo del tiempo. El problema que se plantea es que muchos artículos, como es el caso de los ordenadores personales, están sometidos a constantes cambios de especificaciones que dificultan la determinación de las variaciones *puras* de precios. En el análisis de la inflación, si los índices de precios incorporasen también componentes de calidad, es decir, componentes de volumen, entonces las tasas de inflación estarían sobrevaloradas y las magnitudes a precios constantes (consumo, FBCF, PIB, etc.), y sus ritmos de crecimiento estarían infravalorados.

El tratamiento de los cambios de calidad puede hacerse por distintos métodos, cada uno de los cuales presenta ventajas e inconvenientes. En los últimos años parece haber un cierto consenso de que el método de *precios hedónicos* es el más adecuado para tratar este problema. En este sentido hay que destacar, por su repercusión, el *Informe Boskin*,⁽³⁾ elaborado en 1996 para el Senado de los Estados Unidos. En él se recomienda la elaboración de índices hedónicos para el tratamiento del cambio de calidad, a fin de obtener una medida más precisa de los índices de precios de consumo.⁽⁴⁾ En España, para el tratamiento de los cambios de calidad en la elaboración del IPC (INE, 2002), el INE utiliza los métodos tradicionales de *solapamiento* o encadenamiento de índices, así como información facilitada por los expertos. En general se considera que el método de solapamiento infravalora los cambios de calidad.

Además del tratamiento de este problema en las estadísticas oficiales, en España se han realizado varios estudios en los que se utilizan regresiones hedónicas.⁽⁵⁾ La conclusión general que se deriva de estos estudios es que, en los productos analizados, el crecimiento de los precios ajustado por

(3) Este informe fue elaborado por un grupo de economistas encabezados por Boskin, y del que formaban parte autores tan prestigiosos como Griliches o Jorgenson. Una revisión del problema en España desde esa perspectiva puede encontrarse en Ruiz-Castillo (1999).

(4) El Informe estima para los EE.UU. que el sesgo alcista en el IPC es del orden de 1,1 puntos porcentuales, de los que 0,4 puntos corresponden al hecho de mantener fijas las ponderaciones, mientras que los restantes 0,7, se deberían a los cambios de calidad asociados a los nuevos productos introducidos periódicamente en el IPC.

(5) En concreto, Izquierdo y Matea (2001) analizan el caso de los ordenadores de sobremesa y portátiles, Izquierdo, Licandro y Maydeu (2001) el de los turismos y todo terrenos, Bover y Velilla (2001) construyen un índice de precios para la vivienda nueva en España ajustado por calidad y Uriel *et al.* (2001) calculan precios hedónicos de los hoteles. En todos los casos para diversos años de la década de los noventa.

calidad es mucho menor que el observado en los índices del INE, siendo el caso más llamativo el de los ordenadores que presenta una deflación importante. A la vista de lo anterior se puede destacar que el tratamiento de los ajustes por calidad mediante procedimientos hedónicos contribuye en general a aminorar la tasa de inflación, aunque también habría que tener presente que en otros casos podría haber cambios de calidad negativos que estén recogidos implícitamente en los precios. Así, por ejemplo, podría argumentarse que en la prestación de algunos servicios ha disminuido su calidad debido a reducciones de personal.

Desde la perspectiva del estudio de los diferenciales de inflación entre países y sus repercusiones sobre la competitividad, lo que se acaba de señalar sobre los cambios de calidad indica que es posible que las comparaciones estén sometidas a imprecisiones derivadas de los distintos criterios utilizados en la elaboración del IPC y de otros deflatores en los distintos países. En el futuro es probable que se aplique la misma metodología de tratamiento de los cambios de calidad, con objeto de garantizar que los diferenciales de precios observados no se deban parcialmente a diferencias en la metodología empleada. En este sentido, es posible que el diferencial de precios de los países europeos con Estados Unidos pueda ser menor de lo observado por el tratamiento de calidad mediante procedimientos hedónicos en este último país, el primero donde ya se han empezado a utilizar los citados procedimientos.

Para la valoración de la competitividad española respecto a sus principales competidores europeos, la falta de información sobre las correcciones que se derivarían de mejorar la estimación del impacto de los cambios de calidad no justifica suponer que, una vez realizadas esas mejoras, nuestros diferenciales de inflación serían menores. La razón para afirmar esto es que en las correcciones por cambios de calidad no parece que existan actualmente diferencias muy significativas entre España y los países más desarrollados de Europa con los que más intensamente comerciamos, de modo que todos podrían experimentar correcciones a la baja de sus tasas de inflación.

2.3. Evolución de los precios de las manufacturas

La relevancia de las manufacturas dentro del comercio internacional y las particularidades observadas en el punto anterior en cuanto a sus niveles de precios y las menores tasas de variación de los bienes comerciables, justifican analizar su caso específicamente. La principal ventaja de hacerlo es aproximar más los índices de precios calculados a la composición de la cesta de bienes que más se comercian.

Para estudiar los precios de las manufacturas atendiendo a la composición de la oferta de los sectores productivos nacionales se pueden construir cestas específicas como hace el método denominado *valor de la producción de la industria de manufacturas en origen (industry-of-origin)*, en el que se han llevado a cabo importantes desarrollos desde finales de los años ochenta, aunque la disponibilidad de datos es todavía limitada.⁽⁶⁾ Este método valora las mercancías consideradas a precios de producción, siendo esta otra diferencia importante con la PPA, que considera precios de adquisición (en los que se incluyen los de distribución y comercialización y los impuestos indirectos).

La comparación del valor de las cestas de producción de dos países expresadas en moneda nacional proporciona un tipo de cambio entre las dos monedas para cada rama (cuyo interior se supone homogéneo) y, por agregación, para el conjunto del sector manufacturero. Estos tipos de cambio son denominados *ratios de valores unitarios (RVU)* y permiten calcular unos niveles de tipo de cambio real basados en el precio de los bienes producidos localmente. Tienen en cuenta por tanto el precio de los bienes exportados y de los bienes intermedios. En este sentido, ofrecen mejor evidencia de la competitividad-precio de los productos manufacturados de los diferentes países que los basados en la PPA.

La corrección del tipo de cambio nominal (TCN) por los RVU ofrece un índice de las diferencias de precios para el caso específico del sector manufacturero. Este nuevo tipo de cambio real (TCR^M), se deriva de una expresión similar a la de la PPA:

(6) Gracias al desarrollo del proyecto de comparaciones internacionales de precios de producción de la Universidad de Groningen. Véase Van Ark B. Van (1993).

$$TCR^M = \frac{TCN_{PESETA/Moneda\ extranjera}}{RVU^M_{PESETA/Moneda\ extranjera}} \times 100$$

El tipo de cambio real expresa ahora el nivel de precios de las manufacturas de España respecto al del país de referencia. El tipo de cambio nominal, combinado con el ratio de valores unitarios de precios industriales permite evaluar, para otra cesta de referencia distinta de la considerada por la PPA, el nivel relativo de precios. Repetido el ejercicio para los distintos países disponemos de índices de precios relativos respecto a cada uno de ellos y podemos combinarlos entre sí.⁽⁷⁾

El cuadro 2.1 presenta en sus primeras tres columnas los niveles del tipo de cambio nominal, el ratio de valor unitario para el sector manufacturero y la PPA para ese mismo sector, para los seis países de los que se dispone de información comparable con España.

Cuadro 2.1

TIPO DE CAMBIO NOMINAL, RATIO DE VALOR UNITARIO (RVU), PARIDADES DE PODER ADQUISITIVO (PPA) Y TIPO DE CAMBIO REAL (TCR) DE LAS MANUFACTURAS. 2001

Pesetas/Moneda nacional

	Tipo de cambio nominal (1)	RVU Manufacturas (2)	PPA Manufacturas (3)	Tipo de Cambio Real (TCR)	
				RVU Manufacturas (1)/(2)	PPA Manufacturas (1)/(3)
Reino Unido	267,67	194,72	200,03	137,5	133,8
Alemania	85,07	67,65	74,95	125,8	113,5
Francia	25,37	20,24	22,04	125,4	115,1
Portugal	0,83	0,84	0,94	98,8	88,3
Turquía (miles libras)	0,15	0,17	0,29	88,7	51,7
Marruecos ^(*)	15,63	22,22	n.d.	70,3	n.d.

(*) Datos referidos a 1998.

Nota: Véase detalle en el Anexo 1 de la versión electrónica.

Fuentes: CEPII, OCDE y elaboración propia.

Para Alemania, Francia y Reino Unido, tres países con mayor nivel de desarrollo que España, los ratios de valores unitarios y la paridad de poder

(7) En el Anexo 1, disponible en la versión electrónica, se describe con detalle la metodología seguida en la elaboración de los RVU.

adquisitivo de los productos manufactureros de cada país no presentan grandes diferencias entre sí. De todos modos, valoradas a precios de producción (RVU), las ventajas de precios españolas medidas a través de los correspondientes TCR se amplían, sobre todo en los casos de Alemania y Reino Unido. Esto indicaría que, teniendo en cuenta con mayor precisión las estructuras productivas de los distintos países, la economía española seguiría conservando en la actualidad unas ventajas competitivas en el comercio de manufacturas basadas en unos precios de producción menores. Las dos últimas columnas del cuadro muestran los niveles relativos de precios españoles de la industria (TCR), basados en la RVU y en PPA. En ambos casos, en 2001 el nivel de los precios de los países más relevantes de la Unión estaba por encima de los españoles. En el cálculo basado en los ratios de valores unitarios, las diferencias alcanzan un 37% respecto al Reino Unido y un 25% respecto a Alemania y Francia.

Las ventajas de precios son diferentes cuando se consideran los datos de tres países con menor nivel de renta que España para los que disponemos de información sobre los RVU: Portugal, Turquía y Marruecos. Los niveles de precios en el sector manufacturero eran prácticamente idénticos para los dos países ibéricos en términos de RVU. Sin embargo, cuando se consideran las PPA de las manufacturas, los precios españoles eran un 13,3% superiores a los precios portugueses, lo que sería indicativo de que la estructura de nuestra demanda final de manufacturas está más orientada que nuestra producción hacia productos de mayor precio, lo cual no es sorprendente. Este hecho refleja de nuevo que al considerar precios de producción (RVU) o de adquisición (PPA) y al emplear cestas de demanda final o de producción, tomamos decisiones que tienen incidencia en los índices de precios agregados y pueden tenerla en las valoraciones de la competitividad que realizamos.

En el caso de Turquía esas ventajas son algo mayores, si bien no reflejan las importantes diferencias en el nivel de renta y de costes laborales existentes con España. Este hecho refleja la importancia de otras circunstancias que influyen en los costes y la productividad de las economías menos desarrolladas y en su capacidad de hacer efectivas sus potenciales ventajas competitivas. En todo caso, es interesante observar la importancia que puede tener la cesta de mercancías tomada como referencia en las comparaciones: si considerásemos la cesta de la PPA, las ventajas de Turquía serían mayores, pero no se reflejaría adecuadamente su verdadera estructura productiva.

Las diferencias en los niveles de precios RVU son todavía más acusadas en Marruecos, país para el cual no se dispone de indicadores PPA para el año 2001. Es interesante comprobar que las desventajas de precios que presenta España con respecto a un país como Marruecos son de una amplitud similar a las ventajas constatadas frente a Francia o Alemania.

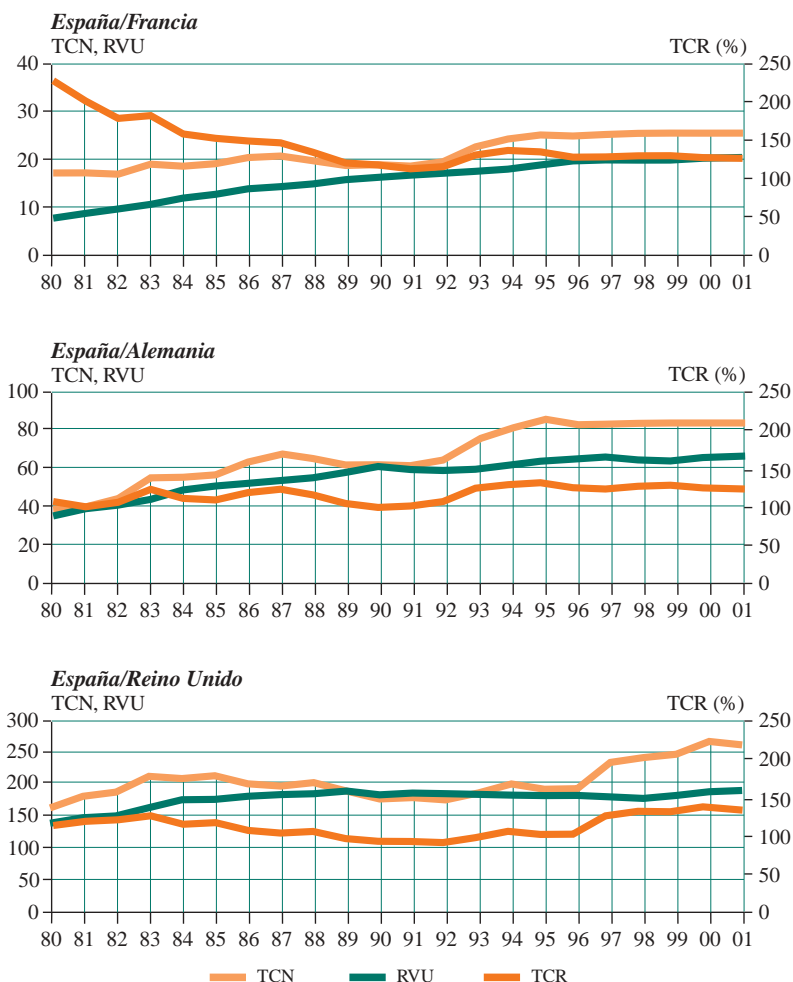
El gráfico 2.8 presenta la evolución del tipo de cambio real de la peseta para el sector manufacturero, y sus dos determinantes, con respecto a las tres economías europeas para las que la información está disponible desde 1980 hasta la actualidad. Se trata de un período en el que es posible apreciar no sólo el comportamiento de la competitividad de los productos industriales, sino también la importancia que para la misma han tenido algunos cambios institucionales y ciertas decisiones de política económica en las que es interesante detenerse para valorar la situación actual.

De 1980 hasta 1986, los precios manufactureros en España aumentan más rápidamente que los franceses, los alemanes y los ingleses, como se aprecia en la trayectoria creciente de los RVU. Este diferencial de inflación desfavorable a España se acompaña de una depreciación del tipo de cambio nominal de la peseta respecto a Francia y el Reino Unido, que atenúa el impacto del diferencial de inflación, pero no impide una subida de precios relativos real. En cambio, esta depreciación es particularmente fuerte respecto al marco alemán, de forma que el nivel relativo de los precios españoles baja ligeramente frente a los precios alemanes en el sector manufacturero. Así pues, se constata cómo, hasta su adhesión a la Comunidad Europea, España utiliza el instrumento del tipo de cambio para preservar su competitividad frente a Europa.

Durante el período 1986-1992, la industria española presenta, en relación al período anterior, un diferencial de inflación menor respecto a las industrias francesas y alemanas, mientras que este diferencial se anula prácticamente con respecto al Reino Unido. El acercamiento de las tasas de inflación se acompaña de una tendencia a la apreciación real de la peseta frente al franco y a la libra esterlina, debido a que durante el período que sigue a su entrada en la CE, España modifica radicalmente su política de tipo de cambio. La peseta entra en un intervalo ampliado del mecanismo de cambios del SME y su tipo nominal no puede fluctuar más allá del 6% con respecto al ECU. Esto se traduce en una apreciación nominal. La apreciación real se

Gráfico 2.8

TIPO DE CAMBIO NOMINAL (TCN), RATIO DE VALOR UNITARIO (RVU) Y TIPO DE CAMBIO REAL (TCR) DEL SECTOR MANUFACTURAS. 1980-2001



Nota: Los tipos de cambio están expresados en X pesetas = 1 moneda extranjera. Una curva ascendente expresa una depreciación de la peseta.

Fuentes: CEPII, OCDE y elaboración propia.

acentúa frente al franco y a la libra esterlina y revierte la tendencia anterior frente al marco, con una elevación de los precios. La competitividad-precio de la industria española se vio seriamente afectada en estos años.

Al principio de los años noventa, el proyecto de moneda única es el nuevo argumento impulsor de la integración europea tras el proyecto de mercado único. Su realización depende en gran parte de la estabilidad del anclaje de las monedas al marco, moneda central del SME, sistema que será directamente sacudido por la crisis financiera de 1992. El franco resiste a los ataques especulativos porque el gobierno francés considera que el anclaje al marco es una condición indispensable para llevar a cabo la implantación de la futura moneda única. Otros países no pueden, o no quieren, conservar su anclaje respecto al ECU y salen del SME (Reino Unido, Italia) o deciden devaluar (España).

Tras la crisis monetaria de 1992, el valor nominal de la peseta se deprecia respecto al franco y al marco hasta 1995. La depreciación nominal es acompañada de nuevo por una inflación relativa más importante de los productos manufactureros en España que en Francia y Alemania, pero la subida de precios no es suficiente para contrarrestar la caída del tipo de cambio nominal, de modo que la peseta se deprecia en términos reales y los

Cuadro 2.2

CRECIMIENTO DE LOS PRECIOS EN EL SECTOR MANUFACTURERO Y DEL TIPO DE CAMBIO NOMINAL. 1980-2001

Crecimiento medio anual. En porcentaje

	80-86	86-92	92-95	95-01	80-01
<i>Precios de manufacturas</i>					
Francia	7,1	1,8	-0,3	-0,2	2,4
Alemania	3,7	1,6	0,7	1,1	1,9
Reino Unido	5,8	3,3	3,9	0,9	3,4
España	10,6	3,6	3,3	1,6	5,0
<i>Tipo de cambio nominal</i>					
Peseta/Franco francés (PTA/FFR)	3,0	-0,7	8,9	0,3	1,9
Peseta/Marco alemán (PTA/DM)	8,5	0,3	9,9	-0,4	3,7
Peseta/Libra esterlina (PTA/£)	3,5	-2,2	3,1	5,3	2,3

Nota: La evolución de los precios viene medida por el deflactor implícito del valor añadido de manufacturas expresado en moneda nacional. Los tipos de cambio están expresados en X pesetas = 1 moneda extranjera. Un crecimiento positivo refleja depreciación de la peseta, y en sentido inverso apreciación.

Fuentes: CEPII, OCDE y elaboración propia.

niveles relativos de precios españoles en la industria vuelven a sus niveles del final de los ochenta. Desde 1995 hasta 1999, el período de preparación a la adopción del euro, y en los dos años siguientes, el tipo de cambio real de la peseta permanece más estable respecto al franco y al marco. En los últimos años, fijadas las paridades irrevocables respecto al conjunto de monedas de la zona euro, la evolución de los precios relativos depende sólo de la evolución de los RVU, en los que se refleja que el diferencial de inflación español es positivo, pero en el caso de las manufacturas algo menor que en los productos no comerciables (alrededor del 1% anual).

La situación es muy distinta frente a la libra esterlina. La política monetaria del Reino Unido se desconecta de la del resto de los países de la UE desde 1992. Después de una fuerte depreciación nominal con respecto al marco y al franco hasta 1996, la libra se apreció fuertemente respecto a la casi totalidad de las monedas de la UE que se preparaban para la moneda única. España se beneficia desde entonces de una ventaja en precios respecto a la industria británica.

Recuadro 2.1. Crecimiento de precios de las manufacturas y tipo de cambio nominal en tres países menos avanzados

La evolución de los precios de las manufacturas y la política de tipo de cambio en los países menos desarrollados que España para los que se dispone de información es también ilustrativa de cómo van comportándose las ventajas competitivas de las economías más atrasadas, que recorren trayectorias diferentes por múltiples causas, en las que se combinan la evolución de los precios y los tipos de cambio.

Portugal entró en la UE al mismo tiempo que España y siguió una política de cambio similar a la nuestra, pero sufrió una pérdida significativa de competitividad-precio con respecto a España, por el alza continua de los precios interiores: 11% de media anual frente al 5% de España en la industria. A partir de la mitad de la década de los ochenta, con la apertura ocasionada por la adhesión a la CE, la inflación

portuguesa ha sido mucho mayor en los productos manufactureros. En 1999, cuando se fijan las paridades respecto al euro, los niveles de precios industriales eran prácticamente idénticos en los dos países.

Turquía no sólo es un competidor directo de España en el mercado europeo para los productos textiles, sino también para los productos químicos y vehículos. En estos últimos años atrae inversiones extranjeras directas debido al potencial de su mercado interior. Sus reducidos costes salariales y la depreciación continua de su moneda favorecen su competitividad-precio en el comercio internacional. Desde los años ochenta, la política comercial de Turquía favorece la promoción de las exportaciones. La liberalización económica ha sido también significativa para el conjunto de la economía (privatizaciones, liberalización de los precios, reformas estructurales). Finalmente, el proceso de apertura turco se ha organizado en un marco de integración regional que desembocó en 1996 en una Unión Aduanera con la UE para los productos manufactureros.

Frente a todas estas ventajas potenciales, la inflación de este país resulta un problema crónico desde la crisis energética de los setenta. En media anual, la tasa de inflación de los últimos veinte años se ha situado en el entorno del 60%. Para contrarrestar el impacto negativo de la inflación sobre las exportaciones, Turquía adoptó una política de depreciación sistemática de su tipo de cambio. Sin embargo, esta depreciación nominal no consigue compensar en todos los períodos el impacto negativo de la inflación sobre el tipo de cambio real de la lira turca, que algunos años ha experimentado apreciaciones importantes que conllevaban pérdidas de competitividad, como sucedió en 2000. La inestabilidad macroeconómica acabó traduciéndose en una crisis financiera a principios del 2001 y una fuerte devaluación que favoreció la recuperación de la competitividad. Aunque los niveles de precios turcos se sitúan siempre por debajo de los españoles, sus ventajas no son mayores que las que España posee frente a Francia o Alemania.

La apertura internacional de la economía marroquí es mucho más limitada que la de Turquía. En cambio, Marruecos no tiene pro-

blemas de hiperinflación. Al contrario, el crecimiento de los precios marroquíes es muy inferior al de España en el sector manufacturero. Sin embargo, España ha registrado ganancias de competitividad-precio gracias a la depreciación nominal de la peseta frente al dirham desde 1992.

2.4. Índices de valor unitario de comercio exterior

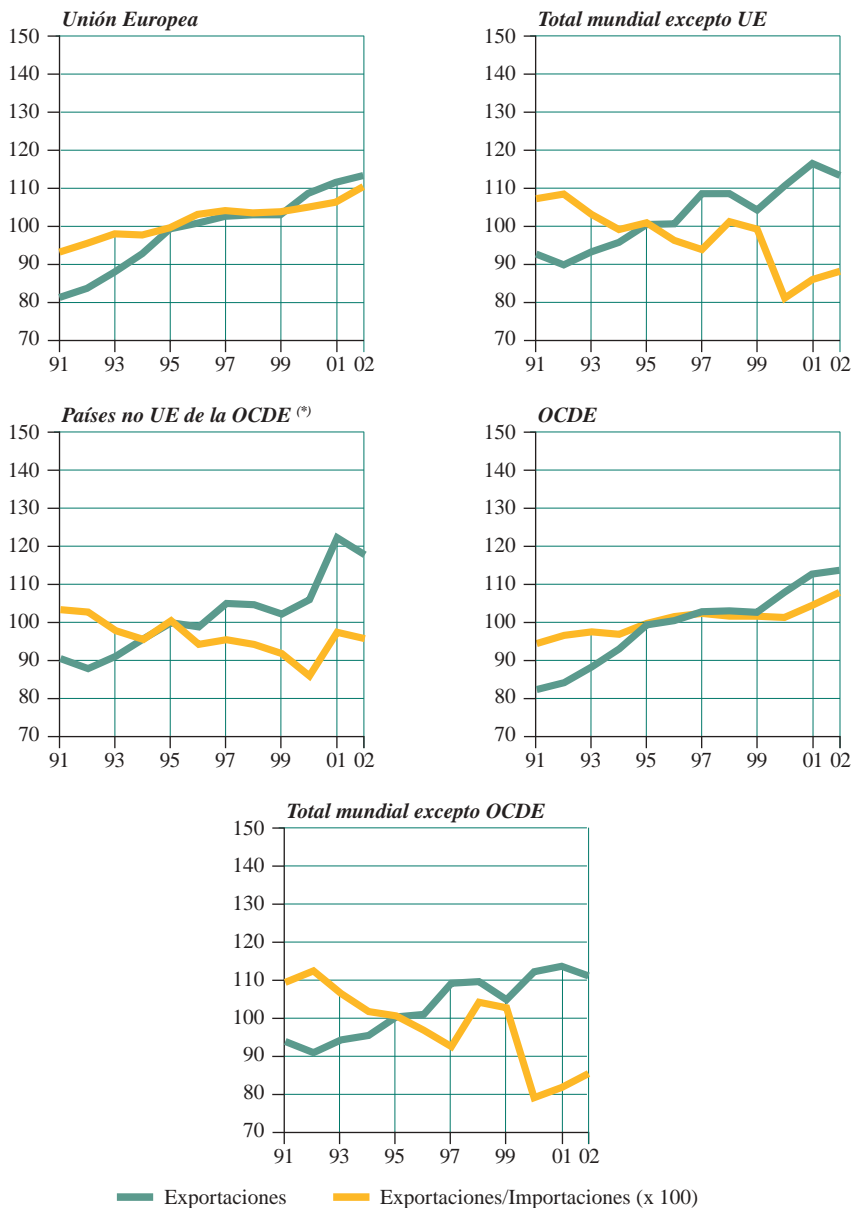
Dado que tampoco las manufacturas son exportadas o importadas todas con la misma intensidad, para evaluar más en detalle la competitividad exterior deben ser examinados también los precios de los productos que son objeto de comercio, es decir, de las exportaciones e importaciones. Sin embargo, no existen indicadores de niveles de precios relativos de comercio exterior como los RVU o las PPA. Los índices de valor unitario (IVU) son indicadores de precios del comercio exterior, elaborados por el Ministerio de Economía, que estiman la evolución de los precios de exportaciones e importaciones de nuestro comercio con el resto del mundo, es decir, ofrecen información de la evolución de los precios de los bienes comerciados, tomando un año como base de referencia.

Los precios directamente relevantes para nuestra competitividad en los mercados exteriores son los IVU de nuestras exportaciones y su significado se puede captar mejor teniendo en cuenta el comportamiento de esa misma variable para los demás países con los que competimos. En ausencia de datos sobre los IVU de exportación de nuestros competidores en el comercio internacional, para valorar la competencia que soportamos de esos países, los IVU de nuestras importaciones pueden considerarse una aproximación a esa variable. El ratio entre el IVU de exportaciones frente al de importaciones será considerado un indicador de competitividad y un aumento del índice calculado representará una pérdida de la misma.

El gráfico 2.9 muestra la evolución de los IVU del comercio exterior español según la información disponible por zonas geográficas, atendiendo

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LAS EXPORTACIONES Y DE LAS IMPORTACIONES

Índices de valores unitarios



(*) Excepto Turquía y México.

Fuente: Ministerio de Economía.

a cinco grandes áreas: UE, total mundial excepto UE, OCDE, países no comunitarios de la OCDE y resto del mundo. Los IVU presentados son índices que toman valor cien en 1995, lo que debe ser tenido en cuenta al interpretar sus niveles. En todos los casos observamos crecimientos de los precios de exportación de cierta importancia, que para el conjunto del período se sitúan en valores que van desde un 1,70% anual acumulativo para el conjunto de países que no pertenecen a la OCDE, hasta un 3,38% para la UE. No obstante, cuando los comparamos con los precios de importación observamos de nuevo que nuestra competitividad, medida por la relación de precios, ha caído en relación a la Unión Europea y la OCDE, pero no respecto al resto de áreas geográficas. Esto es debido a que en éstas influye también todavía la evolución de los tipos de cambio nominales, que continúan desempeñando su papel fuera del área del euro.

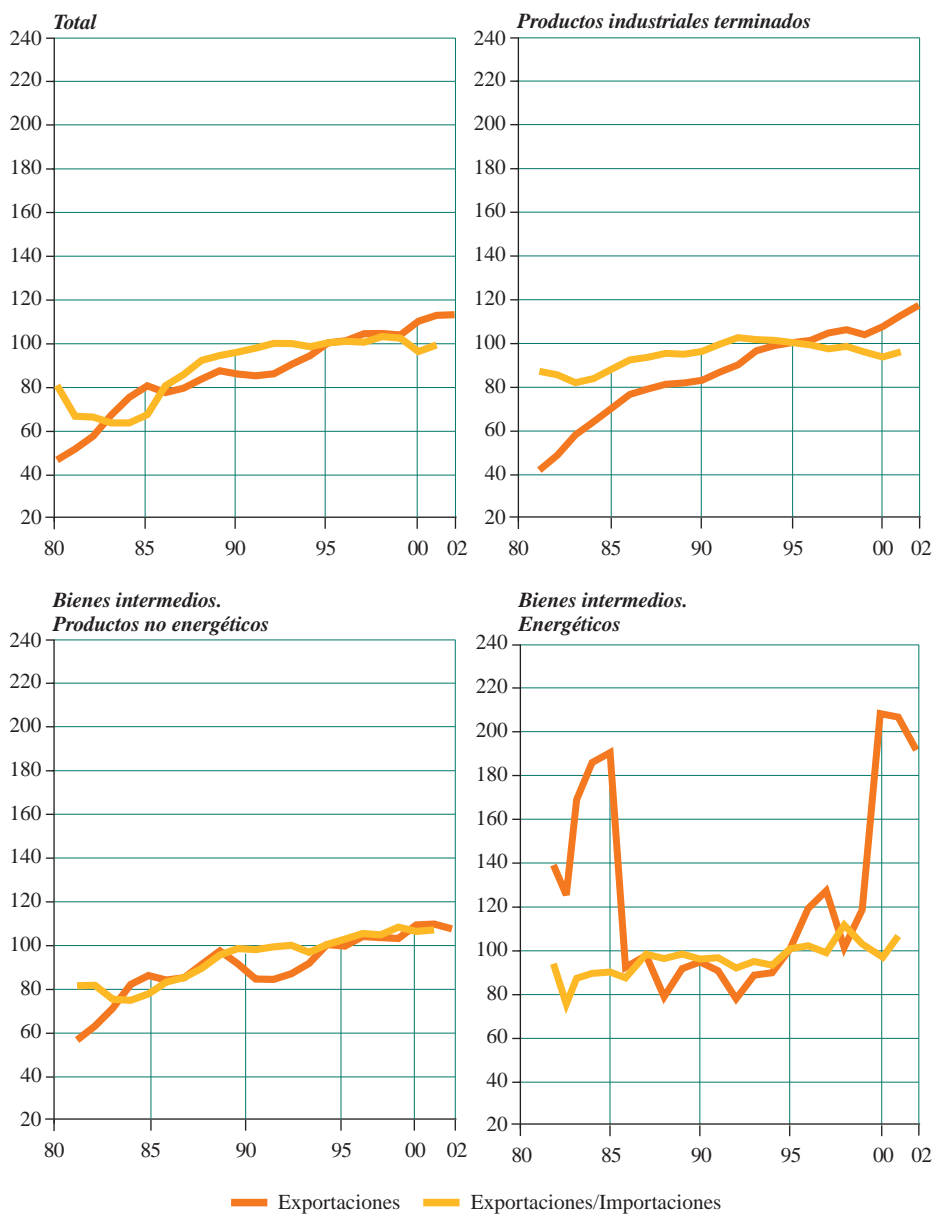
Así pues, según la información del comercio exterior es interesante observar que la evolución de nuestra competitividad en precios ha sido peor en los países europeos (en los que habíamos centrado nuestra valoración de la competitividad en términos de PPA y RVU, por la mayor disponibilidad de información) que en el resto. Sin embargo, esta evolución negativa en relación con los países de la UE es particularmente preocupante por dos motivos: (i) son nuestros principales socios comerciales, y (ii) con buena parte de ellos hemos fijado de manera irreversible nuestros tipos de cambio nominales. Para completar la valoración, además de la evolución que nos ofrecen los IVU, sería muy interesante conocer cuáles son nuestros *niveles relativos de precios de exportación*, tanto respecto a los países desarrollados como en vía de desarrollo. De ese modo podríamos evaluar la magnitud de nuestras ventajas o desventajas en precios en el comercio. Lamentablemente, las informaciones disponibles no permiten conocer ese dato.

Cuando se considera la información sobre la evolución de los IVU por ramas de productos,⁽⁸⁾ los precios de nuestras exportaciones han crecido de forma general a lo largo de la década de los noventa. Sin embargo, en bastantes casos esto no ha representado una pérdida de competitividad dada

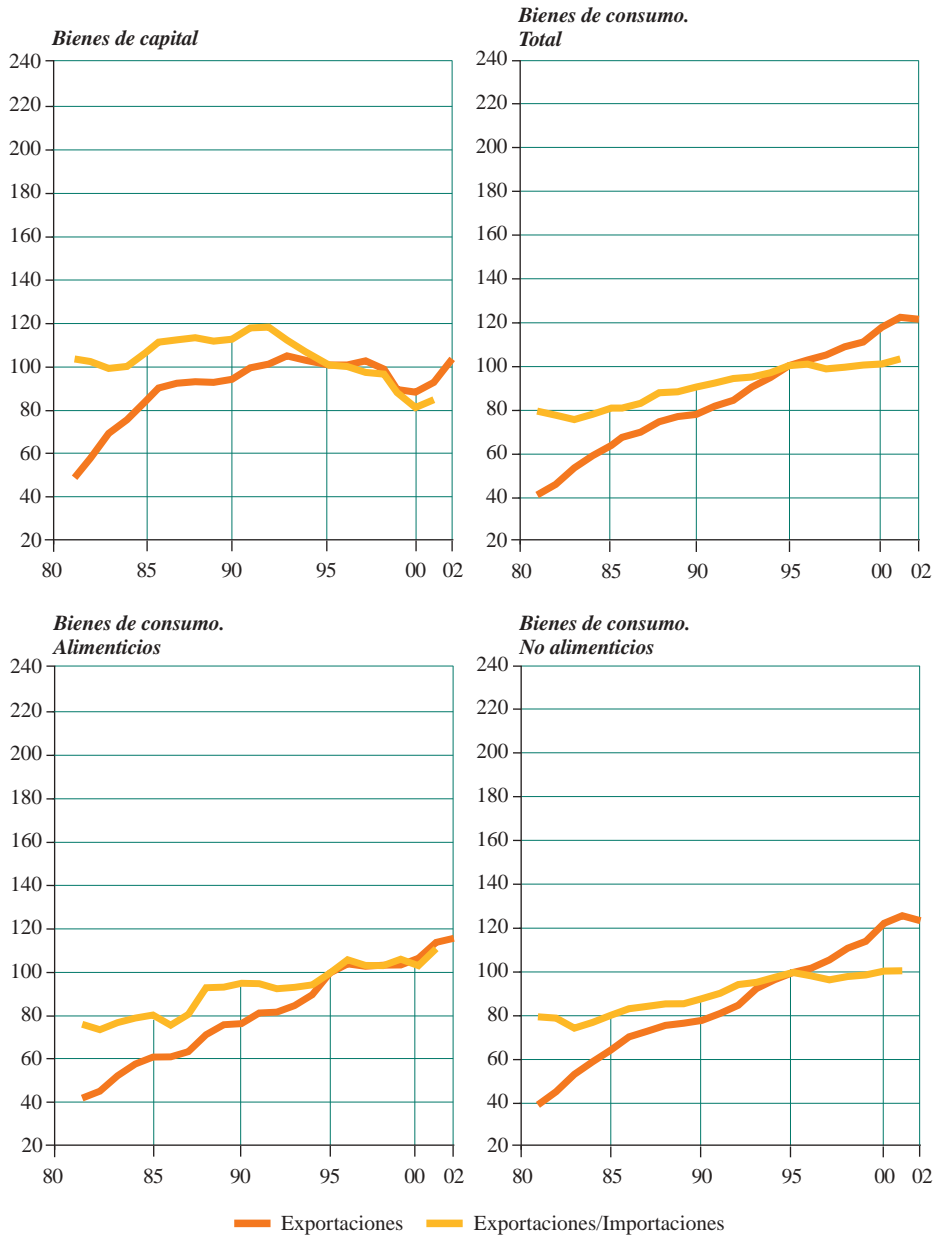
(8) Utilizamos en esta ocasión las 10 secciones de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de las Naciones Unidas.

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LAS EXPORTACIONES Y DE LAS IMPORTACIONES SEGÚN DESTINO ECONÓMICO

Índices de valores unitarios



Fuente: Ministerio de Economía.



la evolución también creciente de los IVU de las importaciones. En concreto, la enorme caída de IVU relativos en aceites y mantecas de origen animal o vegetal, y en sectores como los de materias primas, excepto combustibles, maquinaria y material de transporte y artículos manufacturados diversos, indica que estos sectores han conseguido mantener su competitividad en precios, y los artículos manufacturados registrado incrementos relativos apenas ligeramente superiores al 1% en promedio anual. En el extremo opuesto, bebidas y tabaco registra una importante caída de competitividad, medida por el ratio de IVU de exportaciones frente a importaciones.

Finalmente, los índices de valor unitario permiten examinar también la evolución de los precios relativos de comercio exterior según el destino económico de los bienes, atendiendo a tres grandes grupos: bienes de consumo, bienes de capital y bienes intermedios. El gráfico 2.10 ofrece esta información desde principios de los ochenta. El índice total, el de productos industriales terminados y el grupo de bienes de consumo y capital muestran, de nuevo, un crecimiento de los precios de las exportaciones en todos los casos, si bien en términos relativos este crecimiento se ve amortiguado por el de los índices de valor unitario de las importaciones. En el caso de los bienes de capital, el ratio de precios muestra una ligera caída y, en consecuencia, una mejora en la competitividad según nuestra interpretación. Descendiendo en el nivel de desagregación es de destacar la evolución moderada de los productos no energéticos frente a los fuertes movimientos erráticos de los productos energéticos.

En síntesis, el examen de los índices de valor unitario de comercio exterior muestra los siguientes hechos destacables:

i) La competitividad en precios no ha evolucionado de forma homogénea frente a todas las áreas geográficas. Nuestras mejoras de competitividad se han producido en regiones de poca importancia comercial para la economía española, mientras que hemos perdido competitividad en aquellos países con los que realizamos la mayor parte de nuestro comercio.

ii) Por tipos de productos hemos logrado mantener la competitividad en una parte de los mismos de relativa poca importancia en nuestras expor-

taciones e incluso aumentarla en algunos de ellos, pero hemos perdido posiciones en sectores importantes como los productos alimenticios, bebidas y tabaco y productos químicos.

iii) Finalmente, por grupos de utilización destacan nuestra mejora en bienes de capital y el empeoramiento en bienes de consumo, éstos mucho más relevantes en nuestras exportaciones.

2.5. Otras características relevantes del comercio exterior

Para completar la valoración del perfil comercial de un país y su competitividad en los mercados internacionales actualmente se requiere considerar también la importancia de otras características de los bienes, además del precio, como su homogeneidad, su grado de diversificación o su calidad. Con el fin de evaluar el alcance de estas variables se debe proceder a determinar la naturaleza del comercio de España con otros países,⁽⁹⁾ y especialmente con las economías más relevantes de la Unión Europea. Para esa finalidad se ha utilizado la base de datos de comercio de Eurostat –COMEXT–, descendiendo al mayor nivel de detalle de la Nomenclatura Combinada (NC) a ocho dígitos, distinguiendo un total de 10.324 productos.

Mediante este esfuerzo de desagregación se han explorado dos cuestiones importantes: (i) hasta qué punto los intercambios comerciales de España se producen respondiendo a una especialización por ramas de actividad o productos diferentes o, por el contrario, se corresponden con intercambios de productos similares, producidos en una misma rama; y (ii) si este segundo tipo de comercio es importante, hasta qué punto se observan dentro del mismo intercambios de productos similares a precios diferentes que puedan indicar la existencia de gamas de calidad distintas. Si así fuera observado al mayor nivel de desagregación, es posible que parte de las diferencias de niveles de precios que hemos constatado en los agregados de los epígrafes anteriores no representen ventajas competitivas de precios puras, sino una combinación de éstas y de diferencias de calidad de nuestros productos.

(9) Se han analizado los intercambios con respecto a un total de 80 países, que representan el 96% de las exportaciones y el 98% de las importaciones totales de España.

2.5.1. Comercio interindustrial y comercio intraindustrial

Los intercambios con el exterior se pueden dividir, según su naturaleza, en *comercio interindustrial* e *intraindustrial*, según se definen en el recuadro 2.2. Esta distinción es muy equívoca cuando se trabaja con un elevado nivel de agregación, porque dentro de un sector cada país puede estar especializado en productos muy diferentes. Una vez se desciende en el nivel de desagregación la definición alcanza su significado preciso: el comercio de un producto es interindustrial cuando los intercambios se producen prácticamente en un solo sentido, es decir, el flujo mayoritario de un producto (exportaciones o importaciones) no encuentra un flujo significativo en sentido contrario. Por otra parte, el comercio intraindustrial tiene lugar cuando se producen intercambios bilaterales de productos similares, de forma que las exportaciones e importaciones proceden de una misma industria e incluso se registran en la misma rúbrica de las estadísticas de comercio al nivel máximo de desagregación.

Recuadro 2.2. Comercio interindustrial y comercio intraindustrial

Para cada producto, en el comercio exterior existe un flujo de exportaciones y otro de importaciones. En el caso de que exista excedente ($X_i - M_i > 0$), el flujo minoritario corresponde a las importaciones (M) y el mayoritario a las exportaciones (X). En el caso de que exista déficit la situación es la inversa.

Teniendo en cuenta lo anterior, el comercio exterior se clasifica, según su naturaleza, en:

- Comercio interindustrial o unívoco: El valor del flujo minoritario representa menos de un 10% del valor del flujo mayoritario.*
- Comercio intraindustrial o cruzado. El valor del flujo minoritario representa al menos un 10% del valor del flujo mayoritario.*

El predominio del comercio interindustrial es característico en los intercambios entre países con un nivel de desarrollo diferente, que se han especializado en los sectores en los que tienen ventaja comparativa, comprando del exterior aquellas producciones en las que padecen desventajas. Por otro lado, en los intercambios entre países con un nivel de desarrollo elevado, más similar, suele predominar el comercio intraindustrial y cuando esto suceda es probable que los precios desempeñen un papel menos exclusivo en la competitividad, dado que se presta atención a otras características de los bienes.

El cuadro 2.3 muestra una primera aproximación a la naturaleza de los intercambios de España. En el total de comercio, el 59,3% es interin-

Cuadro 2.3

NATURALEZA DEL COMERCIO DE ESPAÑA. 2001

En porcentaje sobre comercio total

Área/País	Interindustrial	Intraindustrial
Total	59,3	40,7
UE	46,5	53,5
Francia	29,8	70,2
Alemania	41,8	58,2
Portugal	50,3	49,7
Reino Unido	54,7	45,3
Italia	44,6	55,4
Holanda	65,8	34,2
Bélgica	53,3	46,7
Suecia	66,6	33,4
Austria	72,3	27,7
Dinamarca	76,3	23,7
Irlanda	90,6	9,4
Finlandia	93,3	6,7
Luxemburgo	94,1	5,9
Grecia	90,1	9,9
Total países no UE	86,6	13,4
Estados Unidos	65,0	35,0
Japón	83,2	16,8
Marruecos	82,9	17,1
Brasil	93,1	6,9
México	92,9	7,1

Fuentes: Eurostat-COMEXT y elaboración propia.

dustrial y el 40,7% restante es intraindustrial. Sin embargo, cuando nos referimos a los intercambios que tienen lugar en el seno de la Unión Europea, principal área de referencia para el comercio español, los de tipo intraindustrial son mayoritarios y representan el 53,5% del total. Este porcentaje se reduce considerablemente en el comercio con el resto de países no pertenecientes a la Unión Europea, en el que sólo un 13,4% de los intercambios son de carácter intraindustrial.

Resulta también relevante observar cuando se analizan los intercambios de España con los distintos países de la Unión Europea, que existe una elevada heterogeneidad en este sentido. Con Francia, principal socio comercial de España, más de un 70% del comercio es intraindustrial, siguiéndole Alemania que supera el 58% e Italia, que también se sitúa por encima de la media con un 55% de comercio intraindustrial. A medida que los países son más pequeños o pierden peso en el comercio de España, los intercambios intraindustriales se reducen y aumentan los de tipo interindustrial. Así, con Irlanda, Finlandia, Luxemburgo y Grecia el comercio interindustrial alcanza más del 90% del comercio total.

La parte inferior del cuadro 2.3 recoge la naturaleza del comercio con los cinco países con los que nuestros intercambios son más relevantes, así como la media del total de países extra Unión Europea. Dentro de este grupo, el comercio intraindustrial realizado con los Estados Unidos es relativamente importante (35%), mientras en los intercambios con los cuatro países que le siguen en orden de importancia como socios comerciales, el comercio intraindustrial es muy reducido, ya que se sitúa entre el 16,8% de Japón y el 7,1% de México.

En las exportaciones interindustriales, los productos agroalimentarios ocupan el primer puesto (23% del total) y dentro de ellos destacan los productos agrícolas comestibles distintos a los cereales. El segundo y tercer grupo por orden de importancia son los productos químicos y los vehículos, con un 17,1% y un 14,9%, respectivamente. En este último grupo sobresalen las exportaciones de automóviles y ciclomotores que representan el 9,3%. En cuanto a las importaciones interindustriales, los productos ener-

géticos (17,8%), los agroalimentarios (13,8%) y la maquinaria (13,3%) suponen, entre los tres grupos, cerca del 45% del total de importaciones.

Por otro lado, más de un tercio de los intercambios intraindustriales son de vehículos, siendo las exportaciones españolas básicamente de vehículos utilitarios, mientras que las importaciones recogen un porcentaje elevado de piezas de automoción. El segundo grupo relevante es el de los productos químicos, con un peso del 16,2% en exportaciones y del 18,8% en importaciones. Los productos farmacéuticos, los artículos de plástico y los de higiene personal son los más importantes de este grupo.

En los cuadros 2.4 y 2.5 es posible comparar la distribución sectorial de los intercambios en función del área comercial, en ambos tipos de comercio. Resulta evidente que, dado que más del 70% del comercio de España se produce con los propios estados miembros de la Unión Europea, éste determina el perfil del comercio total. El comercio interindustrial de productos agroalimentarios y de vehículos presenta saldo positivo, tanto en el comercio intra Unión Europea como en el total, mientras que el comercio al resto del mundo está especializado en productos químicos y en maquinaria. Las exportaciones intraindustriales de vehículos son más importantes en el comercio con la UE que con el resto del mundo, mientras que los productos electrónicos, los textiles y los de madera y papel son relativamente más importantes en las exportaciones a países extracomunitarios.

Si examinamos el comercio intraindustrial con la Unión Europea, su distribución es muy dispar en los distintos países. Como puede verse en el gráfico 2.11, el comercio de España con Francia es básicamente excedentario en sectores intensivos en mano de obra y con un componente tecnológico más bajo y deficitario en los sectores que implican mayor tecnología, como son los de aparatos eléctricos y electrónicos, los vehículos y los productos químicos. En el comercio con Italia, España presenta saldo positivo especialmente en vehículos y, a mayor distancia, en agroalimentación, siderurgia y no férreos, mientras que el saldo es negativo en el sector textil y el de maquinaria. En el comercio intraindustrial con el Reino Unido destaca el saldo positivo en aparatos eléctricos a favor de España.

Cuadro 2.4

PESO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN EL COMERCIO INTERINDUSTRIAL DE ESPAÑA POR GRUPOS DE PRODUCTOS. 2001

En porcentaje^(*)

	Exportaciones	Importaciones
Comercio total		
Agroalimentarios	9,31	8,22
Químicos	6,91	7,63
Vehículos	6,03	3,94
Maquinaria	4,23	7,91
Textiles	3,01	3,52
Madera, papel	2,54	3,66
Energía	1,99	10,58
Electrónicos	1,96	7,23
Eléctricos	1,91	2,33
Siderurgia	1,3	2,36
No féreos	0,82	1,54
Comercio UE		
Agroalimentarios	13,05	8,31
Vehículos	7,49	5,06
Químicos	5,85	8,45
Maquinaria	2,83	10,85
Textiles	2,7	2,43
Madera, papel	2,27	4,55
Electrónicos	2,18	8,84
Eléctricos	1,89	2,82
Energía	1,77	1,99
Siderurgia	1,13	2,76
No féreos	0,92	1,15
Comercio extra-UE		
Químicos	8,13	6,68
Maquinaria	5,84	4,55
Agroalimentarios	5,04	8,12
Vehículos	4,35	2,66
Textiles	3,36	4,76
Madera, papel	2,84	2,64
Energía	2,25	20,42
Eléctricos	1,94	1,77
Electrónicos	1,7	5,38
Siderurgia	1,48	1,89
No féreos	0,71	1,98

(*) Ordenado de mayor a menor peso en exportaciones interindustriales totales del área.

Fuentes: Eurostat-COMEXT, CEPII-CHELEM y elaboración propia.

Cuadro 2.5

PESO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE ESPAÑA POR GRUPOS DE PRODUCTOS. 2001

En porcentaje^(*)

	Exportaciones	Importaciones
Comercio total		
Vehículos	17,09	17,57
Químicos	7,70	9,84
Maquinaria	5,87	7,00
Textiles	3,07	3,10
Madera, papel	2,86	2,64
Electrónicos	2,85	3,84
Agroalimentarios	2,61	2,25
Eléctricos	2,57	3,03
Siderurgia	1,29	1,13
No féreos	0,69	0,71
Energía	0,28	0,28
Comercio UE		
Vehículos	18,18	18,77
Químicos	7,80	9,87
Maquinaria	5,36	6,13
Textiles	2,97	2,94
Madera, papel	2,82	2,67
Agroalimentarios	2,80	2,38
Electrónicos	2,70	3,58
Eléctricos	2,51	3,02
Siderurgia	1,40	1,22
No féreos	0,75	0,78
Energía	0,31	0,30
Comercio extra-UE		
Maquinaria	10,17	14,44
Vehículos	7,83	7,36
Químicos	6,83	9,62
Electrónicos	4,16	6,07
Textiles	3,93	4,47
Madera, papel	3,18	2,43
Eléctricos	3,11	3,12
Agroalimentarios	0,99	1,15
Siderurgia	0,36	0,33
No féreos	0,21	0,15
Energía	0,08	0,13

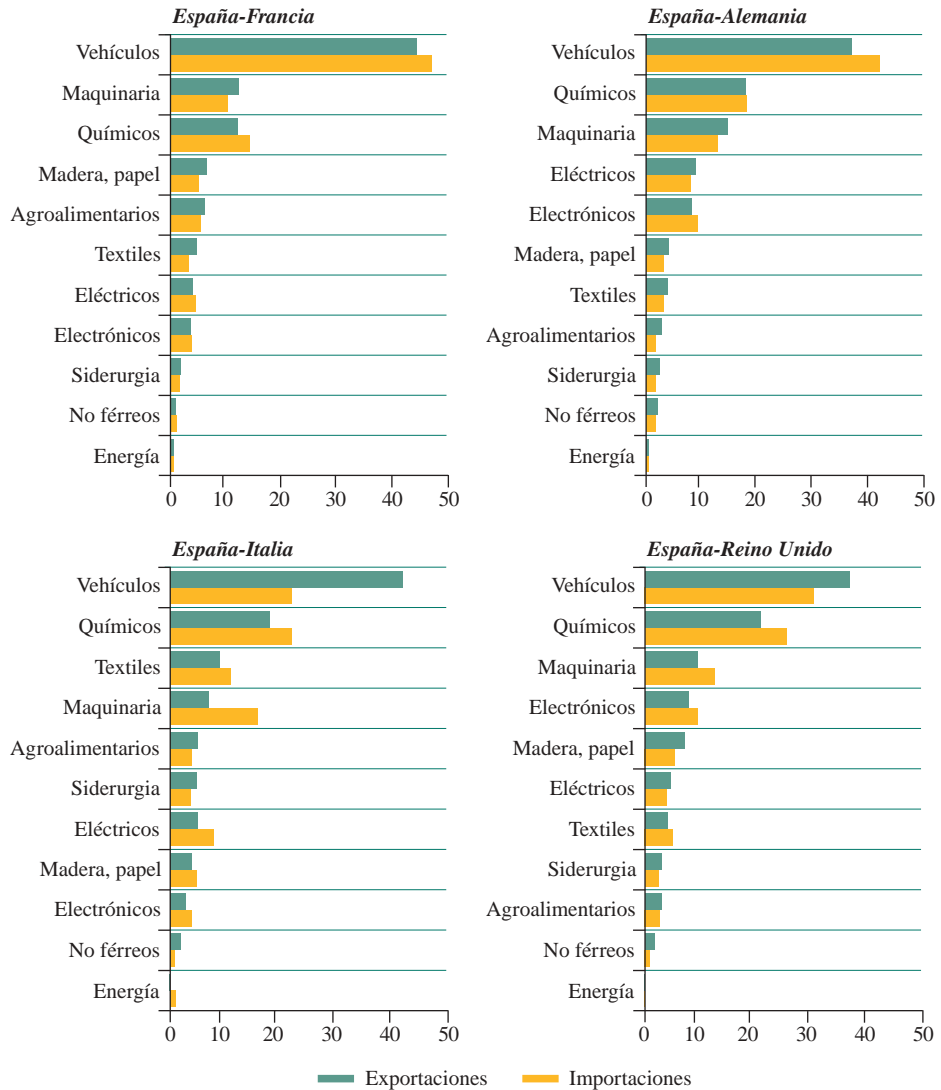
(*) Ordenado de mayor a menor peso en exportaciones intraindustriales totales del área.

Fuentes: Eurostat-COMEXT, CEPII-CHELEM y elaboración propia.

Gráfico 2.11

PESO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRAINDUSTRIALES DE ESPAÑA POR PAÍS DE DESTINO Y GRUPOS DE PRODUCTOS. 2001

En porcentaje



Fuentes: Eurostat-COMEXT, CEPII-CHELEM y elaboración propia.

2.5.2. Diferenciación horizontal y diferenciación vertical

El comercio intraindustrial puede ser de dos tipos: de productos con características técnicas y precio similares, denominado *comercio de variedad* o de *diferenciación horizontal*; o de productos que presentan diferencias cualitativas y de precios, denominado *comercio de calidad* o de *diferenciación vertical*. El primero no refleja diferencias relevantes entre las características productivas y tecnológicas de los países, pero el segundo sí puede apuntarlas y limitar con ello el alcance de las ventajas en precios, porque las diferencias en los mismos no son tales, sino que responden a unas peores características o calidad de los productos.

La información sobre las distintas características de los productos no está disponible. Para sustituir esta carencia se puede suponer –pero no deja de ser una hipótesis– que diferencias de precios elevadas entre productos homogéneos indican diferencias de calidad. En base a esa hipótesis, para determinar si existe diferenciación horizontal o vertical en los intercambios bilaterales de un producto se utilizan los valores unitarios de las exportaciones y las importaciones, según el procedimiento descrito en el recuadro 2.3.

A modo de resumen, el cuadro 2.6 refleja los criterios de clasificación de los tipos de comercio expuestos en los recuadros 2.2 y 2.3.

En 2001, un porcentaje muy elevado del comercio intraindustrial de España –el 69%– era de diferenciación vertical o comercio de calidad (gráfico 2.12). Este porcentaje se reduce ligeramente cuando se circunscribe al comercio con países de la UE y se eleva hasta el 80% del comercio intraindustrial con el resto del mundo. No obstante, no hay que perder de vista que el comercio intraindustrial sólo representa un 13% del total de intercambios de España con países fuera de la Unión Europea, mientras que es el mayoritario en el comercio con la UE.

El perfil de los intercambios por países es diferente. Con Francia o Luxemburgo, el comercio de diferenciación vertical, aun siendo superior al de diferenciación horizontal, no dista excesivamente de éste, mientras que con Alemania la proporción es de cuatro a uno y con Portugal de tres a uno a favor del comercio de calidad, como se aprecia en el gráfico 2.13. Hay que

Recuadro 2.3. Tipos de comercio intraindustrial

Para cada producto y cada país con el que España realiza intercambios intraindustriales se calcula el valor unitario de las exportaciones e importaciones (VU^x y VU^m), utilizando la información del comercio en valor y en cantidades. A partir de estos datos se definen los dos tipos de comercio intraindustrial:

Comercio de variedad o diferenciación horizontal (intercambio de productos similares). Los valores unitarios de las exportaciones y las importaciones bilaterales para un mismo producto y socio comercial difieren menos de un 15%.

Comercio de calidad o diferenciación vertical (o intercambios de productos del mismo tipo, pero de diferente calidad). Los valores unitarios de las exportaciones y las importaciones para un mismo producto y socio comercial difieren más de un 15%.

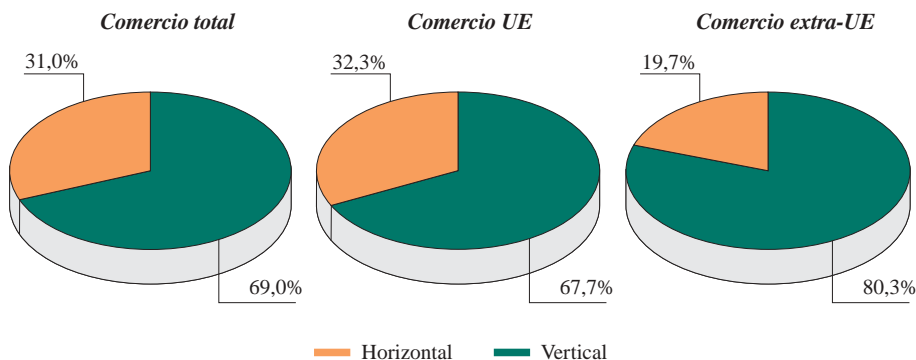
Cuadro 2.6

CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LOS TIPOS DE COMERCIO

El valor del flujo minoritario: ¿Representa al menos un 10% del flujo mayoritario?	Criterio de similitud: los valores unitarios de las exportaciones y las importaciones: ¿Difieren en menos de un 15%?	
SÍ	SÍ	NO
Comercio intraindustrial	Diferenciación horizontal. Comercio intraindustrial de variedad	Diferenciación vertical. Comercio intraindustrial de calidad
NO		
Comercio interindustrial		

matizar que aunque Irlanda se encuentra la primera en el *ranking* de mayor porcentaje de comercio de diferenciación vertical, sólo un 9,4% del comercio de España con este país es de tipo intraindustrial. No es éste el caso de Suecia, donde un tercio de los intercambios con España son intraindustriales.

DIFERENCIACIÓN VERTICAL Y HORIZONTAL (*) DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE ESPAÑA. 2001



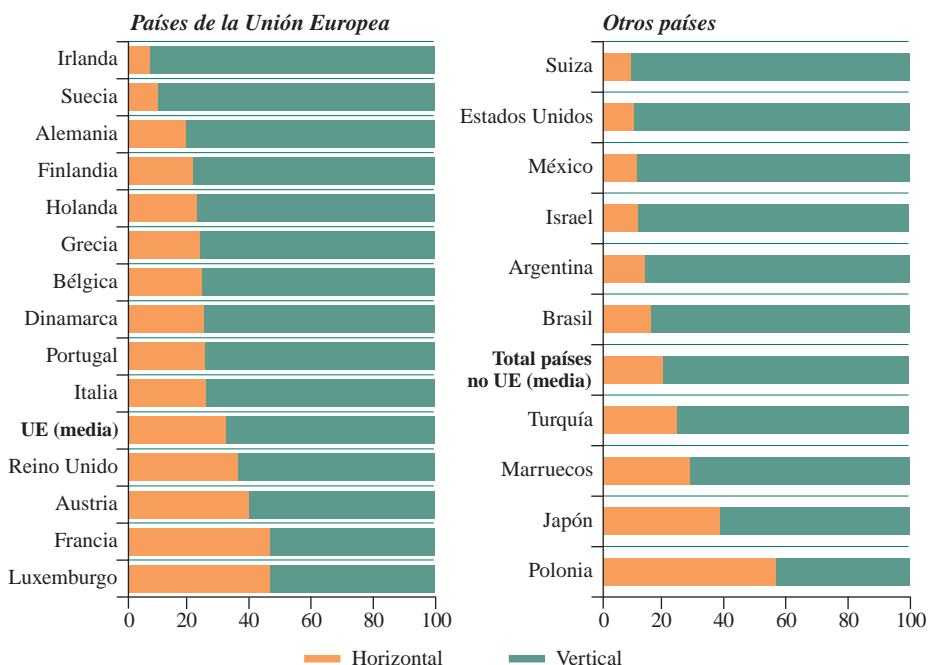
(*) Cuando el valor unitario de las exportaciones y las importaciones difiere en menos de un 15% existe diferenciación horizontal (comercio de variedad), y vertical cuando la diferencia es igual o superior al 15% (comercio de calidad).
Fuentes: Eurostat-COMEXT y elaboración propia.

Fuera de la Unión Europea, entre los diez países más destacados por el volumen del comercio con España existe también bastante diversidad. Los dos países europeos considerados, Suiza y Polonia, muestran un patrón radicalmente distinto. Suiza, que disfruta de uno de los niveles de renta per cápita más altos de Europa, intercambia con España en más de un 90% de los casos, productos diferentes cualitativamente, mientras que con Polonia este tipo de intercambios no alcanza el 45%. En el comercio con Estados Unidos los productos que se diferencian cualitativamente suponen en torno al 90%, aunque en países menos desarrollados como Turquía o Marruecos el peso de este tipo de productos es también relevante, ya que se sitúa por encima del 70% del comercio intraindustrial total.

Considerando los tres tipos de comercio (interindustrial o unívoco, de calidad y de variedad), el predominio de los dos primeros es notable. La posición de cada país en el comercio con España, en función de la naturaleza y el tipo de los intercambios se aprecia claramente en el triángulo del gráfico 2.14, donde los porcentajes que representan las tres categorías consideradas suman el 100%. Cada punto representa la importancia relativa de

DIFERENCIACIÓN VERTICAL Y HORIZONTAL (*) DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE ESPAÑA SEGÚN SOCIO COMERCIAL. 2001

En porcentaje

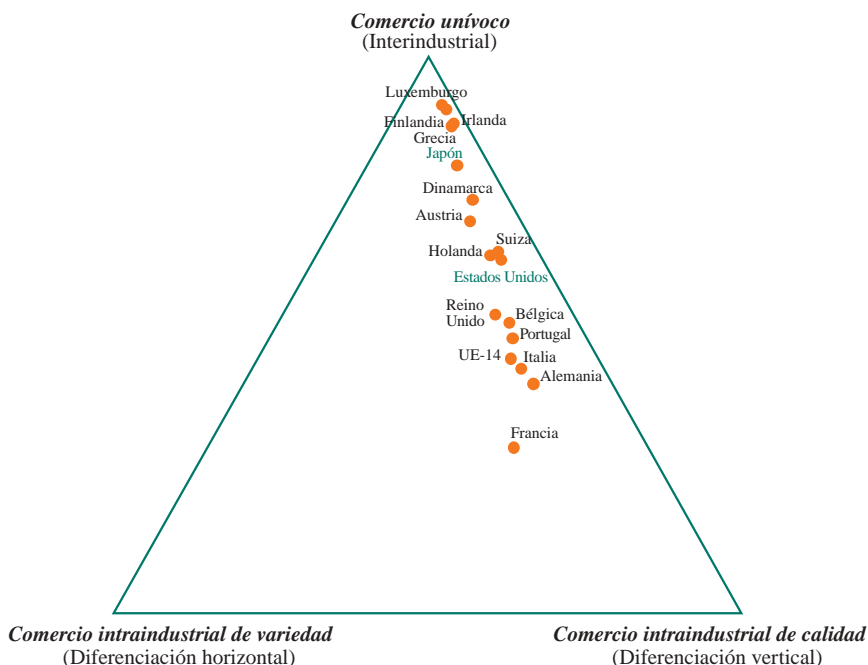


(*) Cuando el valor unitario de las exportaciones y las importaciones difiere en menos de un 15% existe diferenciación horizontal (comercio de variedad), y vertical cuando la diferencia es igual o superior al 15% (comercio de calidad). Fuentes: Eurostat-COMEXT y elaboración propia.

cada tipo de comercio por su proximidad al vértice correspondiente: del comercio interindustrial (mayor cuanto más cercano al vértice superior), del intraindustrial de diferenciación horizontal (mayor cuanto más cercano al vértice izquierdo) y del de diferenciación vertical (mayor cuanto más cercano al vértice derecho). Todos los países de la UE, más Estados Unidos y Japón también representados, se sitúan a la derecha del triángulo. Esta misma representación, aplicada al comercio desagregado por grupos de productos, permite caracterizar el comercio de España con más detalle.⁽¹⁰⁾

(10) Anexo 2 de la versión electrónica.

POSICIÓN DE LOS SOCIOS COMERCIALES DE ESPAÑA SEGÚN NATURALEZA DE LOS INTERCAMBIOS BILATERALES. 2001



Fuentes: Eurostat-COMEXT y elaboración propia.

Como puede apreciarse claramente en el cuadro 2.7, en los intercambios de España con los países de la UE los flujos de todos los grupos se reparten entre el comercio unívoco y el intraindustrial de calidad. Este último es especialmente intenso en el caso de los vehículos, químicos y textiles. Con los países de fuera de la UE el comercio interindustrial es el más importante para todos los grupos de productos, superando las tres cuartas partes del comercio total en la mayoría de los grupos. En la maquinaria, más del 73% del comercio total es interindustrial, siendo prácticamente del 100% en el caso de los productos energéticos. Por otro lado, el comercio intraindustrial es en todos los casos, salvo para el grupo de vehículos, de diferenciación vertical o de calidad en un porcentaje nunca inferior al 70%. Debe recordarse que la diferenciación vertical o de calidad responde a una mayor

Cuadro 2.7

NATURALEZA^(*) DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES DE ESPAÑA POR GRUPOS DE PRODUCTOS. 2001

En porcentaje

	Comercio intraindustrial		Comercio interindustrial (Unívoco)
	De variedad	De calidad	
Comercio UE			
Vehículos	34,61	42,61	22,79
Químicos	16,40	42,30	41,30
Eléctricos	13,41	44,03	42,55
Textiles	9,19	47,78	43,03
Media	17,30	36,21	46,49
Maquinaria	9,69	39,49	50,82
Madera, papel	9,14	38,96	51,90
No férreos	19,41	26,39	54,20
Siderurgia	25,33	18,35	56,32
Electrónicos	8,64	30,96	60,40
Agroalimentarios	6,10	15,69	78,20
Energía	6,42	9,21	84,38
Comercio extra-UE			
Maquinaria	3,81	23,03	73,15
Vehículos	13,02	12,11	74,87
Eléctricos	2,90	17,76	79,34
Electrónicos	2,91	15,39	81,71
Químicos	2,08	12,59	85,33
Textiles	2,63	11,17	86,20
Madera, papel	1,49	12,18	86,33
Media	2,64	10,77	86,59
Siderurgia	0,84	2,23	96,94
Agroalimentarios	0,64	1,83	97,54
No férreos	0,54	1,47	98,00
Energía	0,00	0,14	99,86

(*) En el comercio intraindustrial existe diferenciación horizontal cuando se intercambian productos similares, y diferenciación vertical cuando hay discrepancias de calidad.

Fuentes: Eurostat-COMEXT y elaboración propia.

intensidad de las diferencias de precios (y cabe suponer que de características de los bienes), que la diferenciación horizontal o de variedades.

En 2001, los productos más destacados en diferenciación horizontal son los automóviles y ciclomotores, con un 45,9% del comercio total de este producto, seguidos de los artículos de caucho (32,6%), los de plástico (23,5%) y los de acero (21,1%). Los cinco productos con una participación más elevada en diferenciación vertical son los productos farmacéuticos (64,1%), las piezas de automoción (61,8%), los tejidos de punto (55%), la aeronáutica (53,2%) y los muebles (52,5%). En términos generales, los productos con un comercio interindustrial relativamente reducido son también los que muestran un mayor peso en diferenciación vertical. Asimismo, los intercambios son casi exclusivamente interindustriales en productos energéticos tales como el petróleo bruto (100%), el carbón (99,8%), el gas natural (99,5%), los de coque (96,3%) y los productos refinados del petróleo (91%), en los que las dotaciones de recursos naturales son determinantes. También ocurre lo mismo con los minerales de hierro (98,5%).

Del análisis de la naturaleza del comercio de España con los principales países miembros de la UE (Francia, Alemania, Italia y Reino Unido) por grupos de productos cabe destacar los siguientes aspectos. El comercio con Francia es relativamente más intraindustrial que el comercio con Alemania, Italia o Reino Unido. Además, Francia presenta, junto con el Reino Unido, mayor heterogeneidad en el tipo de diferenciación de productos, siendo horizontal para los productos siderúrgicos, no férreos y vehículos. El comercio intraindustrial de España con Alemania es claramente de tipo vertical o de calidad, alcanzando incluso el 100% en el caso de la energía. Sin embargo, en el comercio con Italia este grupo de productos es el único en el que predomina la diferenciación horizontal. El grupo *vehículos*, destacado tanto en las exportaciones como en las importaciones de España, presenta rasgos muy diferentes en función del socio comercial. En efecto, con Alemania e Italia los intercambios se basan en las diferencias de calidad, mientras que con Francia y Reino Unido la variedad de productos es el factor dominante.

2.5.3. Gamas de calidad de los intercambios comerciales de España

La importancia del comercio de calidad en un determinado sector puede deberse tanto a que las exportaciones de un país son de mayor precio que sus importaciones como a lo contrario. Caracterizar la situación en uno u otro sentido es importante para identificar la posición del país como productor o consumidor de las diferentes gamas de calidad-precio. Este objetivo se puede aproximar si se considera que las diferencias de valor unitario de importaciones y exportaciones reflejan, en cierto modo, distintas calida-

Recuadro 2.4. Gamas de calidad

La clasificación de los intercambios en gamas de calidad se establece a partir de las diferencias de valor unitario de cada flujo elemental (para cada producto, país de referencia, país socio y flujo comercial) con respecto a la norma europea (VU^{UE}). Esta norma es el valor unitario medio de las exportaciones e importaciones intracomunitarias referidas a un mismo producto. La norma es común a todos los flujos intracomunitarios y única por producto. Tomando este valor como referencia, las exportaciones e importaciones se dividen en tres gamas de calidad-precio:

– Gama alta. Cuando el valor unitario asociado a un flujo (exportación o importación), producto y socio comercial supera en más de un 15% la norma europea ($VU > 1,15 \times VU^{UE}$).

– Gama media. Cuando el valor unitario asociado a un flujo (exportación o importación), producto y socio comercial se encuentra en el siguiente intervalo en torno a la norma europea: ($VU^{UE} \times 0,85 \leq VU \leq VU^{UE} \times 1,15$).

– Gama baja. Cuando el valor unitario asociado a un flujo (exportación o importación), producto y socio comercial es inferior en más de un 15% a la norma europea ($VU < 0,85 \times VU^{UE}$).

des de los bienes y quizás unas funciones de producción diferentes, pues una mayor calidad puede deberse a las mejoras tecnológicas incorporadas al proceso productivo, al incremento del gasto en I+D o a la mayor cualificación de la mano de obra, factores que inciden directamente sobre los costes de producción y los precios de venta.

La *norma europea* se ha obtenido a partir de la información de comercio intracomunitario de la base de datos COMEXT con el detalle de los productos de la Nomenclatura Combinada a ocho dígitos para el año 2001. El resultado de comparar los valores unitarios de las exportaciones e importaciones de España con la *norma europea* para cada producto incluido en su comercio intraindustrial de diferenciación vertical se muestra en el gráfico 2.15.

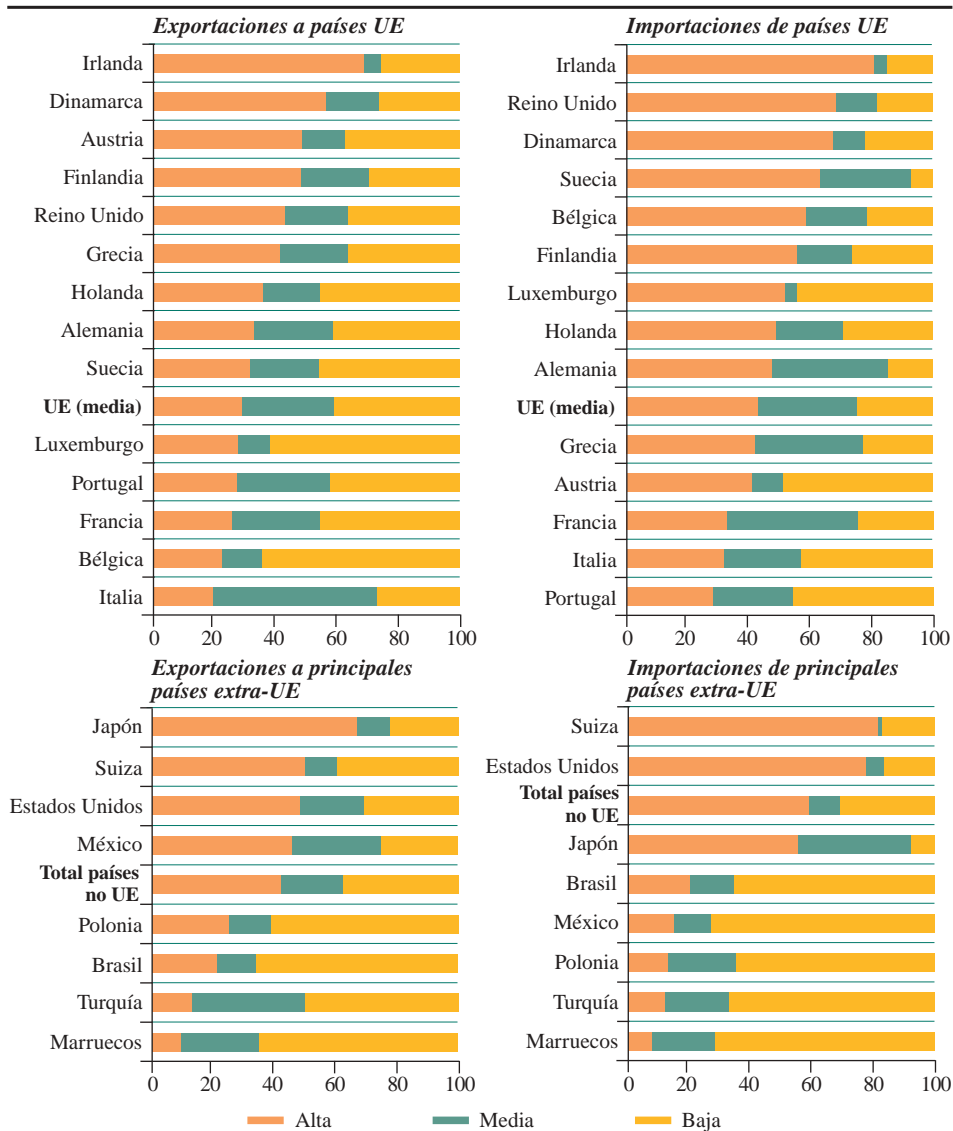
En las exportaciones de España, los productos de gama baja son relativamente los más importantes, con un peso superior al 40%, seguidos de los productos de gama alta, que representan cerca del 31%. Esta distribución varía sustancialmente cuando pasamos a considerar las importaciones, pues cerca del 45% de los productos importados son de gama alta, mientras que sólo el 26% son de gama baja. El comercio de gama media tiene un peso similar en exportaciones e importaciones que se sitúa en torno al 29%. Esta estructura está definida fundamentalmente por el perfil de los intercambios intracomunitarios de España, aunque en este ámbito la participación de los productos de gama media tiene un peso algo superior. Por el contrario, en relación con los socios extracomunitarios, España exporta relativamente más productos de gama alta (41,8%) que de gama baja (37,5%). En el caso de las importaciones, las de gama alta se aproximan al 60%.

El detalle por socio comercial muestra que entre los países miembros más destacados en el comercio con España, tres (Francia, Alemania y Portugal) se encuentran por encima de la media en exportaciones españolas de gama baja. Por otra parte, son las exportaciones de gama alta las que predominan en el comercio con Reino Unido y las de gama media en los intercambios con Italia. Considerando la distribución de las importaciones se puede afirmar que el comercio de España es, en general, de gama baja con Portugal, baja-media con Francia, media con Italia, media-alta con Alemania y alta con Reino Unido.

Gráfico 2.15

CLASIFICACIÓN DEL COMERCIO DE ESPAÑA EN GAMAS DE CALIDAD^(*) SEGÚN SOCIO COMERCIAL.^(**) 2001

En porcentaje



(*) Las gamas de calidad se calculan sobre el comercio intraindustrial de diferenciación vertical. Un producto se considera de gama alta cuando el valor unitario es superior en más de un 15% a la «norma» europea (valor unitario medio de los intercambios de la Unión Europea intracomunitarios para cada producto); de gama media cuando es similar a la norma y de gama baja cuando el valor unitario es inferior en más de un 15% a la norma europea.

(**) Ordenación de mayor a menor peso de los productos de gama alta.

Fuentes: Eurostat-COMEXT y elaboración propia.

Asimismo, resulta de interés conocer qué grupos de productos son los que están determinando la calidad característica de los intercambios de España.⁽¹¹⁾ En exportaciones de gama alta, tanto totales como intracomunitarias, destacan los productos textiles, químicos y agroalimentarios, mientras que en gama baja tienen un peso importante los vehículos y los productos siderúrgicos. Destaca el hecho de que las importaciones de productos electrónicos, y en menor medida eléctricos, intracomunitarias son relativamente de menor calidad que las exportaciones. En general, el comercio de productos químicos, la maquinaria y los productos agroalimentarios se sitúan en el segmento superior de las gamas y el de productos energéticos se concentra fundamentalmente en el inferior. Para el resto de productos, las diferencias son más acusadas en función del ámbito geográfico del comercio, en el seno de la Unión o fuera de la misma.

Por último, considerando las relaciones con los principales socios comerciales, por grupos de productos, las exportaciones e importaciones reflejan un perfil diferente de calidad. Mientras que las exportaciones a Francia se concentran en la gama baja (destacando el grupo de vehículos), las importaciones tienden más hacia el segmento medio-alto de las gamas. El comercio con Alemania refleja un reparto más equilibrado del comercio entre las tres gamas. Entre los productos emblemáticos del comercio con Alemania, la maquinaria, se debe destacar que las exportaciones de España de este grupo son básicamente de gama baja-media, mientras que las importaciones son de gama alta. En Italia existe un comercio más disperso tanto en términos de exportaciones como de importaciones. El grupo de vehículos, destacado en el comercio de España, se concentra básicamente en el segmento medio-bajo de calidad. El comercio con Reino Unido es también muy dispar, aunque la gama alta es la gama predominante en las importaciones. Un sector destacado en este sentido en las exportaciones es el de los químicos. Los vehículos muestran, sin embargo, un patrón radicalmente distinto en exportaciones (gama baja), frente a importaciones (gama alta).

(11) El Anexo 2 de la versión electrónica ofrece información detallada por países y grupo de productos del análisis de las gamas de calidad de los intercambios comerciales.

2.6. Conclusiones

Para valorar la competitividad en precios de la economía española y el significado de las diferencias de inflación con otros países hemos comenzado por prestar atención a la información disponible sobre los niveles de precios relativos de los países. Hemos constatado, en primer lugar, que el menor nivel de renta actual de España, en comparación con otros países desarrollados con los que comercia intensamente, va acompañado de niveles de precios más bajos, inferiores en casi un 20% a los de la UE, según se ha comprobado en la primera parte de este capítulo. Ahora bien, esa diferencia en el nivel de precios se va erosionando como consecuencia de la mayor tasa de inflación española y por eso es correcto hablar de una pérdida de competitividad a lo largo del tiempo.

Si se consideran los precios de los bienes comerciables y en particular de las manufacturas, que son las que más intervienen en los intercambios con el exterior, las diferencias en los niveles de precios siguen estando a favor de España. La magnitud de las ventajas de precios parecen más bajas si se consideran los precios de adquisición (PPA), y son algo mayores si se evalúan a precios de producción (RVU). En este último caso alcanzarían porcentajes importantes en relación con algunos de los principales mercados europeos: un 37% respecto al Reino Unido y un 25% respecto a Alemania y Francia.

Por lo que se refiere a los bienes no comerciables, los precios son en promedio también más bajos en España, y las diferencias con los grandes países europeos más sustanciales, pero esas diferencias se reducen más rápidamente porque nuestras tasas de inflación son más elevadas todavía que las de esos países en los servicios que en el caso de las manufacturas.

Así pues, si se consideran los niveles de precios, se aprecian ventajas competitivas apreciables, pero las tasas de variación de nuestros precios –tanto si se consideran los precios de la producción total, los principales componentes de la demanda agregada, los precios de los productos manufactureros o los de las exportaciones e importaciones–, indican claramente que la posición española, en lo que a competitividad en precios se refiere, se ha deteriorado en los últimos años. Por una parte, para aquellos produc-

tos en los que poseemos mayores ventajas de precios, como sucede en algunos productos no comerciables, esas ventajas se están perdiendo más rápidamente debido a la inflación. Por otra, en productos comerciables en los que la inflación es más baja debido a la competencia exterior, la inflación interna añade una presión adicional de los costes interiores a la que experimentan los competidores.

Al valorar cuánta ventaja representan los diferenciales en los niveles de precios es preciso tener en cuenta que los índices utilizados son sólo aproximaciones a nuestro objetivo y, también, que en la actualidad los precios no son el único aspecto que influye sobre la capacidad de competir. En efecto, ya hemos visto que se pueden tomar como referencia distintas cestas de mercancías que nos ofrecen visiones algo distintas.

Asimismo, tampoco debe ignorarse la posible influencia de la diferenciación de productos y la calidad de los mismos sobre los niveles de precios de las variedades de un mismo bien. Además, es probable que la inflación en algunos casos esté siendo actualmente sobrevalorada dada la dificultad de corregir adecuadamente los frecuentes cambios en las características y calidad de los bienes.

Esos riesgos existen si no se están teniendo en cuenta adecuadamente las diferencias de calidad entre productos similares al valorar los niveles de precios y esta estimación es prácticamente imposible de realizar, salvo en estudios de productos concretos. Dada la importancia del comercio intraindustrial y las diferencias de precios observadas analizando los datos disponibles con un gran nivel de desagregación, en el caso de España no debe descartarse que una parte de nuestros diferenciales favorables de precios en relación con el exterior se deban a la menor calidad de nuestros productos exportados en algunos sectores. Esta probabilidad parece confirmarse analizando los precios unitarios de nuestras exportaciones e importaciones en productos concretos, sobre todo en relación con los países europeos.

La importancia del comercio intraindustrial es elevada en España (es mayoritario en nuestro comercio con la UE) y dentro de él va ganando peso el comercio de calidad o de diferenciación vertical (ya representa más de un tercio en el caso del comercio con la UE). Comparando las características y

precios de nuestras exportaciones e importaciones se advierte que la especialización de la producción española (que será analizada con mayor detalle en el capítulo IV) se orienta hacia actividades menos sofisticadas y de menor contenido tecnológico que nuestros socios comerciales. En efecto, en nuestras exportaciones intraindustriales sólo el 30% son de gama alta, mientras que entre las importaciones el porcentaje se eleva al 45%. En cambio, el 40% de nuestras exportaciones son de gama baja (previsiblemente más sensibles a la variable precio), mientras que entre las importaciones el porcentaje desciende al 26%.

La mayor especialización en gamas de calidad baja, además de reducir la capacidad de generar valor añadido, limita las posibilidades de diferenciar productos y reducir la elasticidad-precio de la demanda y arroja sombras sobre el alcance de nuestras ventajas competitivas en precios. Sin embargo, esta especialización hace que, incluso en este tipo de comercio, seamos más dependientes de la competencia en precios que otros países más desarrollados.

En conjunto, los datos ofrecidos en este capítulo, a pesar de sus limitaciones, deben ser considerados advertencias serias sobre las amenazas que representa la permanencia del diferencial de inflación español para nuestras exportaciones y sus potenciales implicaciones, dada nuestra pertenencia a la UME. Las razones para esta preocupación son varias. En primer lugar, la desaparición del tipo de cambio de la peseta como instrumento de política comercial. En el pasado, la depreciación del tipo de cambio nominal de la peseta fue un instrumento clave para recuperar la competitividad en precios perdida a causa de la mayor inflación interna. Gracias a ello, el tipo de cambio real siguió siendo favorable para nuestras exportaciones. De hecho, a finales de los ochenta y principios de los noventa, período en el que se siguió una política de tipo de cambio diferente y la peseta se apreció, la competitividad exterior de nuestras manufacturas se resintió gravemente. En los años recientes, en aquellos mercados que no forman parte del área del euro, en los que la depreciación de esta moneda ha representado un apoyo para las exportaciones de los países que la utilizan como numerario, la competitividad se ha mantenido mejor que en los mercados internos de la UE, en los que esa palanca ya no puede utilizarse dada la existencia de una moneda común.

En segundo lugar es preocupante que, en buena medida, la mayor inflación tenga su origen en el comportamiento de los precios de los sectores no comerciables, en particular en unos servicios más protegidos, menos abiertos a la competencia. El tipo de dificultades que esa *inflación dual* puede plantear para los sectores comerciables, y en particular para sus costes y márgenes, y las necesidades de ajuste que pueden derivarse de la pérdida de competitividad, serán analizados con detalle en el próximo capítulo.

Por otra parte, otra razón para preocuparse la ofrece nuestra especialización productiva y comercial, por dos motivos: porque está orientada hacia productos en los que la competitividad en precios es relevante (y la estamos perdiendo) y porque, dada la importancia del comercio intraindustrial, nuestra mayor orientación hacia las gamas de calidad bajas no nos permite aprovechar con intensidad suficiente otras ventajas competitivas, cuestión sobre la que volveremos en el capítulo IV.

III. Las bases de la competitividad en precios: productividad, costes y márgenes

En este capítulo se discuten las bases de la competitividad en precios. Los dos pilares en los que descansa ésta son la evolución de la productividad y los costes, tanto salariales como de otra naturaleza. Las combinaciones de estos distintos factores como determinantes de la evolución de la competitividad son muy diversas y sus contribuciones pueden ser, en signo y en importancia, cambiantes a lo largo del tiempo. Este es uno de los aspectos que resulta de interés analizar en el caso español, pues las contribuciones a la competitividad en precios de la productividad, los costes salariales, los costes financieros y los de los productos intermedios no son estables en el período considerado.

Como se explica en el apartado 3.1, en la evolución de muchas de estas variables puede resultar determinante el comportamiento diferenciado de los sectores abiertos al comercio internacional –productores de bienes o servicios *comerciables*– y los que no lo están, o están poco abiertos –productores de bienes y servicios *no comerciables*– y la existencia de *inflación dual*. El apartado 3.2 se centra en el análisis de la productividad del trabajo en España y en otros países relevantes desde el punto de vista de nuestras relaciones comerciales. El apartado 3.3 se destina al análisis de distintos componentes de los costes totales, destacando los costes laborales, el precio de los consumos intermedios procedentes del sector no comerciable y los costes financieros. No todos estos elementos han influido en el mismo sentido sobre la competitividad española en los últimos años y resultará de in-

terés identificar cuál ha sido la contribución, positiva o negativa, de cada uno de ellos así como sus efectos sobre la rentabilidad de las empresas expuestas a la competencia exterior, medida que sintetiza en última instancia su capacidad para mantenerse en los mercados. Por último, el apartado 3.4 presenta las principales conclusiones del capítulo.

3.1. Inflación dual y competitividad del sector comerciable

Una condición necesaria para la competitividad exterior del sector comerciable, es decir, de aquellas actividades cuyos productos están abiertos a la competencia internacional,⁽¹⁾ es que éstos se ofrezcan a unos precios que resulten atractivos en comparación con los de los competidores de otros países. Sin embargo, la competitividad es algo más, ya que exige capacidad de vender a esos precios de forma que las empresas sean rentables, cubriendo todo tipo de costes. En caso contrario, dados los precios existentes, las empresas deben elegir entre ajustar sus estructuras productivas o salir del mercado. Por tanto, la competitividad en precios requiere capacidad de competir en costes de producción y una adecuada productividad de las empresas del sector comerciable.

El comportamiento de los sectores productores de bienes comerciables y no comerciables no es el mismo, y ambos pueden ser relevantes para la competitividad exterior, aunque sólo los primeros acuden a los mercados internacionales. Para ilustrar este punto se puede utilizar el marco interpretativo propuesto por Balassa y Samuelson que destacan la existencia de dos sectores con características diferenciadas. El sector comerciable está expuesto a la competencia y sus precios están dados por los mercados internacionales. El sector no comerciable no está sujeto a la competencia externa, por lo que sus precios se determinan a nivel nacional. Ambos sectores se diferencian también por su productividad. Se considera que el crecimiento de la productividad del sector comerciable será mayor, por ser más intensivo en capital y caracterizarse por un mayor progreso técnico, mientras que el sector no comerciable, más intensivo en trabajo, soporta con

(1) Respecto a esta cuestión, los trabajos seminales son los de Samuelson (1964) y Balassa (1964). Para trabajos más recientes y/o con especial énfasis en el caso español o europeo véanse Alberola (2000), Alberola y Marqués (1999), Alberola y Tyrväinen (1999), Canzoneri *et al.* (1999), Estrada y López-Salido (2001) y Ortega (2001 y 2003).

mayor intensidad las elevaciones salariales que acompañan a las mejoras en el nivel de renta.

El diferencial de crecimiento de la productividad a favor del sector de bienes comerciables se producirá en mayor medida en los países menos desarrollados, que están convergiendo hacia los niveles tecnológicos de los desarrollados. En estos países, el *gap* de partida es mayor en el sector comerciable, y esa diferencia se estrecha a mayor velocidad a través de la acumulación de capital y la asimilación de tecnologías (en gran medida, ambas cosas suceden gracias a la inversión directa desde el exterior). Por el contrario, es razonable suponer que la evolución salarial es común en ambos sectores, ya que viene marcada con frecuencia por la situación del mercado de trabajo nacional y puede ser resultado tanto de mecanismos comunes de negociación salarial como de la movilidad del trabajo entre sectores dentro de un país.

En estas condiciones, es probable que aparezca *inflación dual*, es decir, una tasa de inflación diferente entre los sectores de bienes comerciables y no comerciables, superior en el segundo. La inflación del sector comerciable está determinada por la evolución de los precios de ese sector a nivel internacional, pues de otro modo los productos comerciables no mantienen su atractivo. Para que en esas condiciones las empresas mantengan su rentabilidad, el crecimiento de los salarios nominales ha de ser igual a la inflación del sector comerciable más el crecimiento de la productividad del trabajo en ese mismo sector. En el sector no comerciable, como la productividad crece más despacio que en el comerciable, si los salarios lo hacen al mismo ritmo que en el otro sector los costes por unidad de producto crecen más aprisa. Pero el sector no comerciable puede trasladar a precios esa mayor presión con más facilidad, porque no está sujeto a la competencia externa. Por tanto, sus precios pueden crecer más y, gracias a ello, puede mantenerse también su rentabilidad. En consecuencia, la inflación es mayor en el sector no comerciable que en el comerciable.

Si en una economía el peso del sector no comerciable es mayor que en otras (cosa probable en economías en desarrollo menos abiertas al exterior) la inflación dual puede producir, además, una inflación agregada mayor que en los demás países (inflación diferencial). Si la causa es sólo ésa y todos los sectores mantienen su rentabilidad, no hay pérdida de competi-

tividad del sector comerciable. En este contexto, el cambio en los patrones de consumo hacia cierto tipo de servicios a causa de las mejoras de la renta per cápita supone un mayor crecimiento de la demanda relativa de bienes no comerciables, a pesar de su mayor inflación.

Sin embargo, en otros casos la inflación diferencial sí va a suponer una pérdida de competitividad real que obligará con el tiempo a realizar ajustes en términos de producción, empleo y bienestar. En el caso expuesto anteriormente, la evolución de precios y salarios era compatible con el crecimiento de la productividad en cada sector. Ahora bien, esa compatibilidad puede no darse, y así sucederá si los mercados de factores y productos no son suficientemente flexibles.

En cuanto a los mercados de factores, las rigideces del mercado laboral pueden conducir a crecimientos salariales incompatibles con la competitividad del sector comerciable. Esto puede deberse a la presión salarial, *per se* o como consecuencia de un impulso de los salarios nominales derivado de la inflación de demanda en una fase expansiva del ciclo, impulsada o no por el sector público.

En esos casos, el sector no comerciable tiene la capacidad de trasladar el aumento de costes a precios, posibilidad que no existe (o existe en menor medida, y con un coste de pérdida de mercados) para el sector comerciable. Con unos costes nominales cuyo crecimiento excede del permitido por la evolución de los precios internacionales y la productividad del sector, los márgenes se contraen y la rentabilidad del sector comerciable se resiente: la pérdida de competitividad se ha materializado. Con el paso del tiempo la acumulación de ese proceso fuerza a las empresas de productos comerciables a lograr mayores niveles de productividad, ajustando sus plantillas y eliminando la actividad menos rentable. Empieza así el proceso de ajuste, más doloroso cuanto más rígido sea el mercado de trabajo y menos sensible al desempleo.

Las rigideces del mercado de productos, y fundamentalmente la falta de competencia en muchas actividades del sector no comerciable, pueden producir también efectos similares a los descritos, dada la posibilidad que tiene este sector de trasladar costes a precios gracias a la ausencia de competencia externa. En muchos países la competencia interna entre las empresas nacio-

nales resulta insuficiente y su poder de mercado puede permitir, no sólo el mantenimiento de los márgenes de beneficio ante subidas de costes, sino la existencia de márgenes excesivos. Pero un sector poco eficiente y con mayor poder de mercado supondrá precios más elevados de los bienes no comerciables y mayores costes para el sector comerciable, en la medida en que los haya de consumir. Además, puede facilitar un crecimiento excesivo de los salarios nominales. El resultado final es, de nuevo, mayor inflación en el sector no comerciable que en el comerciable (que no puede repercutir en precios los mayores costes). Esa inflación dual, y la consiguiente inflación diferencial del conjunto de la economía, puede suponer pérdida de competitividad del sector comerciable y necesidad de ajuste para restaurar su equilibrio financiero.

Obsérvese que la falta de competencia en el sector no comerciable supone un problema potencial, cualquiera que sea el origen de la inflación. Tanto si inicialmente se trata de una excesiva presión salarial o si se deriva de un incremento de márgenes de beneficio en los productos no comerciables, es la capacidad de trasladar costes a precios (gracias a la falta de competencia) lo que hace posible y da persistencia al fenómeno. La inflación dual hace que los precios al consumo en su conjunto crezcan más que los precios de los bienes comerciables, lo cual estimula el crecimiento de los salarios nominales a tasas excesivas para el sector comerciable. Si el problema se intensifica o se prolonga el ajuste necesario es de mayor magnitud. Cuando el ajuste se lleva a cabo se observarán ganancias de productividad en el sector comerciable que no son sólo el resultado natural de la inversión y el progreso técnico, sino de la destrucción de empleo en ese sector requerida por dicho ajuste. En este contexto, una tendencia de la demanda a dirigirse hacia productos del sector no comerciable, impulsada por el crecimiento del nivel de renta o por el sector público, no haría más que añadir más leña al fuego que amenaza la competitividad exterior.

En definitiva, la existencia de inflación diferencial puede significar un problema para la competitividad de nuestra economía o no, dependiendo de las circunstancias que la originen. En la economía española, hay razones para suponer que es inevitable una cierta inflación diferencial frente a nuestros socios del área del euro hasta que no se haya logrado la plena convergencia en niveles de desarrollo económico. El problema estriba en distinguir si nuestra

mayor inflación es en su totalidad inflación diferencial inocua, que no provoca problemas de competitividad, o si, por el contrario, una parte significativa de ella se deriva de las rigideces de nuestra economía y genera pérdida de competitividad para nuestro sector comerciable. En este segundo caso, la situación es ahora más peligrosa que nunca, puesto que desde que pertenecemos al área del euro no tenemos posibilidad de restaurar nuestra competitividad respecto al resto de países miembros mediante modificaciones del tipo de cambio.

En las siguientes secciones de este capítulo se distingue entre sector comerciable y no comerciable al analizar los diferentes factores que están tras la formación de sus precios: crecimiento de la productividad y evolución de los costes (laborales, consumos intermedios y costes financieros). Además, se realizarán comparaciones directas de los niveles de productividad del trabajo y costes laborales del sector industrial español (núcleo de las actividades comerciables) respecto al de nuestros principales socios del área del euro. Finalmente, para valorar el grado de compatibilidad de esos comportamientos y su repercusión en la competitividad del sector comerciable, se estudia la evolución temporal de su rentabilidad. En última instancia, la rentabilidad del sector abierto a la competencia externa revela la capacidad de las empresas de mantenerse en las condiciones de competitividad alcanzadas por la economía y permite valorar si la evolución de la inflación ha sido compatible con ese objetivo.

3.2. Productividad del trabajo y competitividad

Las diferencias de productividad entre países pueden ser relevantes para explicar el tránsito desde los niveles de costes a los niveles de precios. Los altos niveles de productividad de algunas economías están en la base de su capacidad de hacer compatibles altos costes de algunos factores y capacidad de competir. En cambio, los bajos niveles de productividad de otros países limitan las ventajas potenciales de sus bajos costes, que no llegan a convertirse totalmente en ventajas de precios. Ahora bien, para poder valorar la situación de cada economía en este sentido es necesario, de nuevo, medir adecuadamente la productividad de las distintas economías, de manera que sean comparables. Las dificultades en las comparaciones de productividad son, al menos, de dos tipos. La primera se deriva de que las estadís-

ticas disponibles sobre las cantidades empleadas de los distintos *inputs* que intervienen en la producción son muy desiguales; de hecho, sólo las estadísticas referidas al factor trabajo están disponibles con generalidad, a escala nacional y sectorial, en condiciones que faciliten las comparaciones. La segunda dificultad se deriva, una vez más, de la necesidad de disponer de índices de precios que permitan valorar la productividad de los diferentes países en términos reales.

Las valoraciones de la productividad conceptualmente más precisas intentan aproximarse lo más posible a la idea de eficiencia económica en la producción y, para ello, consideran la relación entre el producto obtenido y el conjunto de factores empleados en su producción. La llamada *productividad total de los factores* se define siguiendo ese criterio de dos maneras diferentes, según se considere el valor añadido o la producción total: bien como un cociente entre el valor añadido y una ponderación de los *inputs* de capital y trabajo o, alternativamente, como un cociente entre el *output* total y una combinación ponderada de trabajo, capital y productos intermedios.

A pesar de esa mayor precisión conceptual, la medida más utilizada de productividad es la denominada *productividad aparente del trabajo*, dada la viabilidad del cálculo de la misma en muchos más supuestos que la *productividad total de los factores*, condicionada por las limitaciones de las estadísticas sobre el *stock* de capital de países o sectores. La productividad del trabajo se mide como un cociente simple entre valor de la producción o del valor añadido y unidades de trabajo utilizadas. Es evidente que se trata de un indicador de productividad parcial, que puede verse influido por las cantidades empleadas de otros factores; en particular, por lo general, el trabajo puede resultar *aparentemente* más (menos) productivo si está apoyado por una mayor (menor) cantidad de capital por trabajador. Además, en períodos de intensas variaciones de la relación capital/trabajo, las mejoras de la productividad del trabajo acompañadas de un mayor uso de capital (con sus correspondientes costes) pueden no representar en realidad incrementos de productividad total tan elevados.

A pesar de estas limitaciones, la productividad del trabajo es un indicador interesante si se interpreta con prudencia y así será utilizado en este apartado. Para ello han de resolverse también el segundo tipo de problemas

antes mencionados, pues la comparación de la productividad y los costes de los países, así como la trayectoria temporal de ambas variables, requieren la utilización de índices de precios que permitan transformar valores nominales en reales, expresados en una moneda común. Si el interés de la comparación se centra en los productos comerciables, los índices de precios más adecuados son los Ratios de Valor Unitario (RVU) presentados en el capítulo II, que reflejan los precios de los bienes *producidos* en un país más directamente relacionados con la competitividad en precios (y no los precios de la cesta de bienes finales adquiridos por los residentes, que son los considerados en el cálculo de las PPA).

La información sobre los RVU no está por lo general disponible y su obtención es muy laboriosa, ya que requiere realizar el ajuste o emparejamiento entre un número muy elevado de bienes intercambiados, basándose en las industrias de origen. De los países grandes de la Unión Europea que se han considerado en otros capítulos se ha elaborado información para España, Alemania, Francia y Reino Unido hasta el año 2002, pero no es posible disponer de ella para Italia. También se dispone de información, aunque para un período más corto, para tres países menos desarrollados que son competidores de nuestros productos: Portugal, Marruecos y Turquía. La información obliga también a restringir el análisis al sector manufacturero, pero de ese modo se cubre la mayor parte del sector comerciable, dado que las actividades generadas por el sector servicios son, en su práctica totalidad, no comerciables.

La evolución temporal de la productividad relativa del trabajo en el sector manufacturero español respecto a los otros tres países de la UE considerados, utilizando los RVU, aparece en el gráfico 3.1. De su observación se desprende, en primer lugar, que el valor añadido por trabajador es menor en España que en Alemania, Francia y Reino Unido. En segundo lugar, se observa en los últimos años un perfil claramente *divergente*, es decir, las diferencias son cada vez mayores, especialmente si comparamos la productividad del trabajo en España y Francia, nuestro principal socio comercial. En el año 2002, la productividad del trabajo en el sector manufacturero francés era un 20% superior a la productividad española, mientras que la alemana, pese a la reunificación, era un 25% mayor.

Gráfico 3.1

VALOR AÑADIDO POR TRABAJADOR. MANUFACTURAS

España = 100



Nota: Véase Anexo 1 de la versión electrónica.

Fuente: Elaboración propia.

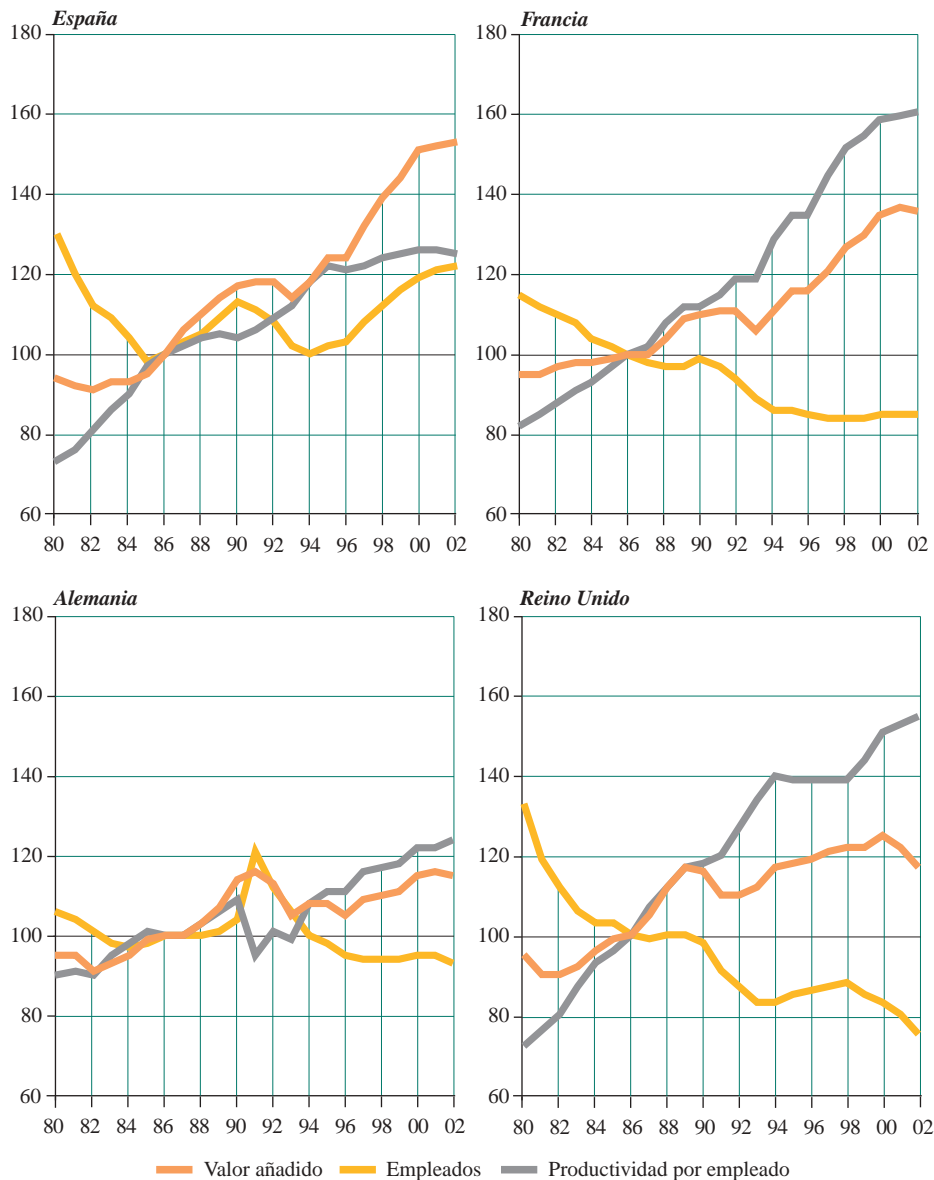
Nuestros niveles relativos de productividad por trabajador han empeorado en una etapa en la que, han mejorado de forma muy notable los niveles de ocupación. El gráfico 3.2 indica que España es el único de los cuatro países grandes europeos considerados que ha incrementado el empleo en el sector manufacturero y, también, el que ha experimentado mayores aumentos en el valor añadido generado por el sector. Ahora bien, este mayor ritmo de crecimiento no ha sido suficiente para impedir que la productividad del trabajo se haya estancado en ese período.

La evolución del empleo en los últimos años en el sector abierto a la competencia indica que la situación competitiva del sector manufacturero no le está obligando a realizar ajustes en su dimensión en estos años. Sin embargo, el pobre comportamiento de la productividad del trabajo indica que los niveles de capitalización de la economía española y la eficiencia con la que se combinan los factores productivos no avanzan lo suficiente y esto constituye una limitación para sostener la competitividad en el futuro. Por lo tanto, el gran reto al que se enfrenta nuestro país es mejorar la eficiencia

Gráfico 3.2

VALOR AÑADIDO, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO. MANUFACTURAS

1986 = 100



Nota: Véase Anexo 1 de la versión electrónica.
Fuente: Elaboración propia.

de su sistema productivo al tiempo que incorpora al mismo a la población todavía desempleada e inactiva.

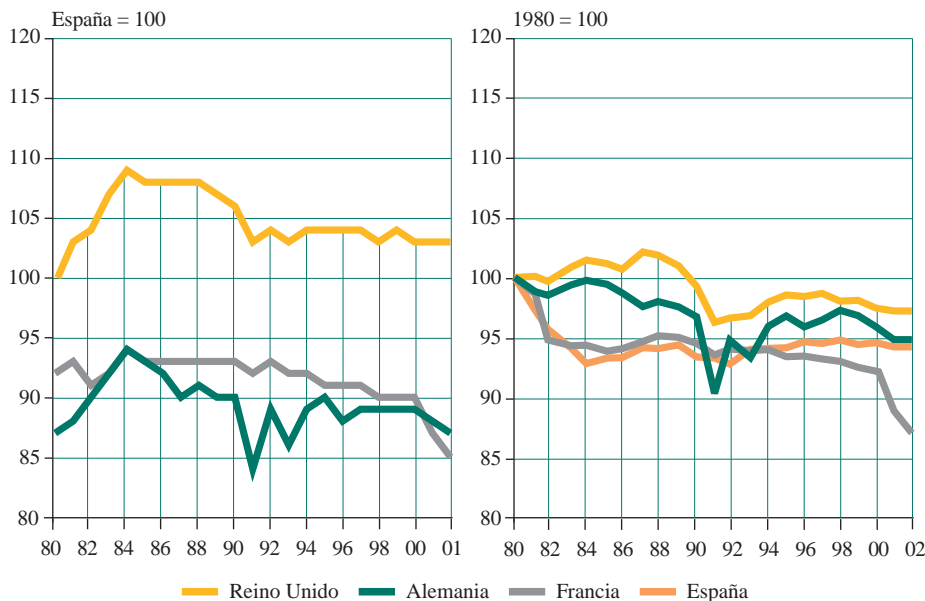
El problema que se ha observado en el crecimiento español de los últimos años es que, cuando por fin se han logrado de manera sostenida mejoras del empleo, éstas no han ido acompañadas de mejoras simultáneas de productividad que contribuyeran a reforzar el ritmo de crecimiento. Esta conclusión se obtiene también cuando se considera la *productividad total de los factores* en lugar de la productividad (parcial o aparente) del trabajo. Según se constata en otros estudios sobre la trayectoria de la economía española a nivel agregado, lo que distingue el crecimiento español de los noventa del de las décadas precedentes es tanto su mayor capacidad de generación de empleo como su menor tasa de mejora de la productividad, o progreso técnico.⁽²⁾

Debe advertirse que no existe necesariamente una relación inversa entre crecimiento del empleo y productividad. Aunque es cierto que algunas mejoras de productividad se basan en la destrucción de empleo, en otras circunstancias las dos variables crecen simultáneamente. El *círculo virtuoso* vivido por algunas otras economías en los últimos años de década de los noventa, como la norteamericana, la irlandesa o la finlandesa, así lo confirma, pues ha resultado de su capacidad de combinar fuertes avances en productividad y notables mejoras en el empleo. En ese proceso ha tenido bastante que ver un ritmo de cambio estructural más intenso, orientando la especialización de la economía hacia aquellas actividades que permiten mayores ganancias de productividad debido a la rápida expansión de sus mercados.

Un indicador más preciso de los niveles de productividad alcanzados por un país que la productividad por ocupado es el valor añadido por hora trabajada, puesto que las horas trabajadas por ocupado son muy distintas entre los países. El gráfico 3.3 indica que en el Reino Unido los ocupados trabajan más horas que en España, aproximadamente un 4% más. Por el contrario, en Alemania y Francia el número de horas trabajadas es sensiblemente inferior. En el año 2002, en Francia, las horas trabajadas se situaban en el 85% de las de los españoles, como resultado de la puesta en marcha de la jornada de 35 horas. En la segunda mitad de la década de los noventa

(2) Véase el análisis de las fuentes del crecimiento en España y los países del G-7 en Goerlich, Mas y Pérez (2002).

NÚMERO DE HORAS TRABAJADAS. MANUFACTURAS



Fuente: Elaboración propia.

el número de horas trabajadas en Alemania y Francia, y en menor medida en el Reino Unido, ha experimentado una caída continuada, especialmente intensa en el caso francés. Esta evolución contrasta con la de nuestro país, donde las horas trabajadas se han estabilizado en niveles similares a los del año 1990.

Dado que en Francia y Alemania los ocupados trabajan menos horas que en España, las diferencias con estos países en productividad por hora trabajada son más elevadas que en productividad por ocupado; en cambio, la comparación con el Reino Unido no se ve prácticamente afectada. El gráfico 3.4 indica que, cuando se corrige por el número de horas trabajadas, la productividad francesa y la alemana en las manufacturas es un 40% superior a la española, mientras que por trabajador ocupado eran de tan sólo un 20%.

Gráfico 3.4

PRODUCTIVIDAD POR HORA TRABAJADA. MANUFACTURAS

España = 100



Nota: Véase Anexo 1 de la versión electrónica.

Fuente: Elaboración propia.

Recuadro 3.1. La productividad del trabajo en tres países menos avanzados

Portugal, Marruecos y Turquía son tres países menos desarrollados que España, pero que compiten en algunos segmentos del mercado internacional (en particular en el europeo), generalmente los de menor valor añadido. Portugal se incorporó a la UE junto con España en el año 1986. Turquía forma una unión aduanera con la UE desde 1996 y Marruecos ha firmado un acuerdo de asociación euromediterráneo que prevé la instauración de una zona de libre comercio para los productos industriales en el año 2012.

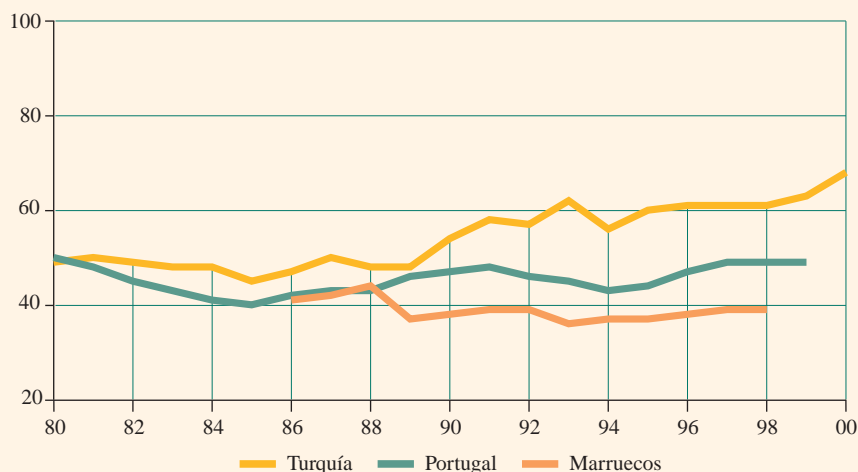
En el gráfico 3.5 se observa que la productividad portuguesa en manufacturas oscila alrededor del 50% del nivel español a lo largo

de todo el período, más próxima a la marroquí que a la turca. La trayectoria de Turquía ha sido bastante impresionante en los últimos años. En 1980, el valor añadido por ocupado en el sector manufacturero representaba el 50% del nivel español, similar al de Portugal. En los años noventa ha sobrepasado el 70%, mejorando su productividad más que España, mientras que la productividad portuguesa se estancaba, en relación con la española, en los valores de los años ochenta. El fuerte crecimiento de la productividad en Turquía ha permitido conciliar crecimiento económico y creación de empleo. No es el caso de Marruecos, cuya productividad se sitúa alrededor del 40% de la española, diez puntos porcentuales menos que la portuguesa.

Gráfico 3.5

VALOR AÑADIDO POR TRABAJADOR. MANUFACTURAS

España = 100



Nota: Véase Anexo 1 de la versión electrónica.

Fuente: Elaboración propia.

3.3. Costes

La evolución conjunta de la productividad y los costes de producción es determinante de la capacidad de las empresas de asimilar las elevaciones de los costes y, por tanto, del comportamiento de precios y márgenes y de la capacidad de competir y mantenerse en los mercados. En este apartado se revisa el comportamiento seguido por los distintos componentes de los costes en España, considerando sucesivamente los costes laborales, el precio de los consumos intermedios y los costes financieros.

3.3.1. Costes laborales y mercado de trabajo

Los costes laborales (salariales y no salariales) son un componente muy importante de los costes totales de producción. Si en un sector su ritmo de crecimiento resulta excesivo en comparación con la mejora de la productividad del trabajo y si la posibilidad de transmitir esas alzas de costes a los precios está limitada por la presión de la competencia externa (como sucede en el caso del sector de bienes comerciables), la competitividad y rentabilidad del sector se resentirán, provocando crisis empresariales y destrucción de empleo. Si la presión de la competencia no es intensa, las alzas salariales se trasladarán a precios generando inflación salarial.

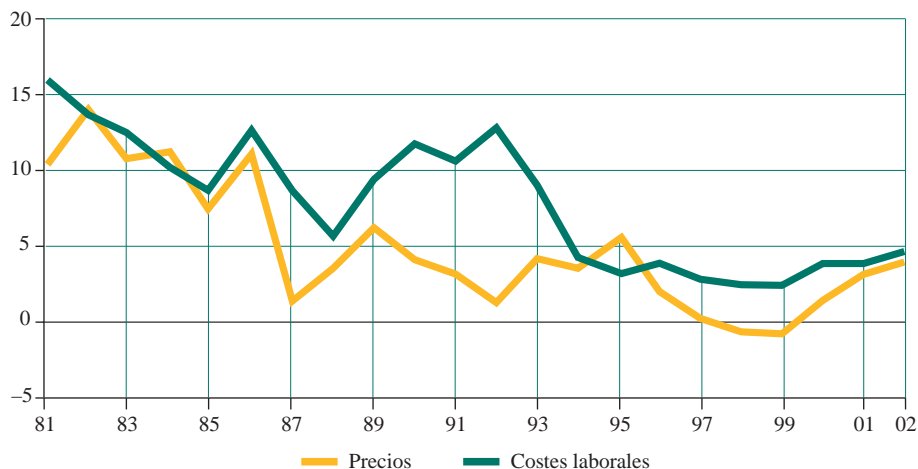
Con un mercado de trabajo suficientemente flexible, con mecanismos de negociación adecuados, los crecimientos salariales en el sector comerciable resultarían compatibles con el crecimiento de la productividad y el mantenimiento de la competitividad. Si se produjeran *shocks* negativos, la flexibilidad atenuaría la duración y gravedad de la crisis, pues la destrucción de empleo generaría una pronta, y suficientemente intensa, moderación salarial, que restauraría la posición competitiva de las empresas nacionales.

El gráfico 3.6 muestra el crecimiento nominal de la remuneración por asalariado (equivalente) a tiempo completo en el sector comerciable durante el período 1981-2002 y el crecimiento del deflactor del VAB de este sector.⁽³⁾ Desde mediados de los ochenta hasta la crisis cambiaria de la pri-

(3) Se considera que el sector comerciable está formado por la agricultura, la energía y las manufacturas.

PRECIOS Y COSTES LABORALES EN EL SECTOR COMERCIAL. ESPAÑA

Tasas de crecimiento. Porcentaje



Fuente: INE-Contabilidad Nacional.

mera mitad de los noventa, existe un período dilatado con crecimientos salariales muy por encima de los precios. Asimismo, se observa una brecha del mismo signo, pero más moderada, desde 1996 en adelante, prácticamente hasta finales del período contemplado.

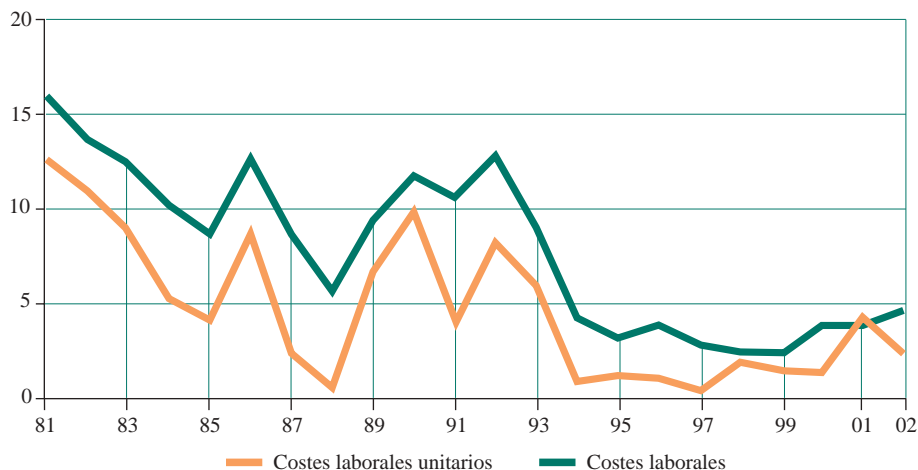
En estos dos períodos, los salarios podrían haber constituido un factor de inflación de costes y de dificultades en empresas o sectores determinados. Para realizar esta valoración hay que tener en cuenta la evolución de la productividad del trabajo y el empleo en el sector. Ambos inciden en los costes laborales unitarios, esto es, el cociente entre la remuneración por ocupado y la productividad real por ocupado.

El gráfico 3.7 muestra la tasa de crecimiento del coste laboral unitario del sector comerciable. Como puede observarse, su evolución es mucho más moderada que la de los salarios, porque las mejoras de productividad reducen el impacto de éstos sobre los costes unitarios, pero la cuestión es si ha sido suficientemente moderada para permitir la creación de empleo, o al menos evitar su destrucción.

Gráfico 3.7

COSTES LABORALES UNITARIOS Y COSTES LABORALES EN EL SECTOR COMERCIAL. ESPAÑA

Tasas de crecimiento. Porcentaje



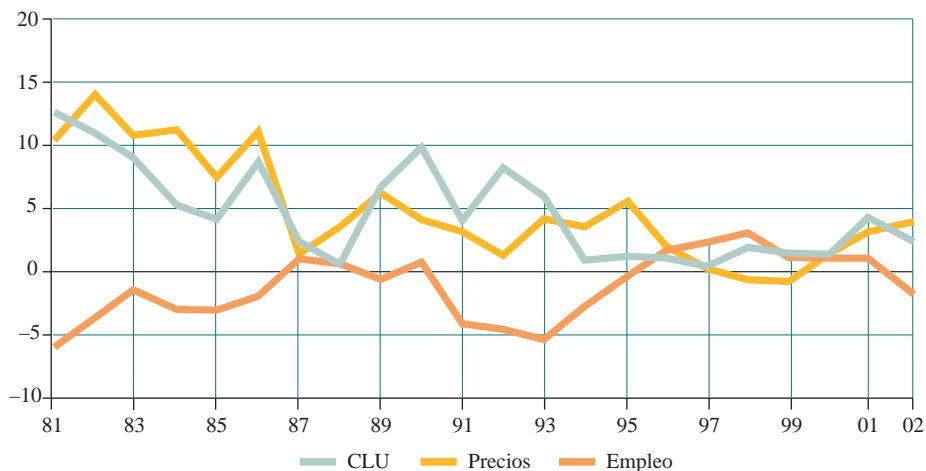
Fuente: INE-Contabilidad Nacional.

El gráfico 3.8 presenta la evolución de los costes laborales unitarios, los precios y el empleo del sector. La fuerte destrucción de empleo (medido como puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo) en el sector comercial durante el período 1991-1994, coincidió con el excesivo crecimiento de los costes laborales. La evolución salarial (en un contexto caracterizado por tasas de paro ya elevadas) resultó incompatible con las ganancias efectivas de productividad y la evolución de los precios de nuestros competidores. El sector productivo de bienes comerciables experimentó un empeoramiento de su rentabilidad y se vio abocado a realizar ajustes eliminando los puestos de trabajo menos productivos para recuperar su equilibrio. Durante los últimos años el crecimiento nominal de los costes del trabajo se sitúa de nuevo por encima del de los precios del sector comercial. Sin embargo, los costes laborales unitarios han crecido a un ritmo similar o tan sólo ligeramente superior al de los precios, ajustándose de cerca a las ganancias de productividad. Este comportamiento ha hecho innecesario proceder a ajustes de plantillas importantes y, en cambio, a partir de 1996

Gráfico 3.8

COSTES LABORALES UNITARIOS (CLU), PRECIOS Y EMPLEO EN EL SECTOR COMERCIAL. ESPAÑA

Tasas de crecimiento. Porcentaje



Fuente: INE-Contabilidad Nacional.

se registran crecimientos importantes y sostenidos del empleo, que sólo se ven interrumpidos en el último año considerado.

Como hemos visto, España es el único país de los cuatro grandes de la UE que no destruyó empleo en el sector manufacturero, el productor de bienes comerciables por excelencia. En ese sentido, el crecimiento del empleo en las manufacturas en un contexto de debilitamiento de las economías de la UE, son *buenas noticias* para el sector abierto de la economía española. Ahora bien, la competitividad no depende sólo de los costes laborales y la productividad y, como veremos, se ha visto también influida por otros factores de coste. Además, la competitividad es siempre un concepto relativo y dinámico: se es más o menos competitivo según cuál sea nuestro comportamiento respecto al de las restantes empresas o los demás países, de modo que en el caso de los costes laborales la competitividad también depende de la evolución de los costes laborales unitarios de nuestros competidores.

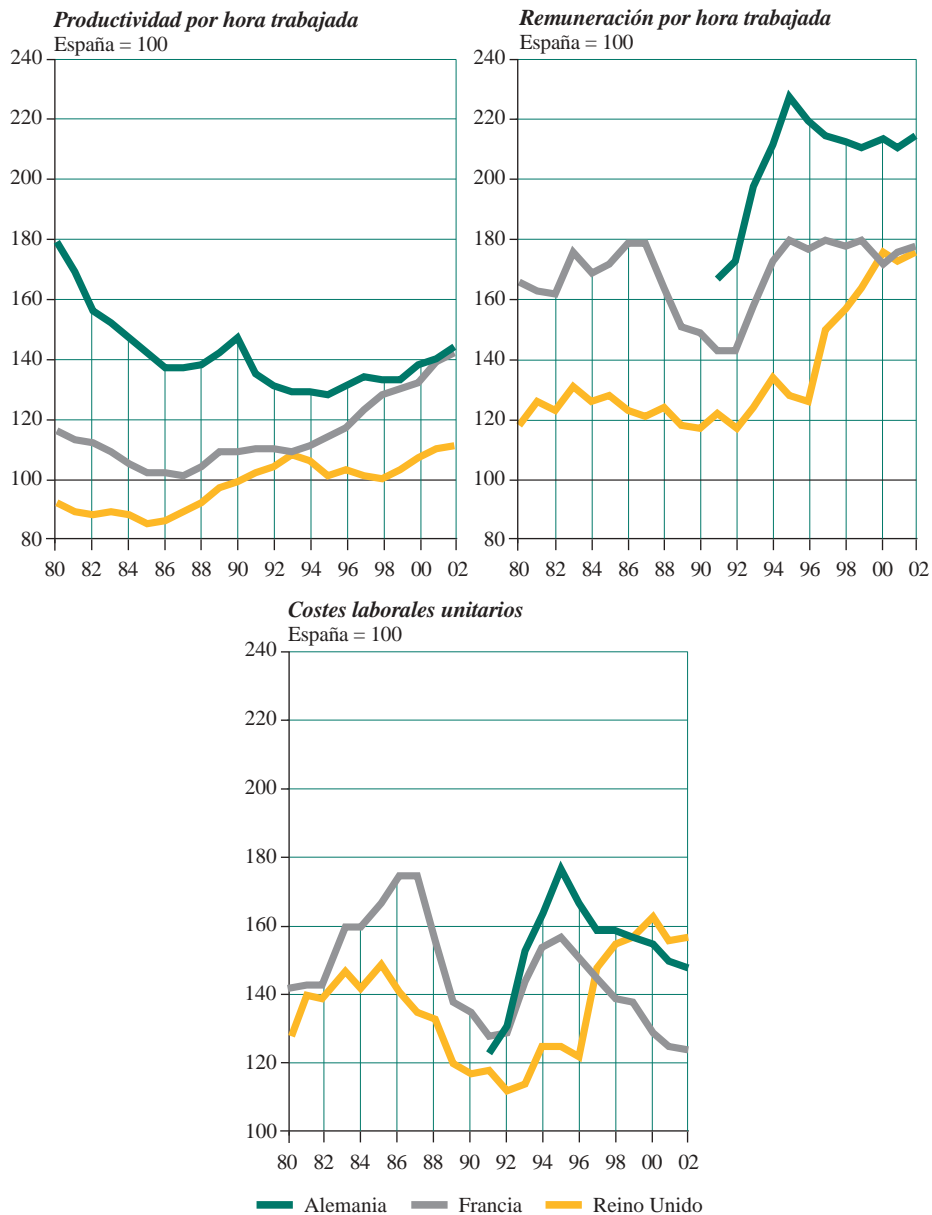
El gráfico 3.9 sintetiza la información pertinente para el análisis del papel de los costes salariales en la competitividad de los tres países grandes de la UE en relación con España: la remuneración por hora trabajada, la productividad por hora trabajada y los costes laborales unitarios, obtenidos como cocientes entre los dos anteriores.⁽⁴⁾ La productividad del trabajo en el sector de las manufacturas español ha presentado en los últimos años un comportamiento muy pobre. Sin embargo, la moderación salarial ha permitido que el avance de la remuneración por hora trabajada en España haya sido muy inferior al de los tres países grandes de la UE. El gráfico refleja el importante incremento experimentado por la remuneración salarial en Alemania, Francia y Reino Unido en relación con España durante la década de los noventa. Este dispar comportamiento explicaría el incremento del empleo en nuestro país y las reducciones en los tres restantes países. En el año 2002, la remuneración por hora trabajada era más del doble que la española en Alemania, y superior en casi el 80% en el Reino Unido y Francia.

Los costes laborales unitarios, sobre los que descansa en parte la competitividad en precios, son en España en la actualidad claramente inferiores a los de los tres restantes países. En el año 2002, los costes laborales eran superiores a los españoles en más del 20% en Francia, en más del 50% en Alemania y en más del 60% en el Reino Unido. No obstante, desde mediada la década de los noventa la economía española ha experimentado una reducción continuada de la ventaja en costes laborales que disfrutaba respecto a la alemana y la francesa. Por el contrario, la apreciación de la libra ha sido en gran medida responsable de la pérdida de competitividad en costes del Reino Unido. Como consecuencia de esta menor competitividad, el empleo manufacturero en ese país se ha resentido de forma notable.

Sin embargo, como hemos visto en el capítulo II, la aparente compatibilidad entre precios y costes laborales unitarios del sector manufacturero español en los últimos años se ha producido a costa de un crecimiento excesivo de los precios respecto a sus competidores. Esto podría producir

(4) Es importante señalar que, como anteriormente, las productividades relativas se han calculado en términos reales utilizando los RVU. Sin embargo, en el cálculo de las remuneraciones relativas se han utilizado variables nominales convertidas a una moneda única a partir de los tipos de cambio nominales. Es decir, en la remuneración por trabajador no se controla por las diferencias de precios entre países, pero sí en el cálculo del valor de la producción.

NIVEL RELATIVO DE LA PRODUCTIVIDAD, LA REMUNERACIÓN POR HORA TRABAJADA Y LOS COSTES LABORALES UNITARIOS. MANUFACTURAS



Nota: Véase Anexo 1 de la versión electrónica.

Fuente: Elaboración propia.

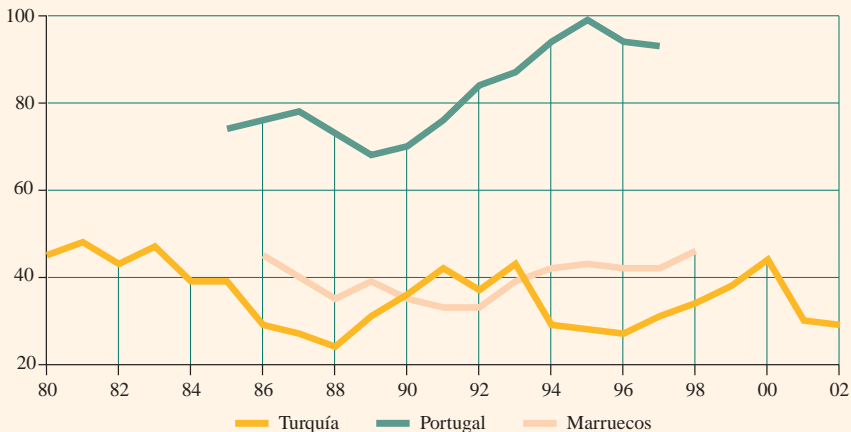
Recuadro 3.2. Los costes laborales en tres economías menos avanzadas

La economía española debe competir en los mercados internacionales con otras economías que, por ser menos avanzadas que la nuestra, disfrutaban en principio de ventajas en costes laborales, sobre todo en actividades de menor valor añadido. La intensidad con la que esos menores costes salariales se transforman en costes laborales unitarios más bajos que los españoles depende de los niveles relativos de productividad del trabajo. El gráfico 3.10 presenta la situación relativa de los costes laborales unitarios de tres de esos países, Portugal, Marruecos y Turquía.

Gráfico 3.10

NIVEL RELATIVO DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS. MANUFACTURAS

España = 100



Nota: Véase Anexo 1 de la versión electrónica.

Fuente: Elaboración propia.

La situación más desfavorable es la de Portugal, que presenta niveles de productividad sustancialmente inferiores a los españoles, en torno al 50%; como consecuencia de ello, sus costes laborales unitarios se aproximan a los nuestros. Por lo tanto, la competitividad en costes de ese país (en lo que respecta a los costes laborales) es similar a la española pese a que su situación en términos de salarios y renta por habitante debería significar ventajas desde este punto de vista.

En Marruecos, la productividad y la remuneración de los trabajadores se han mantenido en línea a lo largo del período, lo que le ha permitido mantener la ventaja en costes que disfruta respecto a España a lo largo del período. Los costes laborales unitarios en Marruecos son aproximadamente el 40% de los españoles.

Turquía mantiene mayores ventajas en costes laborales –tan sólo representan el 30% de los españoles–, al tiempo que ha experimentado fuertes crecimientos de la productividad en los últimos años, ya comentados. Esta combinación es un ejemplo de cómo algunas economías menos avanzadas pueden utilizar su atraso relativo como palanca que potencie su competitividad.

En todo caso, es importante advertir que las ventajas de costes laborales suelen ser mayores que las ventajas competitivas en precios (como se puede comprobar revisando los datos del cuadro 2.1). Ello es debido a que otros componentes de los costes, distintos de los laborales, como los consumos intermedios o costes financieros, suelen ser más elevados en el caso de los países más atrasados y permiten recuperar terreno a la competitividad de los más desarrollados.

pérdidas de competitividad a medio plazo. La destrucción de empleo de 2002 en el sector podría ser la primera señal de que ese proceso se ha puesto en marcha.

Para evaluar con más detalle el comportamiento del coste laboral es útil distinguir entre sueldos y salarios, y costes extrasalariales del trabajo

COSTES DEL TRABAJO SALARIALES Y NO SALARIALES EN EL SECTOR INDUSTRIAL. ESPAÑA

Tasas de crecimiento. Porcentaje



Fuente: Banco de España-Central de Balances.

como las cotizaciones a la Seguridad Social. El gráfico 3.11 muestra las tasas de crecimiento de ambas magnitudes por trabajador en el sector industrial, según la *Central de Balances* del Banco de España. La diferencia de perfiles es evidente y resulta de interés destacar sobre todo que existen, hasta 1993, crecimientos elevados y cada vez mayores de las cotizaciones sociales, que se sitúan en general por encima de los registrados por los sueldos y salarios. En cambio, desde 1994 hasta 2001 las cotizaciones experimentan caídas o incrementos moderados, con tasas de crecimiento por debajo de las de los sueldos y salarios, por lo general.

Por consiguiente, las cargas extrasalariales constituyeron también un factor de presión sobre los costes laborales durante la fase de crisis del sector comerciable en la primera mitad de los noventa, que culminó con despidos y la necesidad de ajustes del tipo de cambio. Por el contrario, dichas cargas han sido un factor de moderación de los costes salariales desde mediados de esa década hasta fechas muy recientes. Así pues, la creciente presión fiscal

sobre el uso de trabajo y la reversión de esa política han jugado un papel en el diferente comportamiento del sector comerciable durante distintos subperíodos de las dos últimas décadas.

3.3.2. Consumos intermedios

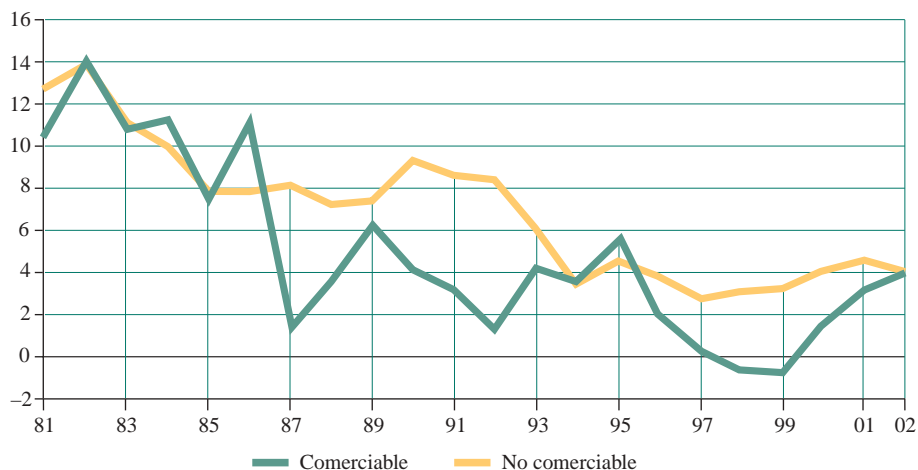
Pese a la indudable relevancia de los costes laborales, éstos no son en realidad el principal componente de los costes de producción. En general, los consumos intermedios de bienes y servicios constituyen aproximadamente la mitad de los costes de producción. De ellos, una parte no despreciable procede del sector de bienes no comerciables, que se encuentra más a cubierto de la competencia externa. Cuanto mayor sea la dependencia del sector comerciable de los consumos intermedios procedentes del no comerciable, más vulnerables serán los costes de producción del primero a la inflación existente en el sector protegido. En la medida en que los consumos intermedios del sector comerciable recogen el impacto de la evolución de los costes salariales y financieros y de los márgenes empresariales del sector no comerciable, el comportamiento de estas variables en esos sectores cerrados a la competencia exterior genera presiones inflacionistas en el sector comerciable, reduciendo su competitividad.

El gráfico 3.12 muestra las tasas de inflación del sector comerciable (agricultura, energía y manufacturas) y del no comerciable (construcción, servicios de mercado y servicios no destinados a la venta), según los deflatores del valor añadido bruto de la *Contabilidad Nacional*. Según se constata, el diferencial de inflación existente en el sector no comerciable, durante los períodos 1987-1993 y 1996-2001, habrá constituido una fuente adicional de inflación de costes para el sector comerciable, a través de los consumos intermedios. Para valorar la importancia cuantitativa de este efecto puede hacerse uso de la *Tabla Simétrica* elaborada por el INE para 1995, que estima el peso que tienen los consumos intermedios procedentes del sector no comerciable sobre el total de la producción del sector comerciable en un 11,9%. En el año 1990, el porcentaje era algo inferior, el 10,2%.

Teniendo en cuenta que el peso de los consumos intermedios en la producción del sector comerciable ascendía al 62,5% en 1995, los procedentes del sector no comerciable representaban algo menos del 20% del total. Esta cifra no puede considerarse desdeñable, por lo que la presión inflacionista directa

TASAS DE INFLACIÓN SEGÚN COMERCIABILIDAD SECTORIAL. ESPAÑA

En porcentaje



Fuente: INE-Contabilidad Nacional.

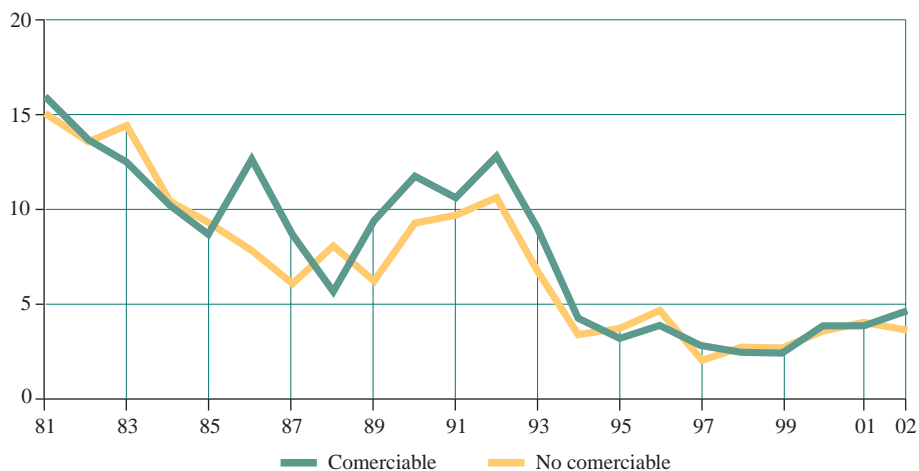
del sector no comerciable sobre la competitividad del sector comerciable no debe descartarse, sobre todo teniendo en cuenta la evidencia de mayor crecimiento de los precios de los servicios en España durante los últimos años.

El origen de la mayor inflación en el sector no comerciable no reside en un mayor crecimiento salarial en dicho sector. Como se aprecia en el gráfico 3.13, la evolución es similar en ambos sectores o, en todo caso, los salarios nominales habrían crecido más en el sector comerciable pero éste, como se recordará, está formado por actividades en las que las ganancias de productividad son superiores. En efecto, el comportamiento de la productividad sectorial del trabajo de ambos sectores, que muestra el gráfico 3.14, indica que en el sector comerciable ha crecido, de modo sistemático, a tasas superiores a las del sector no comerciable. El diferencial es especialmente intenso durante el período 1986-93, pero se manifiesta también en los últimos años, aunque con menor intensidad. Como consecuencia de que la evolución de los salarios ha sido menos dispar que la de la productividad, los costes laborales unitarios han seguido evoluciones bien distintas a nivel sectorial, tal como recoge el gráfico 3.15: los del sector no comerciable han

Gráfico 3.13

CRECIMIENTO SALARIAL SEGÚN COMERCIABILIDAD SECTORIAL. ESPAÑA

En porcentaje

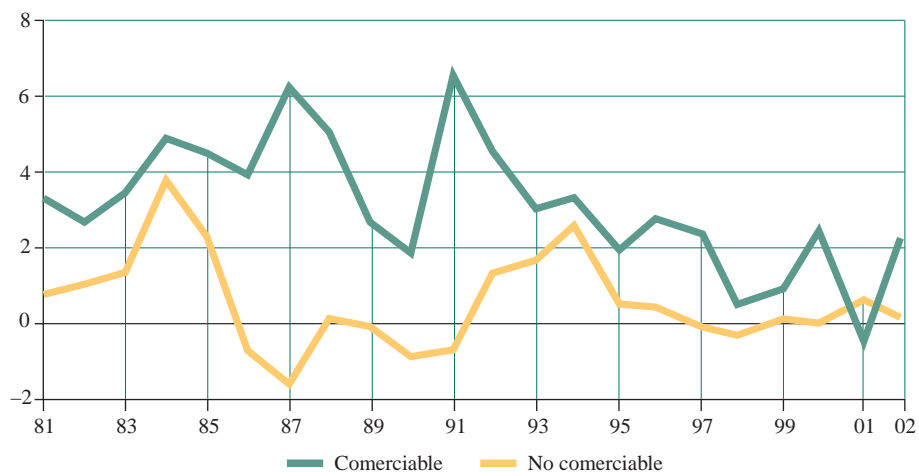


Fuente: INE-Contabilidad Nacional.

Gráfico 3.14

CRECIMIENTO PRODUCTIVIDAD SEGÚN COMERCIABILIDAD SECTORIAL. ESPAÑA

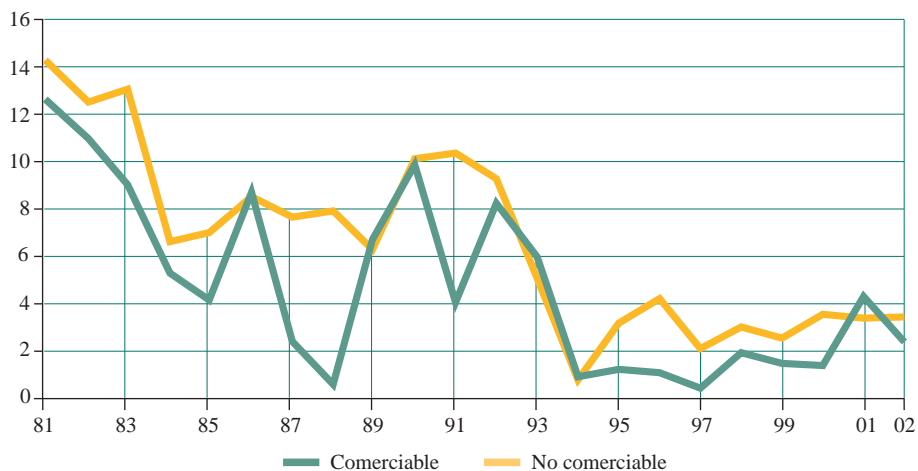
En porcentaje



Fuente: INE-Contabilidad Nacional.

CRECIMIENTO COSTES LABORALES UNITARIOS SEGÚN COMERCIALIZABILIDAD SECTORIAL. ESPAÑA

En porcentaje



Fuente: INE-Contabilidad Nacional.

crecido a tasas superiores (o semejantes pero no inferiores) a las del sector comercializable.

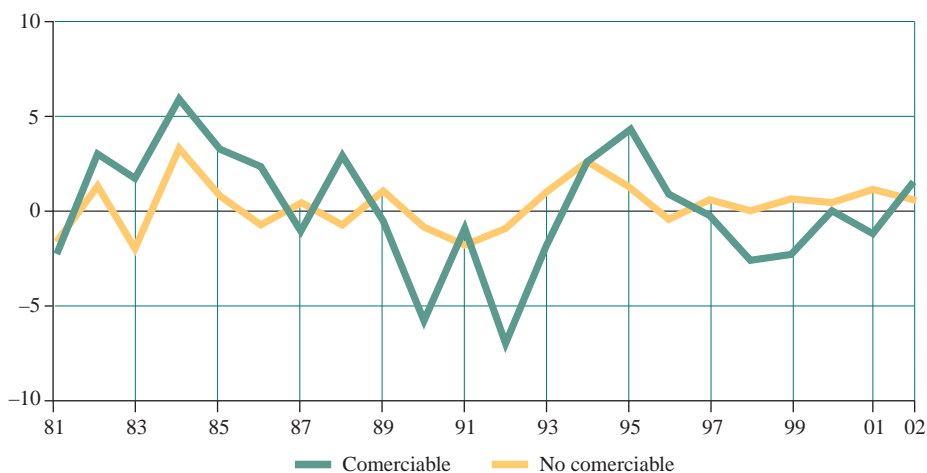
La falta de competencia (sobre todo exterior) ha permitido a las actividades protegidas asumir mejor ese crecimiento de costes, manteniendo básicamente los mismos márgenes sobre costes laborales. Esto no ha sido posible, en cambio, en el caso del sector comercializable. El gráfico 3.16 muestra la diferencia entre la tasa de crecimiento de los precios y de los costes laborales unitarios. Como puede apreciarse, estos últimos han ido por delante durante los períodos 1989-93 y 1997-99 (1996-2002, en el caso concreto de la industria), generando diferenciales negativos de mayor dimensión y más frecuentes en el sector de los bienes comercializables.

En definitiva, los salarios han crecido a ritmos similares en el sector comercializable y en el no comercializable. Sin embargo, en el sector no comercializable el crecimiento de la productividad ha sido muy lento, generando crecimientos más intensos de los costes laborales unitarios que en el sector

Gráfico 3.16

TASA DE CRECIMIENTO DIFERENCIAL DE LOS PRECIOS RESPECTO A LOS COSTES LABORALES SEGÚN COMERCIABILIDAD SECTORIAL. ESPAÑA

En porcentaje



Fuente: INE-Contabilidad Nacional.

comerciable. El sector no comerciable ha sido capaz de repercutirlos en precios, gracias a las limitaciones en el grado de competencia al que está sujeto. Esta traslación a precios ha producido mayor inflación en los bienes y servicios no comerciables y, vía consumos intermedios, ha representado una presión en los costes del sector comerciable, mucho más difícil de trasladar a sus precios dada la competencia exterior a la que se enfrenta. Este proceso de crecimiento persistente de los costes unitarios (salariales y no salariales) por encima de los precios ha resultado insostenible en algunos momentos, llevando a la destrucción de empleo en el sector comerciable (por ejemplo, en el caso de la industria, en el período 1991-94), aunque, al menos por el momento, no ha sucedido lo mismo en el período iniciado en 1996. No obstante, a pesar de que se ha evitado hasta el momento la destrucción de empleo, en este último período la economía española ha experimentado pérdidas continuadas de competitividad en costes laborales respecto a Alemania y Francia, aunque no respecto al Reino Unido.

3.3.3. Costes financieros

En el período analizado, resulta relevante la evolución de una tercera categoría relevante de costes, además de los laborales y los consumos intermedios: los costes financieros. Además de constituir un coste directo de explotación que en los últimos años se ha reducido, los costes financieros permiten comparar la rentabilidad obtenida por las empresas respecto al coste de oportunidad de los recursos empleados y comprobar si existe un *apalancamiento positivo* (es decir, si la financiación ajena supone un coste menor que la rentabilidad obtenida) o no. En este sentido, si la rentabilidad supera a los costes financieros unitarios, puede considerarse competitiva la posición de las empresas del sector comerciable, es decir, constituyen una alternativa productiva a la que asignar recursos de manera permanente.

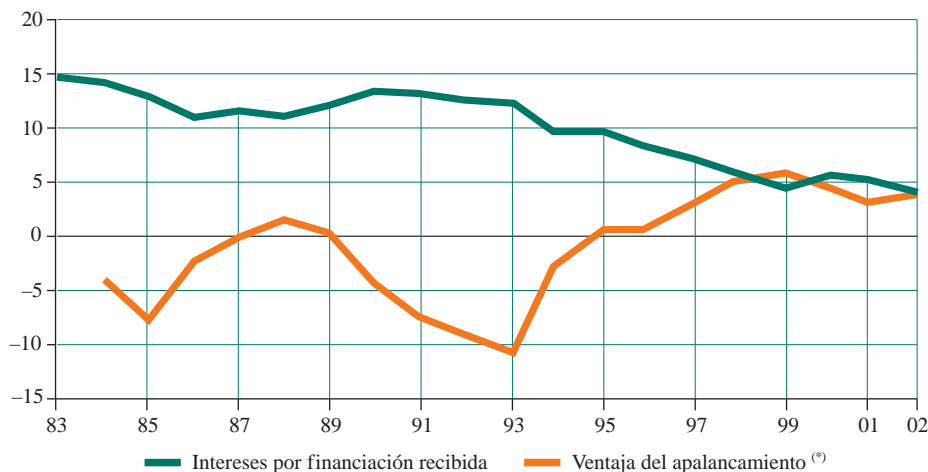
Para el análisis de los costes financieros se utilizarán los datos del sector industrial de la *Central de Balances* del Banco de España. El gráfico 3.17 ofrece la evolución del coste de financiación obtenida, expresada como la ratio entre gastos financieros y los recursos ajenos con coste. Como puede apreciarse, el coste de financiación estaba situado hasta el año 1993 en la banda del 11%-13%. Sin embargo, a partir de ese momento se produce un descenso continuo hasta alcanzar un nivel del 4,5% en 1999, manteniéndose a partir de ese momento en niveles del 4%-6%. Tras esa evolución se encuentra el proceso de *convergencia nominal* que precedió a la adopción del euro como moneda única, y la reducción y convergencia de tipos de interés que se derivó de ello. La consecuencia es que, desde 1993, la continua caída del coste de financiación ha reducido los costes de las empresas y lo ha hecho más intensamente en los países que partían de tipos de interés más elevados, como España.

Gracias a ese proceso, las empresas del sector comerciable han visto impulsada su competitividad, como consecuencia de la ventaja derivada de la diferencia entre la rentabilidad del activo neto de la empresa y el coste de la financiación. Como puede observarse, el apalancamiento es negativo en los primeros años ochenta y también durante el período 1989-94. En esos años, los costes financieros habrían contribuido a reducir la

Gráfico 3.17

GASTOS FINANCIEROS Y VENTAJA DEL APALANCAMIENTO EN EL SECTOR INDUSTRIA. ESPAÑA

En porcentaje



(*) Rentabilidad ordinaria del activo menos intereses por financiación recibida.

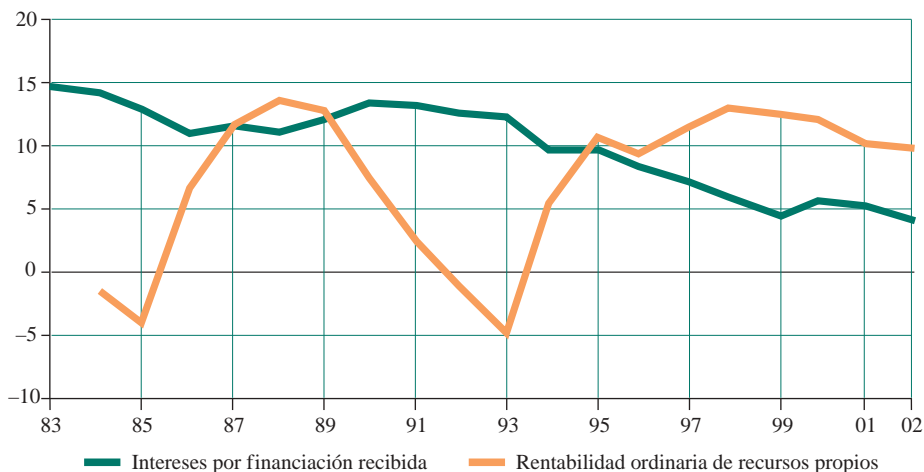
Fuente: Banco de España-Central de Balances.

rentabilidad de los recursos propios de las empresas del sector comerciable y la viabilidad (y competitividad) de muchas de ellas. A partir de 1995, por el contrario, la caída de los tipos de interés ha supuesto que el endeudamiento resultara una fuente positiva de rentabilidad para las empresas, que ha reforzado la tasa de beneficios sobre los recursos propios y facilitado su capacidad de estar presentes en los mercados. Observando el gráfico 3.18 se aprecia que, tras la última crisis de principios de los noventa, la brecha entre rentabilidad y costes financieros se torna positiva y creciente, sin que hasta la fecha aparezcan indicios de que esa situación se haya invertido.

La contribución de los menores tipos de interés a la competitividad del sector comerciable español no se evidencia sólo a través de su impacto sobre la rentabilidad del sector. También es relevante el menor diferencial de coste que suponen ahora los costes financieros en España en comparación con otros países. La evolución de esa situación relativa a lo largo del

GASTOS FINANCIEROS Y RENTABILIDAD DE RECURSOS PROPIOS EN EL SECTOR INDUSTRIA. ESPAÑA

En porcentaje



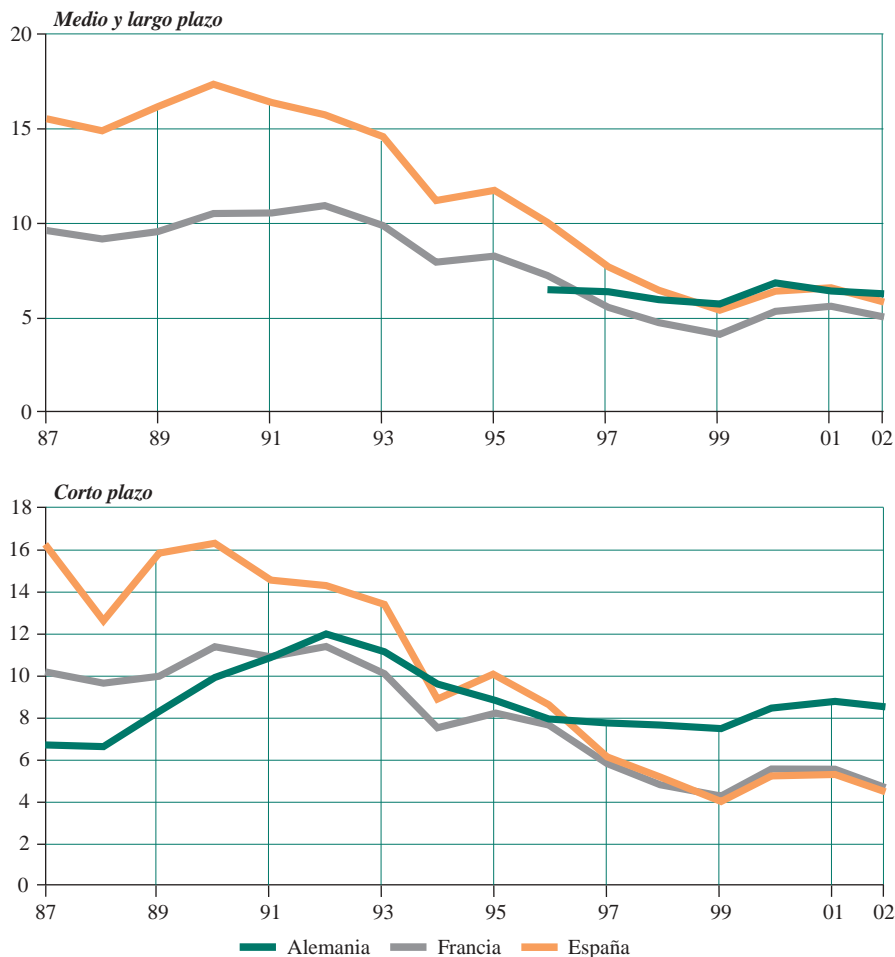
Fuente: Banco de España-Central de Balances.

tiempo la muestra el gráfico 3.19, mediante dos indicadores relativos al coste de financiación para las empresas (a medio y largo plazo, y a corto plazo) durante el período 1987-2002 en España, Alemania y Francia, países para los que se dispone de información.

En España existían unos tipos de interés mucho mayores hasta principios de los noventa. Esta situación reflejaba unas expectativas de depreciación futura de la peseta respecto al marco o al franco, que finalmente se produjo con la crisis del SME a principios de los noventa, restaurando la competitividad de nuestro sector comerciable. A partir de mediados de los noventa se produce una rápida convergencia de los tipos de interés hacia los vigentes en Alemania y Francia. La convergencia es prácticamente total en cuanto al rendimiento de la deuda pública, como consecuencia de las expectativas de entrar en el euro, lo cual se produjo en 1998. Un proceso similar de convergencia –aunque algo menos completo– se produjo en los tipos de los préstamos a las empresas, que son los directamente relevantes para los

TIPO DE INTERÉS DE PRÉSTAMOS A LAS EMPRESAS

En porcentaje



Fuente: Banco Central Europeo.

costes de éstas. En 2001, los tipos de interés de los préstamos a medio y largo en España eran ya idénticos a los alemanes y sólo un 1% mayores que en Francia. En lo que respecta a los préstamos a corto, los tipos en España eran más bajos que en los otros países.

En resumen, hasta mediados de los noventa existían tipos de interés sustancialmente mayores en España que en nuestros principales socios comerciales que representaban un mayor coste y una rémora para la competitividad de nuestro sector comerciable, cuyos precios sólo podían evolucionar a un ritmo similar al de estos países (mientras no se produjese una depreciación de nuestra moneda). A partir de ese momento se ha producido un descenso generalizado de tipos de interés en todos los países, pero mucho más intenso en España. Por tanto, la evolución relativa de los tipos de interés ha supuesto durante ese período una fuente de mejora de la competitividad del sector comerciable español. En la actualidad, los tipos de interés en España están en línea con el resto de países del área del euro, por lo que ya no constituyen un factor de desventaja competitiva. Como hemos visto, al ser inferiores a la rentabilidad ordinaria del activo neto, están contribuyendo positivamente a la rentabilidad económica del sector, y sirviendo de colchón frente al crecimiento de otros costes, como el coste laboral real unitario.

Para finalizar este apartado conviene hacer una advertencia: la evolución de los costes financieros ha representado en estos años una contribución a la recuperación de ventajas competitivas que puede considerarse agotada, pues no es posible contar con reducciones sustantivas adicionales de los tipos de interés y menos todavía de ventajas diferenciales en los mismos respecto a otros países. Así pues, ésta es una ventaja que es probable que sigamos disfrutando en su actual nivel, pero las mejoras deberán venir en adelante a través de otras variables de costes o de la productividad.

3.3.4. Rentabilidad

La evolución de la productividad y los costes termina reflejándose en la rentabilidad de las empresas. Por lo tanto, una forma de contrastar si las empresas son competitivas es analizar si son rentables cuando se encuentran sujetas a la competencia exterior. En el caso de las ramas protegidas del sector no comerciable, en cambio, una rentabilidad elevada puede estar reflejando también la ausencia de competencia. Sin embargo, esto no es así cuando se compite en los mercados mundiales y, en consecuencia, las rentabilidades positivas en el sector abierto son señales positivas de la competitividad de las empresas españolas.

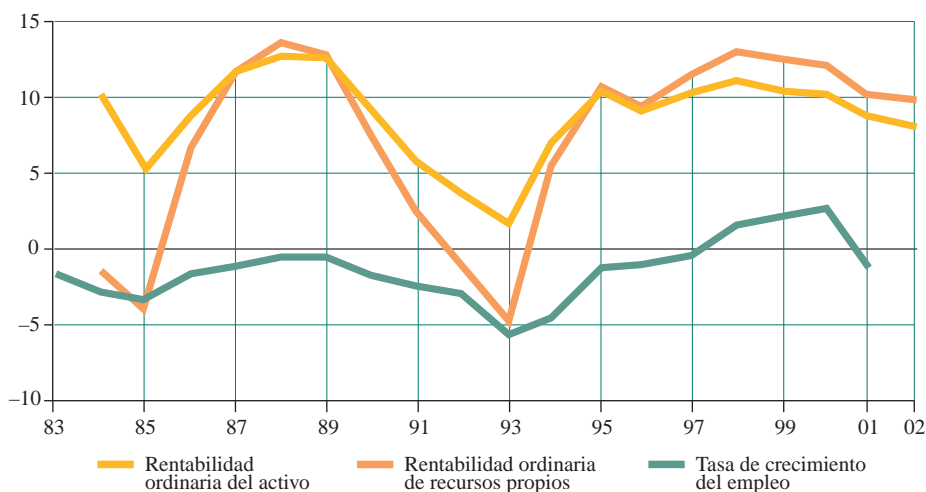
Para analizar la evolución de la rentabilidad del sector industrial español utilizaremos también en este caso los datos ofrecidos por la *Central de Balances* del Banco de España, referidos al período 1983-2001. Dicha fuente ofrece información sobre las tasas de rentabilidad (ordinaria) del activo y de los recursos propios.

Como puede observarse en el gráfico 3.20, durante el período contemplado son apreciables dos períodos de ajuste, con tasas muy bajas de rentabilidad, y dos de expansión, con elevadas rentabilidades. Esa evolución cíclica es especialmente acusada en el caso de la rentabilidad de los recursos propios, para la cual el período comienza con rentabilidades negativas hasta mediados de los ochenta, seguido de una recuperación hasta alcanzar niveles en torno al 13% en los años 1988 y 1989. En los primeros noventa se produce una rápida pérdida de rentabilidad, que pasa a ser negativa en 1992 y 1993. La recuperación comienza a manifestarse en el año 1994 y es, asimismo, muy intensa. Desde 1995 en adelante se mantiene en valores elevados, oscilando entre el 9,4% y el 13%.

Gráfico 3.20

RENTABILIDAD EN LA INDUSTRIA. ESPAÑA

En porcentaje



Fuente: Banco de España-Central de Balances.

La evolución de la rentabilidad del activo reproduce básicamente ese mismo perfil, aunque de forma más moderada y nunca llegan a alcanzarse rentabilidades negativas. Sin embargo, los períodos de crisis y de recuperación coinciden en ambos indicadores.

La evolución de la tasa de crecimiento del empleo de las empresas cubiertas por la *Central de Balances* refleja esa misma pauta temporal cíclica que, siendo compatible con la evolución conocida del empleo total en el caso español, permite comprobar cómo en las manufacturas, las pérdidas de competitividad en actividades comerciables en los dos períodos de crisis se traducen en caídas de la rentabilidad y ajuste de plantillas.

3.4. Conclusiones

En este capítulo se han revisado dos determinantes fundamentales de la competitividad en precios de la economía española: la productividad del trabajo y los distintos componentes de los costes. El efecto combinado de ambos se refleja en los resultados de las empresas que compiten en mercados abiertos y determina su capacidad de sobrevivir en dicho entorno y la necesidad de realizar ajustes.

Durante la última década, la contribución de las mejoras de productividad total de los factores –el progreso técnico– al crecimiento del producto y la competitividad de la economía española se han debilitado. Asimismo, coincidiendo con un período de fuerte creación de empleo, desde mediada la década de los noventa, la mejora de la productividad del trabajo en el sector abierto a la competencia exterior se ha resentido en España, ampliándose la brecha que nos separaba de Alemania, Francia y Reino Unido. No obstante, el comportamiento moderado de los distintos costes, laborales y financieros, sobre todo, no ha obligado, por el momento, a llevar a cabo ajustes de empleo, al contrario de lo que sucedió en el pasado.

La ralentización en el ritmo de avance de la productividad en nuestro país ha tenido como origen un crecimiento más rápido del empleo que del valor añadido. La creación de empleo en las manufacturas es una *buena*

noticia para la economía española, especialmente si se tiene en cuenta que los tres países grandes de la UE han experimentado caídas importantes de la ocupación en los últimos años, como consecuencia del empeoramiento del clima económico general. De hecho, la creación de empleo en el sector abierto es, en sí misma, un indicador positivo de competitividad de las empresas manufactureras españolas.

Un factor que ha contribuido de forma notable al comportamiento positivo del empleo en España, y negativo en Alemania, Francia y Reino Unido, ha sido la moderación salarial en nuestro país. Esta moderación, unida a la apreciación de la libra esterlina, ha tenido como consecuencia que la remuneración por hora trabajada en 2002 en Francia y el Reino Unido fuera un 80% superior a la española, y en Alemania más del doble.

Los costes laborales unitarios resumen la evolución conjunta de la productividad del trabajo y la remuneración de los trabajadores, constituyendo uno de los componentes de la competitividad en precios. Esta variable confirma que en la actualidad la economía española todavía disfruta de ventajas en esa parte de los costes, pero resulta preocupante comprobar que, desde mediada la década de los noventa, esa ventaja se ha reducido de forma continuada respecto a Alemania y Francia, aunque no respecto al Reino Unido que presenta unos costes laborales unitarios superiores en un 60% a los españoles.

Asimismo, otro factor de preocupación es la creciente competencia de países menos desarrollados que disponen de ventajas de precios y costes laborales respecto a España, y están presentes en mercados maduros importantes para las empresas españolas.

Pese a ser los costes salariales un factor muy relevante en la competitividad vía precios, existen también otros componentes de los costes que también pueden minar las ventajas de la economía española o reforzarlas. El primero de ellos es el precio de los consumos intermedios producidos por el sector no comerciable, que representan aproximadamente el 25% del total de los consumos intermedios del sector abierto. Aunque los niveles de precios en el sector no comerciable son menores en España que en la media de la UE, la insuficiente competencia en el sector protegido,

y su mayor tasa de inflación en el caso español va reduciendo esa ventaja y puede tener consecuencias potencialmente adversas sobre un sector comerciable que necesita holguras de costes para compensar su baja productividad.

También los costes financieros repercuten sobre la cuenta de resultados de las empresas y sus posibilidades de sobrevivir en un mercado abierto y competitivo. Los elevados tipos de interés españoles respecto a sus socios comunitarios en los años ochenta y comienzos de los noventa perjudicaron seriamente a la rentabilidad de las empresas españolas, que experimentaron apalancamientos negativos al ser la rentabilidad de los recursos propios inferior al coste financiero de los recursos ajenos. Sin embargo, desde mediados los años noventa, y como consecuencia de las medidas adoptadas para facilitar la entrada en el euro, se produjo una rápida convergencia hacia los tipos de interés vigentes en Francia y Alemania que ha permitido, en la actualidad, soportar menores costes financieros y disfrutar de apalancamientos positivos. Por tanto, no puede considerarse que los costes financieros que soportan las empresas españolas constituyan un freno para la competitividad de las mismas en estos momentos. Por el contrario, su evolución reciente ha constituido un impulso favorable a la misma en los últimos años, aunque es preciso advertir que esas reducciones en los tipos de interés es difícil (si no imposible) que continúen avanzando y ofreciendo nuevos impulsos favorables a la competitividad de las empresas españolas.

La conjunción del comportamiento de la productividad del trabajo y los costes (salariales y no salariales) se refleja en la rentabilidad de las empresas, indicador estrechamente relacionado con la competitividad de una economía dado que condiciona la viabilidad de las explotaciones. Como se ha visto, la rentabilidad de las empresas manufactureras se recuperó de forma importante tras la crisis de comienzos de los noventa. En la actualidad parece haberse estabilizado, en niveles positivos y relativamente elevados, en el entorno del 10%.

El efecto negativo de los moderados crecimientos de la productividad y la inflación dual parece pues haber sido compensado, por el momen-

to, por la moderación salarial y la reducción de los costes financieros, evitándose al menos severos ajustes de empleo en el sector comerciable. Ahora bien, el último subperíodo presenta semejanzas preocupantes con la situación de finales de la década de los ochenta. Aunque la tasa de inflación se ha mantenido en niveles moderados en términos históricos, de nuevo nos encontramos ante una situación persistente de inflación diferencial respecto a nuestros competidores y dual entre sectores que, de mantenerse, constituye sin duda una amenaza que mina las bases de la competitividad en precios.

IV. Especialización productiva y competitividad

Aunque la valoración de la competitividad de un país en los mercados exteriores suele sintetizarse en términos agregados, ese resultado global depende de la capacidad de competir de sectores y empresas concretos y, por ello, está condicionado por la especialización en determinadas actividades de la economía y por las características de sus unidades productivas.

El nivel de productividad de las empresas de un país no es independiente de los sectores y gamas de productos en los que aquellas están especializadas. Su capacidad de crecer y de competir depende, además, de su conocimiento, experiencia y presencia en los distintos mercados de productos y en mercados geográficos determinados. Cada uno de los mercados ofrece oportunidades diferentes según las características de la demanda en los mismos (en particular, su sensibilidad a la renta y los precios) y según cuál sea su ritmo particular de crecimiento. Además, los mercados ofrecen mayores o menores posibilidades de penetración a los productores según las características del producto (en particular, su mayor o menor grado de diferenciación), la intensidad de la competencia existente y el tipo de rivalidad predominante entre los competidores.

Este capítulo estudia algunas de las principales relaciones entre especialización manufacturera y competitividad exterior de la economía española en las dos últimas décadas, considerando sucesivamente los siguientes aspectos. En primer lugar, se analiza la especialización productiva española y su importancia para la capacidad de penetración comercial. A continua-

ción se estudian las diferencias en el ritmo de crecimiento de la demanda de los distintos mercados sectoriales y geográficos en los últimos años. Posteriormente se realiza una descomposición de los factores que influyen en la evolución de las exportaciones, evaluando la importancia de los que actúan por el lado de la demanda y los que reflejan el efecto de la competitividad de las empresas –por el lado de la oferta. Mediante esa descomposición se estudian los determinantes de la trayectoria de las exportaciones de cada país en los mercados mundiales y en las principales áreas geográficas, analizándose con mayor detalle el caso español.

4.1. Especialización manufacturera y comercio exterior

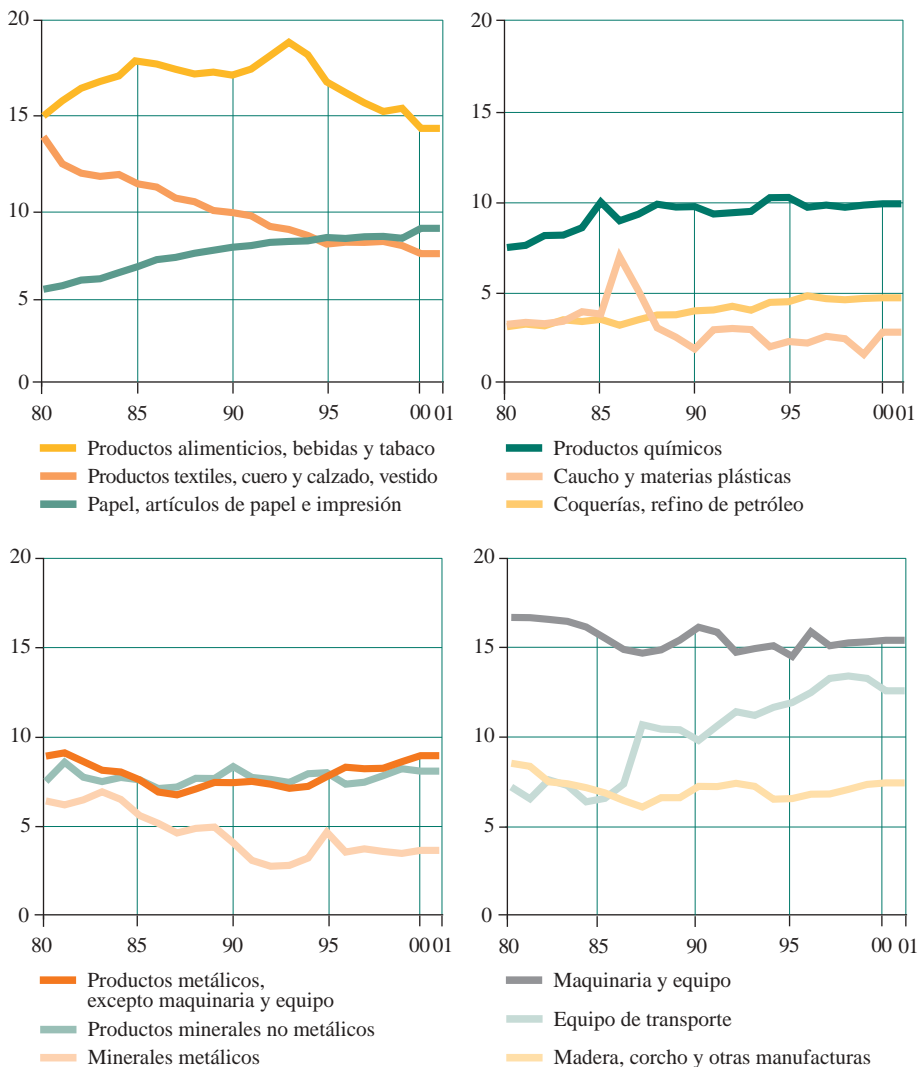
Dentro del agregado de manufacturas existen sectores productivos muy diversos y es imprescindible identificar las diferencias entre las categorías más relevantes de productos que explican por qué la competitividad depende de la especialización. Con ese objetivo, en este apartado se diferencian inicialmente doce sectores que, posteriormente, serán agregados según su nivel tecnológico y su proximidad a la demanda final.⁽¹⁾

El gráfico 4.1 presenta la estructura porcentual de la producción de manufacturas en España desagregada en doce sectores. Por su peso, destacan sobre los demás los de alimentación, bebidas y tabaco, maquinaria y equipo, y equipo de transporte: cada uno de los tres representan más del 10% de la producción manufacturera, aunque el primero de ellos pierde peso en los últimos años y el último lo gana. Un segundo grupo de seis sectores, con pesos próximos al 7%, es el formado por el sector de productos químicos, el de papel y artículos de impresión (con peso creciente), el de textil, cuero y calzado (con peso decreciente), el de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo), el de productos minerales no metálicos y el de madera y corcho. En un tercer escalón, con pesos inferiores al 5%, se sitúan otros tres sectores: minerales metálicos, caucho y materias plásticas, coquerías y refinados de petróleo.

(1) El Anexo 3 de la edición electrónica ofrece un análisis detallado de estos agregados y su evolución para varios de los indicadores que se estudian en este capítulo.

IMPORTANCIA DE LOS SECTORES EN LA PRODUCCIÓN DE MANUFACTURAS. ESPAÑA

Estructura porcentual



Fuentes: OCDE-STAN y elaboración propia.

Esta composición de la producción no significa demasiado si no se compara con la de otros países, ejercicio que se realiza en el cuadro 4.1 para el año 2001, restando del porcentaje que corresponde a cada sector en la producción manufacturera española el correspondiente al mismo sector en los cuatro mayores países de la UE. Una diferencia positiva indica que España está más especializada en esa actividad y una diferencia negativa significa lo contrario, es decir, que la especialización del otro país está más acentuada en esa dirección.

La información que ofrece este cuadro puede ser sintetizada, en líneas generales, como sigue:

a) Al nivel de desagregación considerado, para la mayoría de los sectores y países la estructura de la producción no difiere demasiado de la española, como corresponde a economías que no poseen grados de desarrollo sustancialmente diferentes. Las diferencias de especialización más acusadas se observan en relación con Alemania.

Cuadro 4.1

ESPECIALIZACIÓN RELATIVA^(*) EN LA PRODUCCIÓN DE MANUFACTURAS DE ESPAÑA. 2001

En porcentaje

	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	4,78	-0,33	3,99	0,43
Productos textiles, cuero y calzado, vestido	5,00	3,06	-7,14	2,55
Papel, artículos de papel e impresión	0,67	1,05	1,70	-3,47
Coquerías, refino de petróleo	1,81	0,09	1,96	1,57
Productos químicos	-0,61	-2,35	0,71	-1,62
Caucho y materias plásticas	-0,12	0,07	0,73	-0,39
Productos minerales no metálicos	3,95	3,10	0,93	4,35
Minerales metálicos	0,26	1,02	1,19	0,99
Productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	-0,40	-0,89	-1,80	1,76
Maquinaria y equipo	-15,72	-5,55	-7,26	-8,45
Equipo de transporte	-1,90	-1,32	5,30	0,22
Madera, corcho y otras manufacturas	2,28	2,04	-0,30	2,07

(*) Diferencia del porcentaje que representa el correspondiente sector en el total de manufacturas (porcentaje España - porcentaje país). Valores positivos indican especialización (relativa) de España y valores negativos especialización del país con el que se compara.

Fuentes: OCDE-STAN y elaboración propia.

b) La economía española está más especializada que las otras cuatro consideradas en los siguientes sectores: alimentación, bebidas y tabaco; textil, cuero, calzado y vestido (excepto Italia); productos minerales no metálicos; equipo de transporte (mucho más que Italia, sobre todo); madera y corcho.

c) El peso de algunos sectores es menor en la economía española; es destacable sobre todo el caso del sector de maquinaria y equipo, pero también los de papel y artículos de impresión, productos metálicos y productos químicos.

Además de prestar atención al signo de las diferencias, también es informativa la tendencia que siguen las mismas a lo largo del tiempo. En muchos sectores y países las tendencias de la especialización son bastante estables, lo que apunta que hay una fuerte *dependencia de la trayectoria* recorrida por las empresas de cada país. Se observa tendencia a la convergencia en la especialización (diferencias próximas a cero, o aproximaciones a ese valor a lo largo del tiempo) en coquerías y refino de petróleo, caucho, materias plásticas y minerales metálicos.

Estos datos se refieren a la producción nacional que, en cualquier economía abierta, puede destinarse a la demanda interna o a los mercados exteriores. La importancia de esos dos tipos de mercados es muy distinta entre las economías, por diversas razones (entre ellas el tamaño) y, dentro de ellas, en cada sector. Con frecuencia, aquellas actividades en las que el país es más competitivo ganan peso en la producción nacional, estando a la vez dichos sectores más orientados a los mercados exteriores. Pero estas posibilidades de crecimiento orientado al exterior de ciertos sectores también dependen del dinamismo de la demanda mundial de sus productos, de modo que no son las oportunidades iguales para una economía especializada en productos muy demandados en cierto período (por ejemplo, teléfonos móviles en los años noventa) que para otra especializada en productos maduros.

Por estas y otras razones, los datos sobre el peso de un sector en la producción nacional, que se acaban de comentar, no son siempre indicativos de la importancia de las distintas ramas en el comercio exterior de un país y es conveniente considerar también su peso en las exportaciones e importa-

ciones. Utilizando una clasificación algo distinta,⁽²⁾ el gráfico 4.2 presenta la estructura porcentual del comercio exterior español de manufacturas en 2001, desagregada a once sectores. En él destacan por su peso en las exportaciones (parte superior del gráfico) cuatro sectores, que suman más de los dos tercios del total: los vehículos (con un peso próximo al 25% en los últimos años), los productos agroalimentarios, los productos químicos y la maquinaria (con pesos próximos al 15%). En un segundo escalón se sitúan los textiles y la madera y papel, seguidos de los productos electrónicos y eléctricos.

Las exportaciones españolas de manufacturas representan el 2% del total del comercio mundial y las importaciones, el 2,5%. Sin embargo, en algunos sectores la importancia de unas u otras es claramente mayor, como se aprecia en el gráfico 4.3. Cuando se trata de exportaciones, el mayor peso indica que nuestra presencia (y presumiblemente nuestra competitividad) en los mercados internacionales de esos productos es más elevada. Así se aprecia en el caso de los vehículos y los productos agroalimentarios. En cambio, cuando el peso de un sector es alto en el ámbito de las importaciones, como sucede en los vehículos o los productos agroalimentarios y siderúrgicos, el indicador apunta que los mercados nacionales de esos productos están siendo penetrados con mayor intensidad por la producción exterior. Esa penetración puede deberse a una falta de competitividad, pero también a otras causas, como el tipo de comercio internacional prevaleciente, en particular a que el comercio intraindustrial sea más importante y existan tanto exportaciones como importaciones de distintas variedades de los productos.

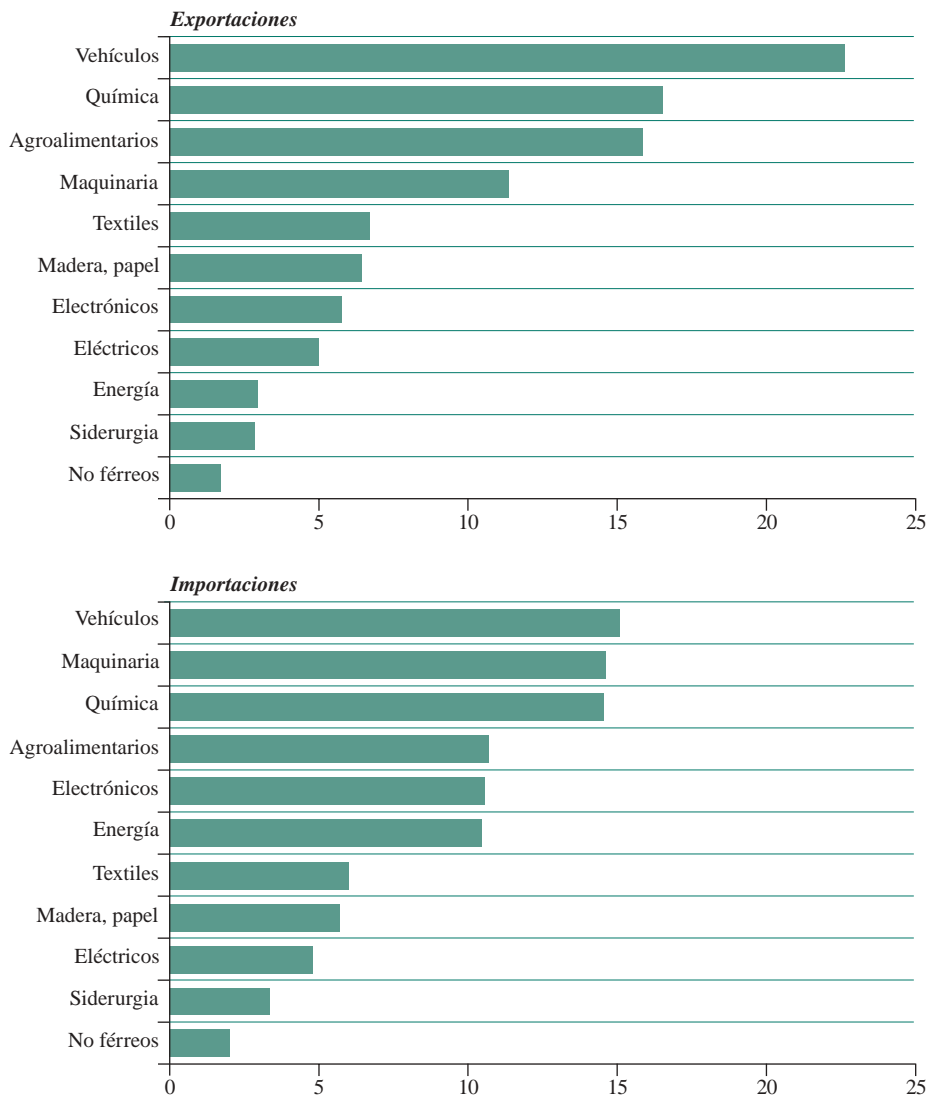
En ese caso, la diferenciación de productos es el aspecto clave de la especialización, y la competencia no responde sólo al precio –como sucede en el caso de productos homogéneos–, sino también a otras características de los bienes y su adaptación a las preferencias de los distintos grupos de consumidores, que están dispuestos a pagar y soportar los costes de series de producción más cortas a cambio de disfrutar de una mayor gama de productos. Este régimen de competencia, denominada *competencia imperfecta o monopolística*, no implica necesariamente la existencia de beneficios extraordinarios si no existen barreras de entrada pues, aunque los precios

(2) El cambio se debe a las diferencias entre las clasificaciones de las bases de datos disponibles.

Gráfico 4.2

IMPORTANCIA DE LOS SECTORES EN EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA. 2001

Estructura porcentual

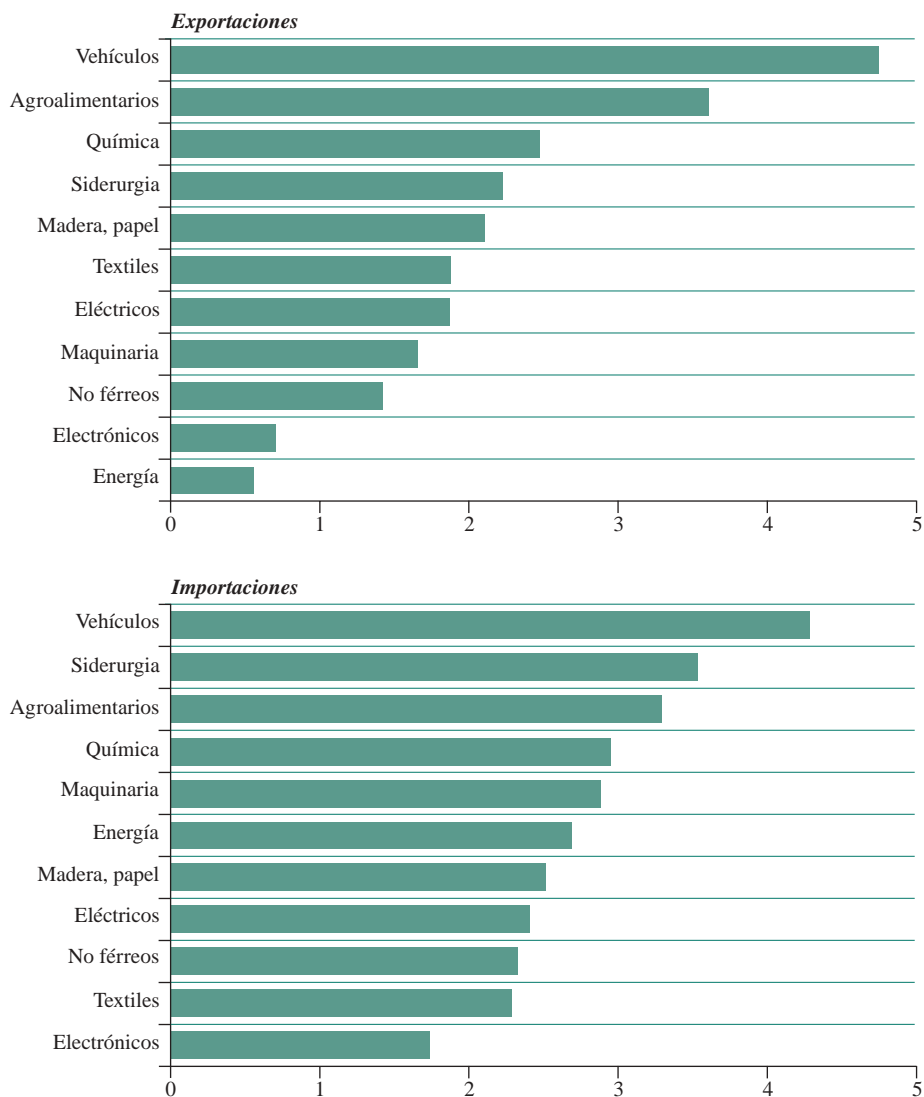


Fuente: CEPPII-CHELEM.

Gráfico 4.3

PESO DE LAS EXPORTACIONES Y DE LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS EN EL COMERCIO MUNDIAL POR GRUPOS DE PRODUCTOS. 2001

Estructura porcentual



Fuente: CEPIL-CHELEM.

sean distintos entre los productores, ello puede deberse a las diferencias de costes asociadas a las distintas variedades o gamas de los productos y no a diferencias en los márgenes netos.

Dado que en la mayoría de los sectores productivos existen flujos de importación y exportación, para evaluar la competitividad de las distintas ramas es importante considerar el signo y el montante del *saldo comercial exterior* (la diferencia entre exportaciones e importaciones, expresada como porcentaje del PIB). Para las manufacturas españolas, esta variable indica lo siguiente:

a) Globalmente, el saldo comercial del comercio de manufacturas arroja un déficit. Con la excepción de los vehículos y, en algunos años, los productos agroalimentarios, la mayoría de los sectores manufactureros presentan saldos comerciales negativos, como consecuencia del mayor valor de las importaciones.

b) Los mayores déficit comerciales se presentan en los sectores de electrónica, maquinaria, energía y química.

c) Considerando la relación de los sectores con las fases de producción y su proximidad al consumo final (panel inferior derecho del gráfico 4.4), los intercambios presentan saldos próximos a cero en manufacturas de base y bienes de consumo. Los mayores déficit tienen lugar en bienes de equipo y bienes intermedios, así como en productos energéticos.

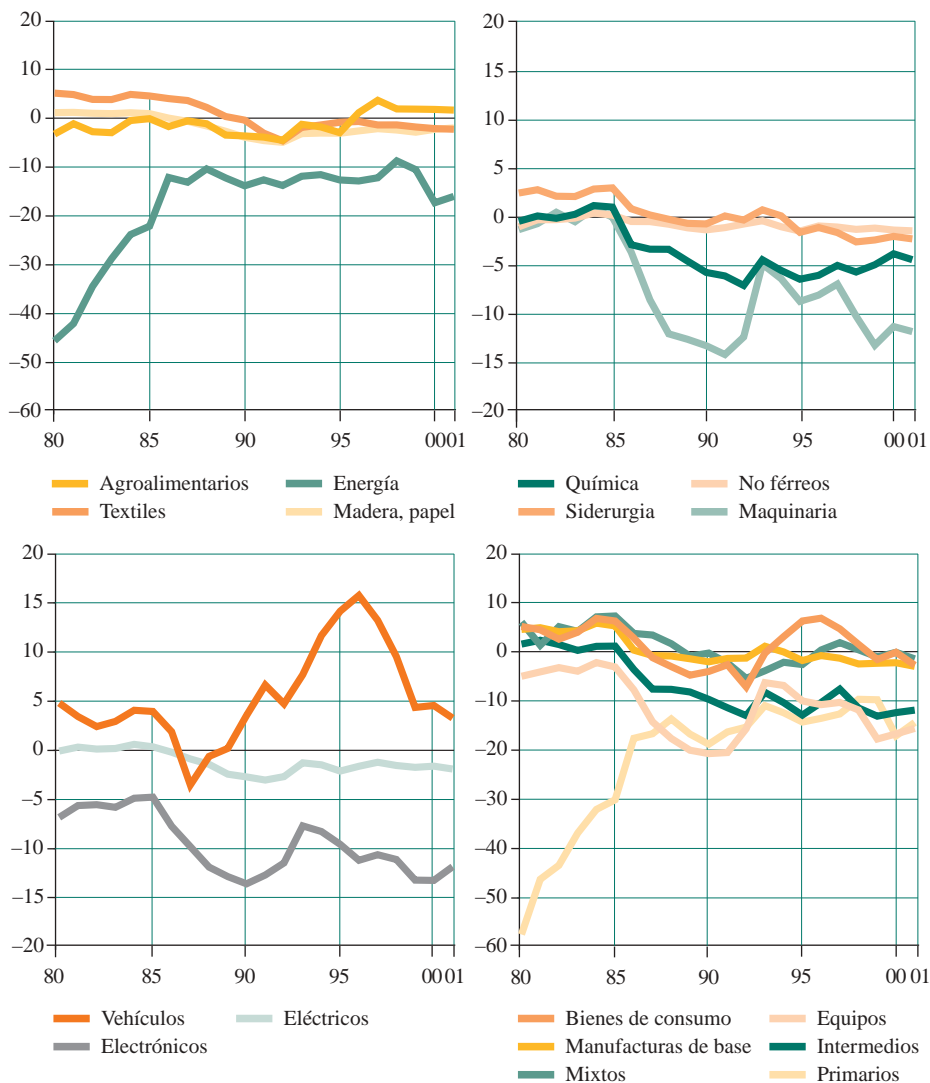
Comparada con las de los principales países europeos, la especialización exportadora española es claramente distinta que la de Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. Está más orientada hacia aquellos sectores en los que obtiene superávit (agroalimentario y vehículos) y menos hacia los que presentan los mayores déficit (maquinaria y electrónicos), según se comprueba en el cuadro 4.2. Pero además, en conjunto, la situación de los saldos comerciales manufactureros en España es claramente diferente de la de los países europeos de mayor tamaño, la mayor parte de los cuales logran superávit en muchos sectores del comercio de manufacturas y en el agregado de las mismas.

La especialización de un país en el comercio internacional revela su capacidad de competir a medio y largo plazo en cada uno de los sectores. Sus

Gráfico 4.4

SALDO COMERCIAL EN RELACIÓN AL PIB. ESPAÑA

Milésimas de PIB en términos de paridades de poder adquisitivo



Fuentes: CEPII-CHELEM y elaboración propia.

Cuadro 4.2

ESPECIALIZACIÓN RELATIVA^(*) EN LAS EXPORTACIONES DE ESPAÑA. 2001

En porcentaje

	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido
Energía	1,50	0,31	0,99	-5,56
Agroalimentarios	11,12	4,22	8,85	10,18
Textiles	3,21	1,89	-8,69	3,52
Madera, papel	0,82	0,94	-1,01	1,67
Química	0,05	-2,02	1,06	-0,81
Siderurgia	0,32	-0,32	0,09	1,10
No férreos	-0,32	0,17	0,58	-0,24
Maquinaria	-8,56	-7,61	-12,50	-6,41
Vehículos	3,92	9,67	14,40	15,47
Eléctricos	-1,52	-0,32	-1,10	0,03
Electrónicos	-6,14	-6,22	-0,94	-14,86

(*) Diferencia del porcentaje que representa el correspondiente sector en el total de manufacturas (porcentaje España - porcentaje país). Valores positivos indican especialización (relativa) de España y valores negativos especialización del país con el que se compara.

Fuentes: OCDE-STAN y elaboración propia.

ventajas o desventajas resultan de las características estructurales de cada sector: productividad, costes, capacidad comercial, dimensión y orientación exportadora de las empresas. Una medida de la intensidad relativa de dichas ventajas es el cociente entre el tamaño del saldo comercial de cada grupo de actividades y el volumen del comercio exterior (exportaciones e importaciones) de dicho sector: el indicador denominado *ventaja comparativa revelada*.⁽³⁾ Al calcularlo para el caso español se confirma que apenas existen sectores manufactureros en los que las empresas hayan logrado ventajas permanentes en el comercio internacional, a excepción de los vehículos (gráfico 4.5). En otros sectores tradicionales, como los textiles y los productos de madera y papel o los siderúrgicos, también muy concentrados en el comercio interindustrial, las ventajas existentes a principios de los ochenta se han perdido, como consecuencia de la evolución de precios y costes y la menor importancia de las gamas de calidad en dichas actividades. Sólo en los productos agroalimentarios se aprecia en los últimos años el paso a una posición moderadamente posi-

(3) Se define como el cociente entre el saldo comercial y la suma de exportaciones e importaciones: $(X-M)/(X+M)$.

tiva o de ventaja. En cambio, la desventaja comparativa en productos energéticos es nítida y también lo es en los sectores de bienes de equipo e intermedios –maquinaria, productos eléctricos y electrónicos– en los que, en las exportaciones españolas, predominan los productos de gama media y baja.

Las ventajas logradas en bienes de consumo y en algunos bienes mixtos no compensan las desventajas que se presentan en bienes de equipo y primarios, así como en bienes intermedios. Según estos resultados, atendiendo a las relaciones de las manufacturas con las distintas fases de producción (recuadro inferior derecho del gráfico 4.5), las ventajas comparativas españolas son muy limitadas (apenas existen en un grupo de productos, los bienes de consumo), lo que no es sorprendente dado el déficit comercial existente en el ámbito de las manufacturas.

Para valorar de manera más matizada la ventaja o desventaja relativa de cada uno de los sectores se puede construir un *indicador de la contribución de la ventaja comparativa revelada al saldo comercial*.⁽⁴⁾ Supongamos que la balanza comercial estuviera equilibrada y preguntémonos cuál sería, en ese caso, el signo y la cuantía de la contribución de cada sector a la misma. Es decir: si la economía española lograra equilibrar su balanza comercial mediante una mejora general de sus ventajas comparativas (por ejemplo, gracias a un tipo de cambio más favorable), y teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades relativas de cada sector, cuál sería la aportación de cada sector a ese resultado equilibrado. Para la economía española este indicador muestra que las contribuciones positivas (de sectores con ventaja) corresponderían a los vehículos, productos agroalimentarios y textiles, mientras que las negativas (de sectores con desventaja) serían las de energía, electrónica y maquinaria. El resto de sectores no tendrían contribuciones relevantes, ni éstas poseerían un signo claramente definido.

Nuestras fortalezas relativas están en los bienes de consumo; y nuestras debilidades son nítidas en los bienes primarios e intermedios y los equipos. Este hecho concuerda con la orientación productiva española, que da mayor peso a las actividades de contenido tecnológico medio y bajo que a las actividades de alto contenido tecnológico. Esta circunstancia se ve ahora confirmada por los rasgos

(4) Véase la Nota Técnica 6 del Anexo 1 de la versión electrónica.

Gráfico 4.5

VENTAJA COMPARATIVA REVELADA POR SECTORES. ESPAÑA

$$(X-M)/(X+M) \cdot 100$$



Nota: X: Exportaciones. M: Importaciones.
Fuentes: CEPII-CHELEM y elaboración propia.

sectoriales de la ventaja comparativa revelada que se acaban de comentar y que, a la vista de la trayectoria temporal de los indicadores, son bastante estables durante las dos últimas décadas, al menos en sus signos: nuestras ventajas comerciales se asocian a sectores de perfil tecnológico medio-bajo o bajo, mientras que las desventajas se manifiestan en sectores de perfil medio-alto o alto.

Esto es así a pesar de que en la economía española van aumentando su peso, poco a poco, los sectores con mayor intensidad tecnológica, al tiempo que pierden peso algunos de los sectores de bajo contenido tecnológico, pero se trata de un proceso de intensidad limitada y que no está generalizado. En el gráfico 4.6 se puede observar que los volúmenes de producción de los sectores con mayor contenido tecnológico crecen a tasas más elevadas (y por ello ganan peso en la producción a un ritmo próximo al 1% anual en las últimas dos décadas), mientras que los sectores de intensidad tecnológica media-baja y baja, que se enfrentan a demandas menos dinámicas, crecen menos y pierden peso en el total. Así pues, se aprecia una paulatina reorientación de la producción española de manufacturas hacia las actividades de mayor contenido tecnológico, muchas de las cuales constituyen en la actualidad sectores cuyos mercados se expanden rápidamente, pero esa transformación estructural es menos intensa que en otros países desarrollados.

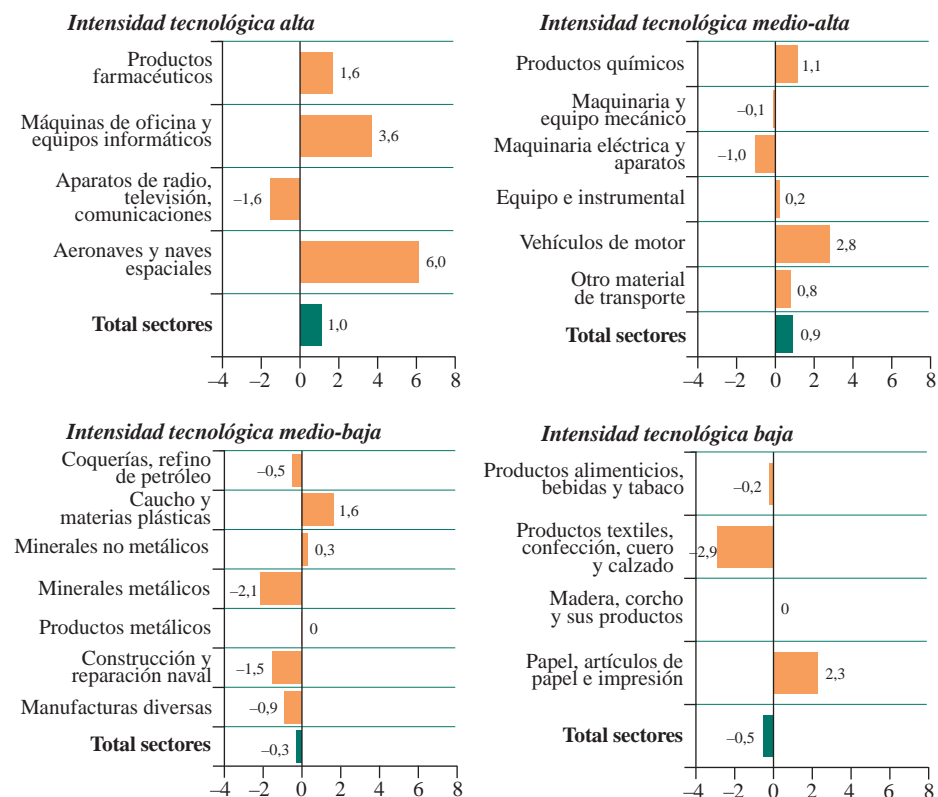
En el comercio exterior también se aprecia la asociación positiva entre el nivel tecnológico de los productos y el ritmo de crecimiento de las exportaciones (cuadro 4.3). Las tasas de variación anual de las ventas al exterior de productos de intensidad tecnológica alta son en general positivas en las últimas décadas y alcanzan un valor en promedio superior a las de los demás productos. En cambio, en el otro extremo, para los productos de contenido tecnológico medio-bajo o bajo, son negativas en muchos casos.

No obstante, es importante advertir que mientras en la década de los ochenta las industrias de intensidad tecnológica alta registraron los mayores ritmos de expansión de la producción y de las exportaciones, en los noventa el dinamismo relativo de esas actividades ha sido mucho menos acusado, superándolas en ritmos de crecimiento algunos sectores de tecnologías medias.⁽⁵⁾

(5) Véase Gordo, Gil y Pérez, 2003.

TRANSFORMACIONES DE LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN DE MANUFACTURAS. ESPAÑA. 1980-2001

Tasa de variación media anual acumulativa



Fuentes: OCDE-STAN y elaboración propia.

Las oportunidades derivadas del rápido crecimiento de los mercados de productos tecnológicamente más avanzados no son las únicas. En otros mercados de productos maduros, las ventajas también pueden existir, si bien suelen asociarse más a los precios o, en algunos casos, al logro de la diferenciación de productos. El primer tipo de factores puede estar detrás de la penetración lograda en los mercados españoles por productores de países en desarrollo en numerosos sectores de intensidad tecnológica baja, como se aprecia en el apartado (d) del cuadro 4.3. En cambio, en otros sectores de

intensidad tecnológica superior, son las gamas de calidad alta del comercio intraindustrial las que explican el fuerte crecimiento de algún sector. En el caso de las importaciones españolas hay ejemplos de ambos tipos, pues los mayores ritmos de crecimiento se observan en automóviles y vehículos comerciales, género de punto y confección, madera y muebles.

En definitiva, la especialización productiva es crucial porque condiciona las posibilidades de disfrutar las oportunidades de los mercados de productos con ritmos de expansión más fuertes. Las posibilidades también dependen de la especialización geográfica existente en los canales comerciales de cada país, pues no todas las áreas económicas crecen al mismo ritmo en determinados períodos de tiempo. Así pues, la competitividad de la economía española está condicionada por su especialización productiva y comercial. El crecimiento de las últimas décadas y su proceso de integración en Europa la ha aproximado en nivel de renta y características productivas a los países de la UE (Fontagné, Freudenberg, Martín y Péridy, 1997), pero su especialización manufacturera en actividades más tradicionales, de contenido tecnológico medio y bajo, significa una limitación competitiva tanto más relevante cuanto menores son las ventajas de costes y precios debido al propio progreso del país. Adicionalmente, la orientación geográfica de su comercio exterior, muy marcada en los últimos tiempos por la integración en la UE, representa otra limitación competitiva. En los apartados siguientes se analizará la importancia de estos dos aspectos para explicar la dinámica de las exportaciones españolas y sus principales competidores.

Cuadro 4.3

TRANSFORMACIONES DE LA ESTRUCTURA DE LOS FLUJOS COMERCIALES DE MANUFACTURAS. ESPAÑA. 1980-2001

Tasa de variación media anual acumulativa. En porcentaje

	Exportaciones	Importaciones
<i>a) Intensidad tecnológica alta</i>		
Óptica	-0,39	-3,27
Equipo de telecomunicaciones	4,48	2,49
Productos farmacéuticos	4,68	3,78
Ordenadores	1,94	-0,15
Aeronáutica	4,74	-1,99
Embarcaciones	-3,85	-0,18
Componentes electrónicos	12,10	-0,39
Electrónica de consumo	9,57	-1,84
Total	3,09	0,19
<i>b) Intensidad tecnológica medio-alta</i>		
Plásticos	-2,98	-7,77
Productos de aseo	2,28	1,75
Pintura	3,35	-1,30
Química orgánica básica	-0,14	-3,28
Química inorgánica básica	-5,86	-5,18
Equipo eléctrico	1,03	0,41
Fertilizantes	-2,76	-2,77
Aparatos eléctricos domésticos	1,10	0,35
Instrumentos de precisión	3,62	-1,59
Automóviles y bicicletas	2,98	6,04
Armas	-5,90	-7,61
Equipo agrícola	-4,51	-4,33
Vehículos comerciales	2,23	3,73
Relojes	2,53	-6,01
Equipo de construcción	-1,66	-1,40
Componentes de automoción	4,73	2,05
Herramientas de maquinaria	-3,79	-1,52
Motores	0,56	0,54
Máquinas especializadas	-1,18	-2,34
Aparatos eléctricos	1,60	0,32
Total	1,51	-0,01

Cuadro 4.3 (cont.)

TRANSFORMACIONES DE LA ESTRUCTURA DE LOS FLUJOS COMERCIALES DE MANUFACTURAS. ESPAÑA. 1980-2001

Tasa de variación media anual acumulativa. En porcentaje

	Exportaciones	Importaciones
<i>c) Intensidad tecnológica medio-baja</i>		
Artículos de plástico	3,33	1,54
Artículos de caucho	-1,63	2,70
Cerámica	1,35	-4,13
Hardware diverso	-1,60	-0,96
Estructuras metálicas	-2,98	0,68
Artículos manufacturados diversos	1,42	-1,11
Vidrio	-0,58	-1,30
Acero	-6,10	-2,74
Tubos	-4,38	-1,41
Metales no férreos	-4,42	-1,94
Cemento	-6,43	3,05
Total	-2,32	-0,95
<i>d) Intensidad tecnológica baja</i>		
Géneros de punto	2,25	8,72
Hilaturas	-0,29	1,10
Impresión	-4,02	-2,32
Muebles	2,20	4,06
Cuero	-3,50	2,69
Alfombras	-5,10	-0,58
Confección	1,78	4,86
Artículos de madera	-2,59	4,42
Papel	0,41	-0,81
Total	-1,39	1,66

Fuentes: CEPII-CHELEM y elaboración propia.

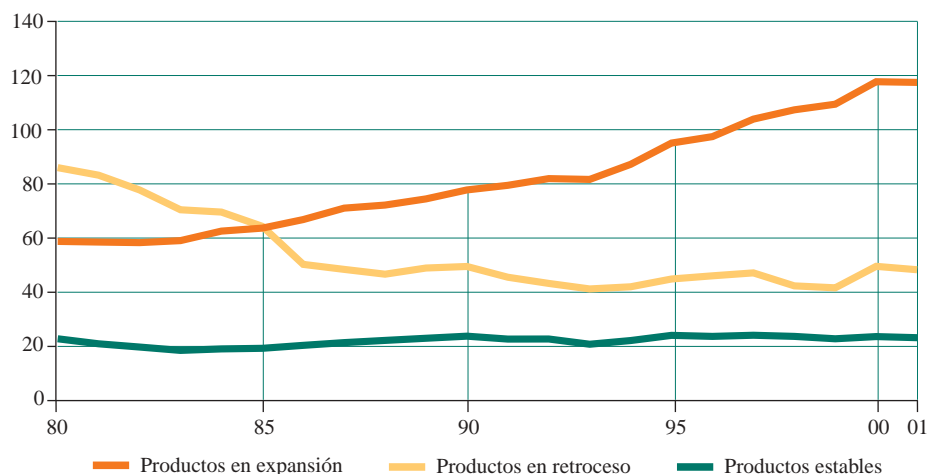
4.2. Dinámica de la demanda mundial de manufacturas: sectores

En el capítulo I se señaló que las tasas de crecimiento de los distintos mercados sectoriales pueden ser muy diferentes y que la estructura productiva española no estaba especialmente orientada hacia las actividades más dinámicas que, según se comprueba en el gráfico 4.7, ganan peso en el comercio mundial de manera sostenida; lo contrario sucede con los productos en retroceso, observándose menos cambios en los productos estables.⁽⁶⁾

Gráfico 4.7

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL POR DINÁMICA DE LA DEMANDA

Comercio mundial/PIB. Milésimas de PIB



Nota: Los productos son clasificados siguiendo un doble criterio: la tasa de crecimiento de los pesos relativos y la variación de los mismos pesos relativos en puntos porcentuales del comercio mundial. Un producto se considera «en expansión» si su peso en el comercio mundial registra un crecimiento del 15% y un aumento de su peso en el comercio mundial de 0,03 puntos entre 1980 y 2001. Se aplican criterios simétricos para los productos «en retroceso». Los productos «estables» son aquellos que se sitúan entre los dos márgenes. Los cálculos para el principio y fin del período se han realizado tomando la media de tres años: 1980-1982 y 1999-2001.

Fuentes: CEPII-CHELEM y elaboración propia.

(6) Los cuadros A.4.1 a A.4.4 del Anexo 3 de la versión electrónica proporcionan información detallada (72 productos) de la dinámica de la demanda en distintos períodos (1980-2001, 1980-1990, 1990-2001 y 1995-2001).

Entre 1980 y 2001, los sectores en retroceso han reducido a la mitad su peso en el comercio mundial, como consecuencia de que las tasas de variación del comercio de estas mercancías han sido fuertemente negativas (en promedio, del $-3,3\%$ anual). Esa trayectoria significa para las empresas productoras de estos bienes –y para aquellos países especializados en los mismos– un escenario de dificultades notables, derivadas de unos mercados que se contraen en los que la competencia entre los oferentes se hace cada vez más intensa, sin que haya espacio material para todos. Por el contrario, los productos en expansión han crecido a ritmos promedios del $2,6\%$ y su peso en el comercio mundial se ha incrementado en 26 puntos porcentuales, lo que sin duda ha representado mejores oportunidades para las empresas y los países más orientados hacia estos mercados.

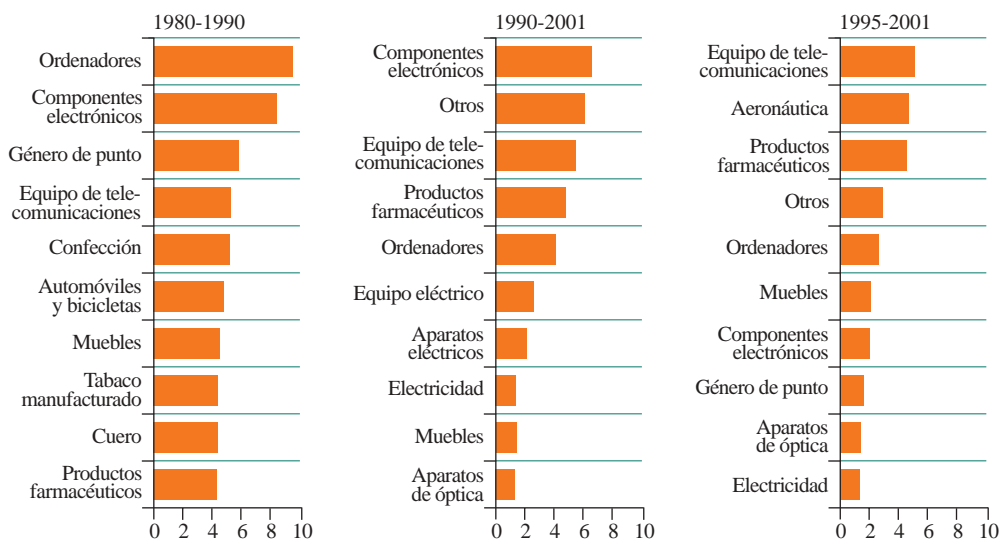
El gráfico 4.8 identifica aquellos productos que protagonizaron los mayores cambios en los distintos subperíodos. Entre los que lograron los crecimientos más intensos hay numerosas repeticiones en los subperíodos, tanto de productos de alto contenido tecnológico (ordenadores, componentes electrónicos, equipos de telecomunicaciones, productos farmacéuticos) como de algunos bienes de consumo (géneros de punto y muebles) en los que el comercio internacional se ha intensificado mucho, aunque la producción de esos sectores no haya crecido tanto. Entre los productos en retroceso las repeticiones son menores, pero es un denominador común la presencia de productos energéticos y sus derivados (petróleo, gas natural y carbón, especialmente en la primera década) y de productos agrícolas, sobre todo cereales.

Para valorar cómo se ha combinado esta dinámica del comercio mundial por sectores y la especialización productiva de los distintos países, se presentan los indicadores de ventaja comparativa correspondientes a España, los cuatro grandes países de la Unión Europea, y las cuatro grandes áreas económicas mundiales (la UE, Estados Unidos, Japón y los países del Sudeste Asiático) para estos tres grupos de productos. El gráfico 4.9 indica qué países tienen ventaja comparativa clara en este período en los productos en expansión: Alemania, Italia, Japón (aunque en estos dos casos es fuertemente decreciente) y las economías del Sudeste Asiático (rápidamente creciente). Previsiblemente, son estas economías las que mejor han aprovechado el

DINÁMICA DE LA DEMANDA POR PRODUCTOS EN EL COMERCIO MUNDIAL^(*)

Tasa de variación anual acumulativa de los pesos relativos

a) Productos en expansión^(**). Los diez productos de mayor crecimiento



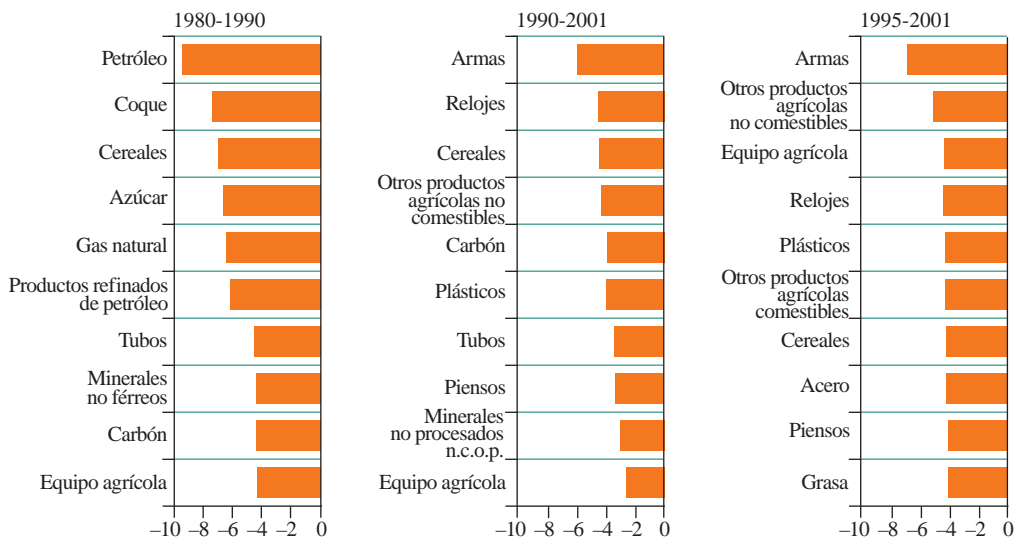
(*) Los productos son clasificados siguiendo un doble criterio: la tasa de crecimiento de los pesos relativos y la variación de los mismos pesos relativos en puntos porcentuales del comercio mundial. Un producto se considera «en expansión» si su peso en el comercio mundial registra un crecimiento del 15% (o del 0,7% anual acumulativo) y un aumento de su peso en el comercio mundial de 0,03 puntos entre 1980 y 2001. Se aplican criterios simétricos para los productos «en retroceso». Los productos «estables» son aquellos que se sitúan entre los dos márgenes. Los cálculos para el principio y fin del período se han realizado tomando la media de tres años.

(**) El oro no monetario no ha sido incluido en los dos primeros gráficos, siendo sus valores 44,1 y 1,3, respectivamente. Fuentes: CEPII-CHELEM y elaboración propia.

dinamismo de los mercados de esos productos, situándose Francia también entre los países que poseen ventaja, aunque en este caso de pequeña dimensión. En cambio, aquellos países que no presentan ventajas comparativas en los productos en expansión habrán tenido mayores dificultades para derivar de las mismas impulsos positivos para su demanda agregada. Ése es el caso de España y Estados Unidos y, en menor medida, el Reino Unido.⁽⁷⁾

(7) El gráfico A.4.6 del Anexo 3 de la versión electrónica replica el ejercicio sobre el índice de contribución de la ventaja comparativa revelada a un teórico equilibrio de la balanza comercial. Sobre la construcción del índice véase la Nota Técnica 6 del Anexo 1 de la versión electrónica.

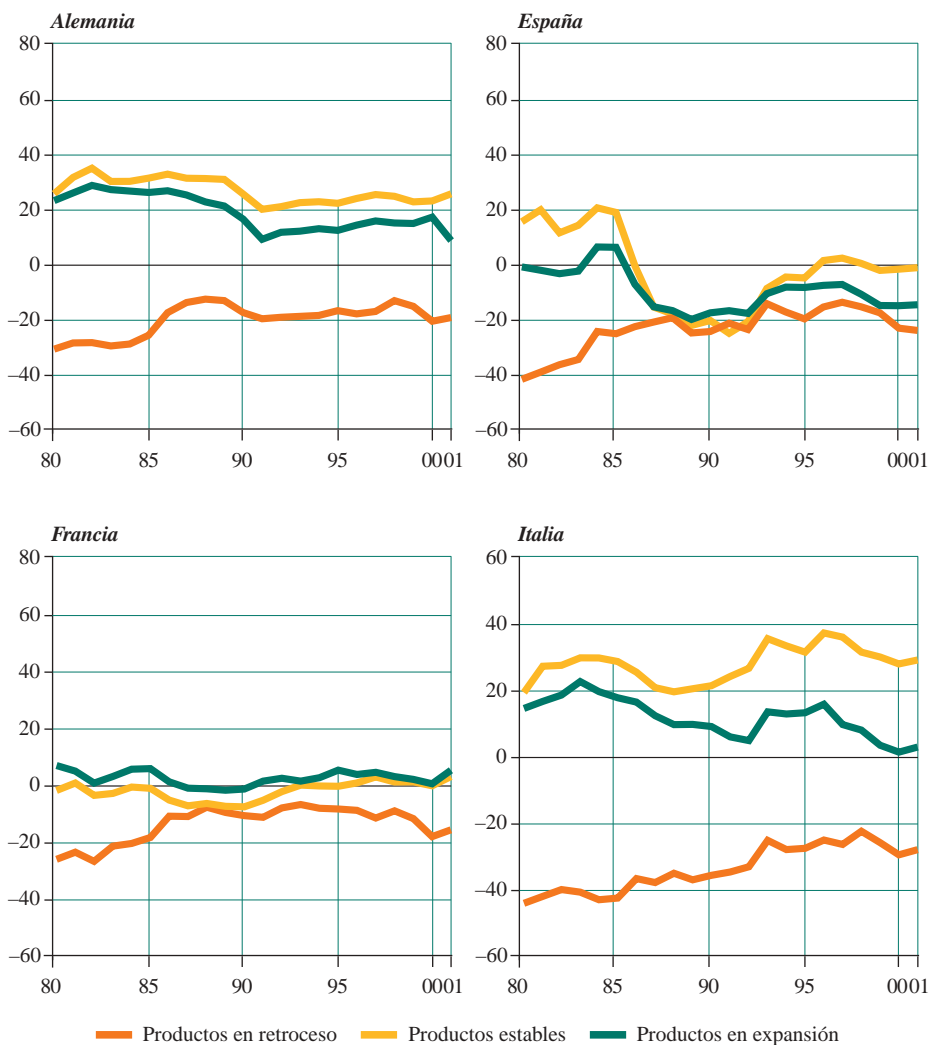
b) Productos en retroceso. Los diez productos de menor crecimiento



Cabe señalar que la desventaja comparativa sistemática de las economías consideradas en los productos en retroceso no debe sorprender, pues se trata de mercancías producidas por lo general por economías menos desarrolladas. Evidentemente, estas economías han recibido de las tendencias del comercio internacional poca ayuda para mantener mediante la demanda externa sus ritmos de crecimiento.

VENTAJA COMPARATIVA REVELADA. DINÁMICA DE PRODUCTOS(*)

$$(X-M)/(X+M) \cdot 100$$

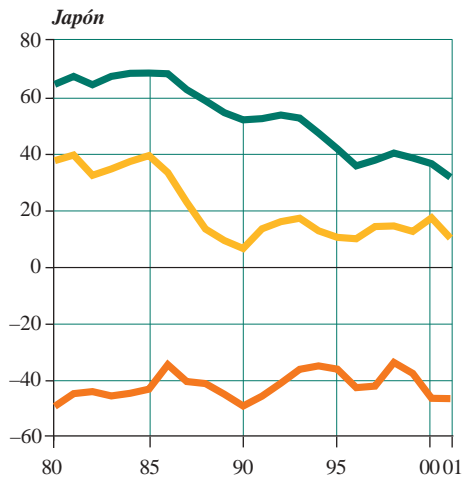
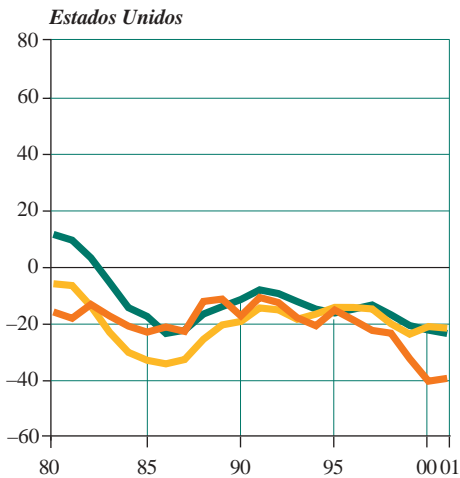
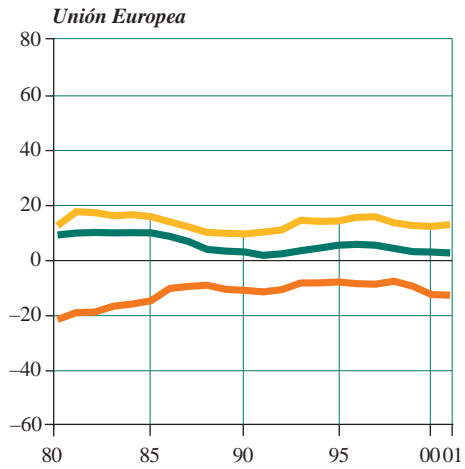
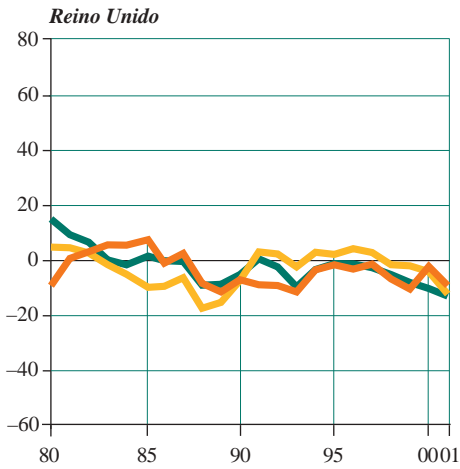


Nota: X: Exportaciones. M: Importaciones.

(*) Los productos son clasificados siguiendo un doble criterio: la tasa de crecimiento de los pesos relativos y la variación de los mismos pesos relativos en puntos porcentuales del comercio mundial. Un producto se considera «en expansión» si su peso en el comercio mundial registra un crecimiento del 15% y un aumento de su peso en el comercio mundial de 0,03 puntos entre 1980 y 2001. Se aplican criterios simétricos para los productos «en retroceso». Los productos «estables» son aquellos que se sitúan entre los dos márgenes. Los cálculos para el principio y fin del período se han realizado tomando la media de tres años: 1980-1982 y 1999-2001.

(**) Corea del Sur, China, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwan.

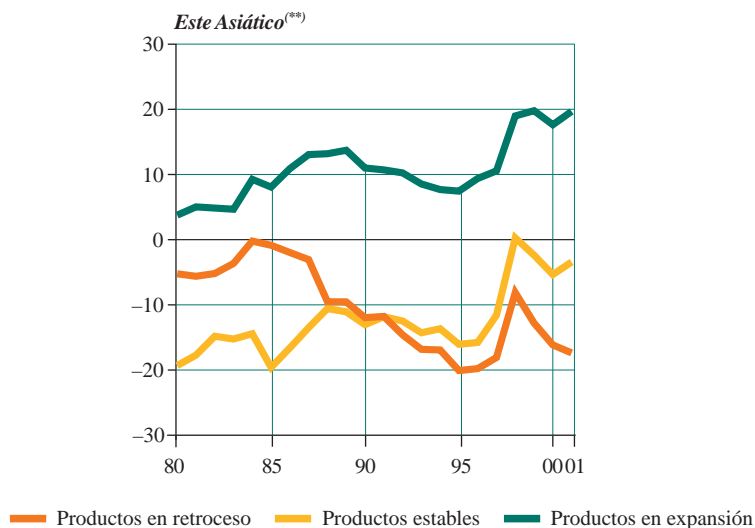
Fuentes: CEPPI-CHELEM y elaboración propia.



— Productos en retroceso
 — Productos estables
 — Productos en expansión

VENTAJA COMPARATIVA REVELADA. DINÁMICA DE PRODUCTOS(*)

$$(X-M)/(X+M) \cdot 100$$



Nota: X: Exportaciones. M: Importaciones.

(*) Los productos son clasificados siguiendo un doble criterio: la tasa de crecimiento de los pesos relativos y la variación de los mismos pesos relativos en puntos porcentuales del comercio mundial. Un producto se considera «en expansión» si su peso en el comercio mundial registra un crecimiento del 15% y un aumento de su peso en el comercio mundial de 0,03 puntos entre 1980 y 2001. Se aplican criterios simétricos para los productos «en retroceso». Los productos «estables» son aquellos que se sitúan entre los dos márgenes. Los cálculos para el principio y fin del período se han realizado tomando la media de tres años: 1980-1982 y 1999-2001.

(**) Corea del Sur, China, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwan.

Fuentes: CEPPI-CHELEM y elaboración propia.

4.3. Dinámica de la demanda mundial de manufacturas: mercados geográficos

El ritmo de crecimiento de las distintas economías no es el mismo, ni sus niveles de desarrollo; especialización y apertura al exterior tampoco son homogéneos, de manera que las oportunidades que ofrecen sus mercados a los productores exteriores no son similares. Los mercados geográficos más expansivos ofrecen, en general, mayores posibilidades potenciales a las empresas y países productores, pero esas oportunidades son efectivas sólo para las empresas que logran ocupar posiciones comerciales sólidas en

dichos mercados. Además, para el aprovechamiento de esas oportunidades, aquellas economías que disfrutaban de una especialización productiva orientada hacia lo que esos mercados dinámicos demandan están mejor situadas.

Para valorar la posición española desde esta perspectiva es necesario considerar, en primer lugar, la importancia de los distintos países de destino en el comercio exterior español. Posteriormente, se analizará el ritmo de expansión de los mercados de las diferentes áreas económicas mundiales.

Como es sabido, y el cuadro 4.4 confirma, la mayor parte del comercio exterior español tiene su origen y destino en la UE: en 2002, el 70% de las exportaciones y el 64% de las importaciones españolas son europeas. Dentro de las mismas, la distribución por países responde a un conjunto de variables cuya relevancia para explicar los flujos comerciales es bien conocida: el distinto tamaño de los países, las diferencias de renta y especialización productiva, la distancia geográfica y cultural y el efecto de las barreras al comercio. En relación con las barreras comerciales, su progresiva eliminación mediante el proceso de integración europeo explica que, en los últimos quince años, el peso de las relaciones con la UE haya aumentado en cerca de veinte puntos porcentuales, como consecuencia de los efectos de *creación de comercio* y *desviación de comercio* que han acompañado al desarrollo de la unión económica y monetaria.

Del resto de áreas económicas, actualmente ninguna tiene para España un peso comparable al que representan los grandes mercados europeos. Así, los Estados Unidos, pese a sus enormes dimensiones, suponen poco más del 4% de nuestras exportaciones y cada uno de los restantes países se sitúan por debajo del 2%. En cuanto a las importaciones, es destacable que China ha multiplicado por diez su peso en las compras españolas en los últimos veinte años y representa el 3,2% de las importaciones, situándose ya entre los diez primeros países de los que importamos, por delante de Japón. Esa evolución contrasta con la enorme pérdida de peso de los países del Golfo Pérsico, como consecuencia del retroceso del volumen de recursos dedicados a pagar la factura petrolífera y de la pérdida de peso de dicha área en la misma.

Cuadro 4.4

COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL POR PAÍSES

En porcentaje

	1980	1985	1990	1995	2002	Variación 1980-2002
<i>Exportaciones españolas por países de destino</i>						
Unión Europea	54,1	53,4	71,6	72,2	70,2	16,1
Francia	16,9	11,0	20,7	20,9	19,2	2,2
Alemania	10,4	11,8	14,2	15,3	11,6	1,2
Portugal	2,4	2,8	6,4	8,0	9,9	7,4
Reino Unido	7,7	9,7	9,1	8,0	9,7	2,0
Italia	7,3	6,5	10,2	9,3	9,4	2,1
Holanda	3,3	4,5	3,8	3,6	3,3	0,0
Bélgica y Luxemburgo	2,6	2,3	3,0	2,9	2,8	0,2
Grecia	0,5	0,9	0,7	1,0	1,2	0,7
Suecia	1,1	1,5	1,1	0,9	0,9	-0,2
Austria	0,4	0,5	0,8	0,8	0,9	0,5
Dinamarca	0,6	0,8	0,6	0,6	0,7	0,2
Irlanda	0,4	0,4	0,4	0,3	0,6	0,2
Finlandia	0,5	0,8	0,5	0,4	0,4	-0,1
Resto del mundo	45,9	46,6	28,4	27,8	29,8	-16,1
Estados Unidos	5,4	14,9	5,9	4,2	4,4	-1,0
México	2,0	1,5	1,1	0,7	1,8	-0,3
Países del Golfo Pérsico	7,3	1,6	1,7	1,3	1,4	-5,8
Marruecos	1,8	1,1	1,2	0,8	1,3	-0,5
Turquía	0,4	0,2	0,6	0,7	1,1	0,7
Suiza	1,6	2,0	1,5	1,2	1,0	-0,6
Ex-Checoslovaquia	0,2	0,4	0,1	0,4	1,0	0,8
Polonia	0,3	0,4	0,1	0,5	1,0	0,7
Ex-URSS	1,3	0,3	0,7	0,5	1,0	-0,3
Japón	1,4	1,6	1,1	1,4	0,8	-0,6
Resto de países	24,3	22,7	14,4	16,1	15,1	-9,2

¿Es esta orientación geográfica de las exportaciones españolas la más prometedora, dadas las características de los distintos espacios económicos del mundo? La respuesta es positiva si se tiene en cuenta que en los mercados de importación mundiales la Unión Europea constituye el espacio de mayor dimensión en el comercio internacional (representa el 40%, y más que dupli-

Cuadro 4.4 (cont.)

COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL POR PAÍSES

En porcentaje

	1980	1985	1990	1995	2002	Variación 1980-2002
Importaciones españolas por países de origen						
Unión Europea	36,8	48,9	65,9	69,0	64,0	27,1
Francia	9,2	10,5	15,6	18,5	16,5	7,3
Alemania	9,3	13,2	17,1	15,4	16,4	7,1
Italia	5,1	5,7	10,5	10,1	8,9	3,8
Reino Unido	5,1	7,9	7,9	8,4	6,4	1,2
Holanda	2,9	3,9	4,0	4,3	3,9	1,0
Bélgica y Luxemburgo	1,8	2,6	3,2	3,8	3,3	1,4
Portugal	0,5	0,4	2,5	3,0	3,1	2,6
Irlanda	0,3	0,2	0,7	1,0	1,4	1,1
Suecia	1,2	2,4	1,8	1,4	1,3	0,1
Austria	0,4	0,5	1,0	0,9	1,1	0,7
Dinamarca	0,5	0,7	0,8	0,8	0,8	0,3
Finlandia	0,4	0,5	0,7	0,9	0,7	0,3
Grecia	0,1	0,4	0,2	0,4	0,2	0,1
Resto del mundo	63,2	51,1	34,1	31,0	36,0	-27,1
Estados Unidos	11,6	14,0	7,2	5,3	4,1	-7,5
China	0,3	0,0	0,8	1,8	3,2	2,9
Países del Golfo Pérsico	24,8	11,0	3,9	2,7	2,8	-22,0
Japón	2,2	2,1	3,6	2,6	2,4	0,2
Ex-URSS	1,3	0,3	1,5	1,5	2,3	1,0
Argelia	1,6	0,8	1,0	0,8	1,7	0,1
Suiza	1,3	2,5	1,6	1,5	1,3	0,0
Corea del Sur	0,3	0,0	0,7	0,8	1,2	1,0
México	3,6	0,3	1,6	0,8	0,9	-2,7
Argentina	0,7	2,8	0,5	0,7	0,8	0,2
Resto de países	15,3	17,2	11,8	12,5	15,1	-0,3

Fuentes: CEPII-CHELEM, Ministerio de Hacienda y elaboración propia.

ca a los de Estados Unidos o sextuplica a Japón) y uno de los más estables. Sin embargo, la contestación a la pregunta ha de ser negativa si se considera la velocidad de crecimiento de los distintos mercados puesto que, mientras los mercados de importaciones de la UE mantienen su peso en el total del comer-

cio mundial, otras regiones, como Estados Unidos y sobre todo el sur y sudeste de Asia, lo han aumentado en las dos últimas décadas considerablemente y nuestra presencia en esas economías es muy escasa.

El cuadro 4.5 presenta, con mayor detalle, los cambios acaecidos en la distribución geográfica de las importaciones y exportaciones mundiales en las dos últimas décadas. En el mismo se advierte el fuerte contraste entre la pérdida de peso de las áreas que no han logrado sostener el crecimiento en estas décadas –sobre todo el este de Europa, África y América del Sur– y las ganancias de casi toda Asia y América del Norte. En la presentación del gráfico 4.10, en los paneles que ofrecen datos sobre la variación de las importaciones, se observa que España ha sido un mercado atractivo en el contexto europeo y mundial, aunque ampliamente superado por algunos países como México, Corea del Sur, Taiwan o China. Estos mismos países logran los mejores resultados como exportadores en ese período.

Si se consideran los crecimientos de las exportaciones, se observa que las áreas que han conseguido expandir las suyas a mayor ritmo son algunas regiones asiáticas y México, es decir, economías que han logrado tasas importantes de crecimiento apoyándose eficazmente de la demanda externa. En cambio, entre las menos dinámicas aparecen áreas afectadas por múltiples problemas, políticos y económicos, como el Medio Oriente, Europa del Este, América del Sur y África, que no han logrado sumarse al grupo de países que crecen de manera sostenida. En una posición intermedia aparecen la práctica totalidad de las áreas desarrolladas, que crecen regularmente pero a ritmos promedios más moderados y mantienen relativamente estable su peso en el comercio mundial de exportaciones.

Cuadro 4.5

REPARTO GEOGRÁFICO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MUNDIALES

En porcentaje

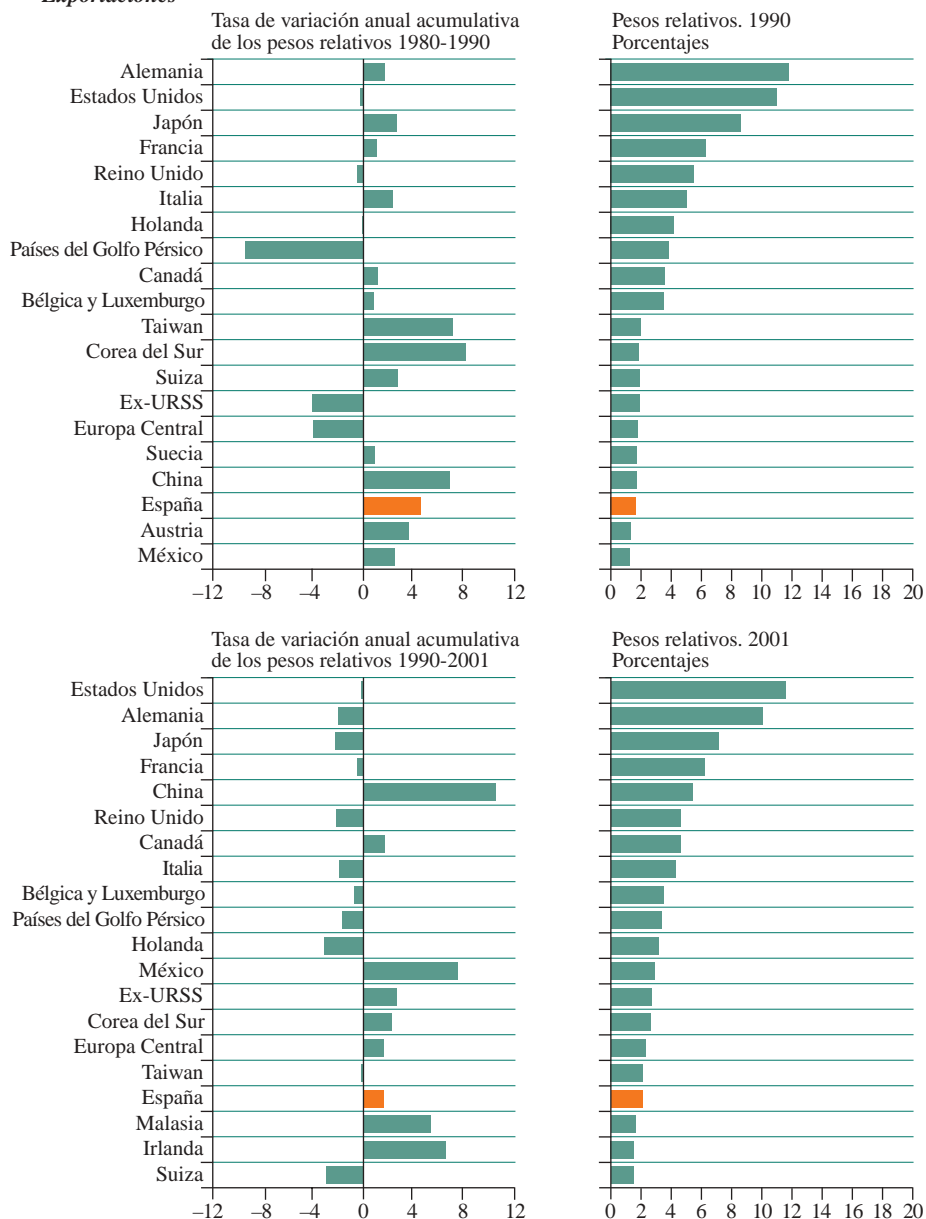
	Exportaciones			Importaciones		
	1980	2001	Tasa de variación anual acumulativa (*)	1980	2001	Tasa de variación anual acumulativa (*)
América	20,2	21,3	5,6	21,3	27,5	6,7
Argentina	0,4	0,5	5,8	0,6	0,3	2,6
Brasil	1,0	1,0	5,3	1,2	1,0	4,4
Canadá	3,2	4,3	6,8	2,9	3,5	6,3
Estados Unidos	11,2	10,9	5,2	12,0	18,3	7,5
México	0,9	2,7	10,7	1,1	2,2	8,8
Europa	47,5	45,1	5,1	51,1	44,6	4,7
Alemania	9,9	9,5	5,1	9,3	8,6	4,9
Bélgica y Luxemburgo	3,2	3,3	5,4	3,5	2,8	4,3
España	1,1	2,0	8,5	1,6	2,7	7,9
Europa central	2,7	2,1	4,2	3,0	2,6	4,6
Francia	5,6	5,9	5,6	6,6	5,8	4,7
Holanda	4,2	2,9	3,6	4,0	3,0	3,9
Irlanda	0,4	1,4	11,6	0,5	0,9	7,6
Italia	4,0	4,0	5,4	4,8	3,9	4,4
Noruega	1,2	1,0	4,4	0,8	0,5	3,4
Portugal	0,2	0,4	8,1	0,5	0,7	7,2
Reino Unido	5,8	4,3	3,9	5,6	5,4	5,2
Suecia	1,6	1,1	3,8	1,6	1,0	3,0
Suiza	1,5	1,4	5,0	2,1	1,5	3,8
Ex-URSS	2,8	2,5	4,8	2,7	1,6	2,8
África	4,5	2,4	2,2	5,1	2,8	2,4
Asia	25,5	27,8	5,8	21,1	22,9	5,8
China	0,9	5,1	14,7	1,1	3,3	11,3
Corea del Sur	0,9	2,5	10,6	1,1	2,2	9,0
Filipinas	0,3	0,6	8,7	0,4	0,6	7,5
Países del Golfo Pérsico	9,9	3,1	-0,3	5,0	1,9	0,5
Hong Kong	0,7	0,3	1,7	0,8	1,1	6,9
India	0,4	0,7	8,1	0,8	0,7	5,2
Indonesia	1,2	1,1	4,6	0,6	0,5	5,2
Japón	6,6	6,6	5,4	6,3	5,3	4,5
Malasia	0,7	1,5	9,6	0,5	1,0	9,2
Singapur	0,7	1,1	8,1	1,1	1,3	6,4
Tailandia	0,3	1,1	11,9	0,4	0,9	9,1
Taiwan	1,0	2,0	8,8	0,8	1,6	8,6
Oceanía	1,4	1,4	5,4	1,3	1,3	5,4
Australia	1,1	1,2	5,5	1,0	1,0	5,4
Total mundial	100,0	100,0	5,4	100,0	100,0	5,4

(*) Calculada sobre los niveles.

Fuente: CEPIL-CHELEM.

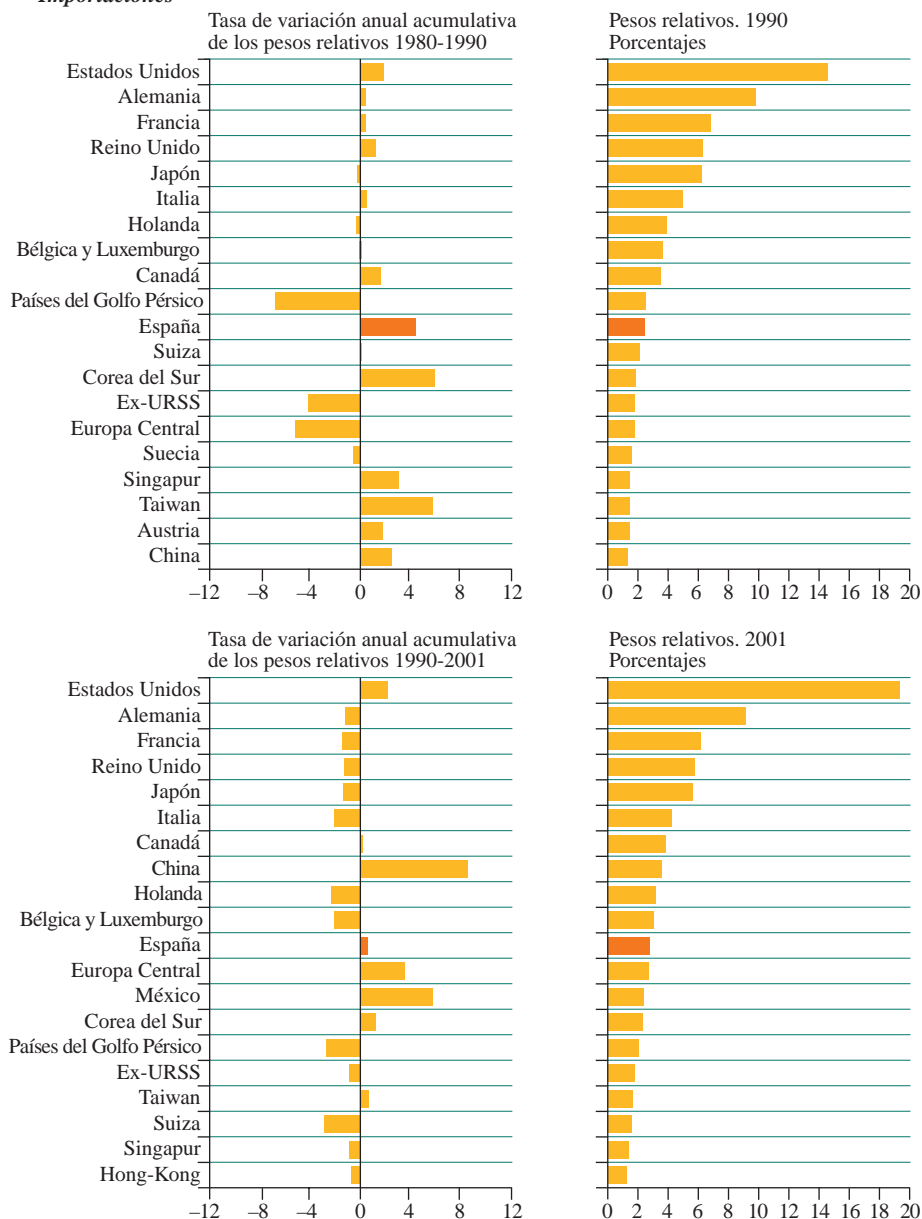
EVOLUCIÓN DE LA IMPORTANCIA DE LOS MERCADOS. 1980-2001

Exportaciones



Fuente: CEPIL-CHELEM.

Importaciones



4.4. Determinantes de la evolución de las exportaciones

La evolución de las exportaciones de un país depende, por una parte, de un conjunto de factores relacionados tanto con la oferta como con la evolución de la demanda: los niveles de precios relativos de los productos que se comercian, influidos por el nivel general de precios, y algunas características particulares de cada sector (productividad, variedades y calidad de los productos), la evolución global de la demanda, la distinta velocidad de la demanda en sectores de crecimiento fuerte o débil, y también el distinto ritmo de crecimiento de la demanda de un sector en mercados geográficos más o menos dinámicos. En todo caso, debe señalarse que, aunque hablemos de factores de demanda, el aprovechamiento o no de los mismos a medio plazo depende de decisiones a adoptar por el lado de la oferta, por las empresas, en materia de especialización y comercialización.

Analizar la importancia de cada uno de estos factores es muy relevante para caracterizar los orígenes de la capacidad de competir de la economía española y compararla con la de otros países que, como se ha visto en apartados anteriores, logran un superávit comercial con más facilidad y/o han expandido sus exportaciones a ritmos superiores.

Para ello, se puede descomponer el crecimiento de las exportaciones de cada economía en las contribuciones al mismo de cuatro factores: el crecimiento de la demanda global (*efecto demanda global*, que será generalmente positivo); el efecto (positivo o negativo) de la distinta estructura productiva de cada país, que le permite aprovechar mejor o peor el crecimiento a distintos ritmos de la demanda de los diferentes sectores (*efecto composición sectorial*); y el efecto de la orientación de los canales comerciales de un país en el exterior hacia economías cuyos mercados de importación crecen a una tasa más o menos elevada (*efecto composición geográfica*);⁽⁸⁾ y el *efecto competitividad*, que indica si el país considerado logra incrementar, o no, sus participaciones en los mercados frente a sus competidores, por encima de lo que cabe esperar de su especialización sectorial y la orientación geográfica de los mercados. En los cálculos realizados:

(8) Véase la Nota Técnica 7 en el Anexo 1 de la versión electrónica.

a) El *efecto demanda global* evalúa la cuantía en la que las exportaciones totales del país variarían si crecieran al mismo ritmo que la demanda mundial de todos los productos.

b) El *efecto composición sectorial* mide las consecuencias de la desviación de la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales de cada producto concreto respecto de las exportaciones totales. Para ello, pondera el efecto de esas diferencias por el peso que tiene cada producto en las exportaciones del país considerado. Si el efecto es positivo (negativo) es porque el país exporta productos cuyos mercados experimentan un crecimiento más fuerte (débil) que la media.

c) El *efecto composición geográfica* mide las consecuencias de la desviación de la tasa de crecimiento de las exportaciones de cada producto a cada mercado geográfico específico respecto a las exportaciones mundiales de cada producto. Para ello, pondera el efecto de esas diferencias por el peso que tiene el mercado geográfico de cada producto en las exportaciones del país considerado. Si el efecto es positivo (negativo) es porque los mercados hacia los que exporta un producto el país considerado están creciendo más rápido (menos rápido) que la media.

d) El *efecto competitividad*, que es residual, resulta de la diferencia entre la variación de las exportaciones reales del país y la variación que se produciría si el país lograra el crecimiento medio que se observa en las exportaciones de cada producto y en cada mercado geográfico. Si el efecto es positivo existe mayor capacidad de competir y si es negativo la capacidad es menor. El efecto competitividad puede reflejar una competitividad en precios (debida a ventajas en costes, productividad o el efecto del tipo de cambio real) o a otros factores ligados a la diferenciación del producto, o de naturaleza comercial.

La descomposición descrita se ha realizado para todos aquellos países para los que se dispone de información adecuada y para el conjunto de la década de los noventa.⁽⁹⁾ Los resultados para una selección de países aparecen en el cuadro 4.6 y han sido ordenados según la importancia del *efecto competitividad* en cada uno de ellos. En líneas generales, los resultados indican lo siguiente:

(9) La descomposición también se ha realizado para los períodos 1991-1995 y 1995-2001. Los resultados pueden verse en los cuadros A.4.6 y A.4.7, y los del período 1991-2001 ampliado en el cuadro A.4.8 del Anexo 3 de la versión electrónica.

DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES. 1991-2001

Porcentajes sobre las exportaciones iniciales

	Variación total	Efecto de demanda global	Efecto de composición sectorial	Efecto de composición geográfica	Efecto de competitividad
China	320,4	68,3	-23,4	-7,6	283,2
México	274,4	71,1	9,2	23,8	170,3
Irlanda	247,5	72,3	19,1	-10,8	166,9
Malasia	167,7	72,6	13,9	0,1	81,0
Europa Central	189,5	72,1	-19,1	72,3	64,2
Ex-URSS	191,6	71,8	-2,9	66,0	56,7
España	93,2	73,2	-10,5	-13,2	43,6
Francia	63,6	74,3	-2,7	-7,6	-0,3
Bélgica y Luxemburgo	62,2	74,0	-2,2	-6,9	-2,7
Corea del Sur	102,6	73,0	6,6	26,2	-3,1
Austria	50,3	73,9	-7,3	-0,8	-15,4
Canadá	99,8	72,6	-1,1	45,2	-16,9
Italia	40,2	75,3	-6,8	-4,3	-24,0
Suiza	33,6	74,3	0,6	-6,1	-35,2
Alemania	43,4	77,5	1,2	4,2	-39,5
Reino Unido	38,8	75,6	7,9	-3,0	-41,7
Suecia	22,9	74,4	-1,1	-6,6	-43,8
Taiwan	54,7	74,0	9,7	33,4	-62,4
Holanda	30,0	75,4	0,4	23,3	-69,1
Singapur	68,3	73,6	29,7	41,1	-76,2
Países del Golfo Pérsico	58,0	74,1	23,1	60,2	-99,5
Estados Unidos	62,5	75,1	12,6	89,0	-114,2
Japón	24,9	78,5	29,8	38,2	-121,6
Hong Kong	-34,2	74,5	8,7	75,6	-193,1

Fuentes: CEPII-CHELEM y elaboración propia.

a) La mayor parte de las diferencias en el crecimiento de las exportaciones de los países no se derivan de efectos asociados a la demanda, sino de las características que se engloban en el *efecto competitividad*. A la vista de los países que destacan en la parte superior del cuadro, los efectos competitividad tienen que ver, sin duda, con los costes y precios de dichas economías. Algunas de ellas, como China, México o Irlanda, presentan unos resultados verdaderamente espectaculares durante el período analizado, indicando la importancia que ha tenido para la expansión de algunas economías con bajos niveles de rentas y costes la demanda exterior.

b) La práctica totalidad de los países desarrollados tienen efectos competitividad negativos, de modo que el crecimiento positivo logrado por sus exportaciones se explica, básicamente, por el aprovechamiento de las oportunidades derivadas de su especialización productiva (hacia sectores de demanda fuerte) y la orientación de sus canales comerciales hacia mercados geográficos expansivos. El signo negativo de la competitividad concuerda con los mayores niveles de renta, precios y costes de estas economías.

c) Los efectos de composición sectorial, aunque en promedio son mucho menores que los efectos competitividad, tienen importancia para muchos países. Así, por ejemplo, han impulsado positivamente las exportaciones de países asiáticos y negativamente las de los países sudamericanos y los de las riberas del Mediterráneo. Los países desarrollados del norte de Europa y América tienen efectos composición de distinto signo. Por lo general, los efectos son débiles, pero en algunos casos, como Japón o Singapur, resultan importantes.

d) El efecto de composición geográfica más notable es que los países ribereños del Pacífico, tanto asiáticos como americanos, han recibido impulsos de la demanda positivos por esta vía, como consecuencia del mayor ritmo de crecimiento de los mercados de esas regiones del mundo, en especial los de Asia. El contraste con esa situación lo ofrecen los países de la UE que, de forma generalizada, reciben un efecto composición geográfica negativo debido a que gran parte del crecimiento del comercio ha tenido lugar entre ellos, es decir, dentro de un área que no se expande a una velocidad (comparativamente) elevada. Es importante señalar, no obstante, que

algunos países europeos han logrado revertir este efecto negativo en el segundo quinquenio de los noventa.

En el caso español (gráfico 4.11) destacan los siguientes rasgos:

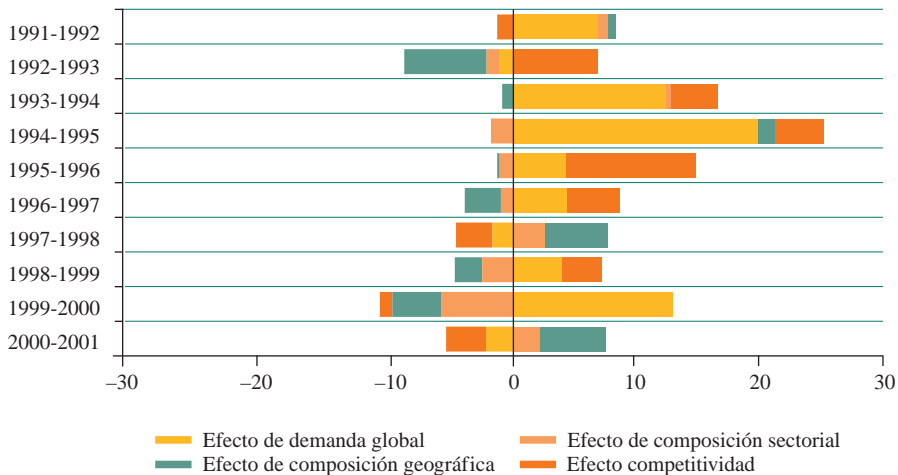
a) En general, España ha disfrutado de efectos competitividad positivos, que son los mayores de los países de la UE, tras Irlanda y Finlandia y superiores a los otros países con menor nivel de renta, como Grecia y Portugal.

b) La economía española padece un efecto composición sectorial negativo que se acentúa en la segunda mitad de los noventa. El signo de este efecto se deriva de la especialización de la producción y las ventas al exterior en sectores que, en el último período, han sido poco dinámicos en el comercio internacional.

Gráfico 4.11

DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES. ESPAÑA

Porcentajes sobre las exportaciones iniciales



Fuentes: CEPII-CHELEM y elaboración propia.

c) España se ve perjudicada por la intensa orientación geográfica de sus exportaciones hacia mercados no demasiado dinámicos, como los europeos, orientación que se acentúa en la segunda mitad de los años noventa.

d) Comparada con los grandes países de la UE, Estados Unidos y Japón, la composición de los factores que impulsan las exportaciones en España es muy distinta (gráfico 4.12). Por una parte, es el único de este grupo de países que posee efectos competitividad positivos (en muchos de esos otros países estos efectos son fuertemente negativos, debido a sus mayores costes y precios). Por el contrario, los efectos composición sectorial o geográfica han representado un fuerte impulso para las exportaciones de otros países desarrollados, como Estados Unidos o Japón, pero no para España.

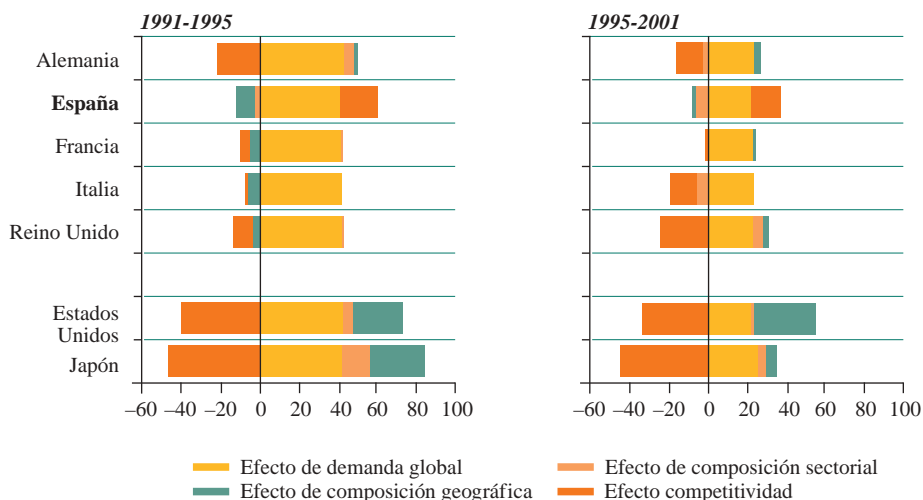
e) Los mejores años de las exportaciones en la década de los noventa corresponden al subperíodo que siguió a la última devaluación de la peseta. La evolución temporal del efecto competitividad indica que el mismo ha tenido valores positivos en general y negativos en cuatro años, al principio y al final de la década. En cambio, los signos de los efectos composición geográfica y sectorial son en general negativos, con escasas contribuciones positivas.

Si se realiza un ejercicio de descomposición de los determinantes de las exportaciones y de la posición competitiva de los distintos países, en los mercados de las cuatro mayores áreas económicas mundiales, los resultados más importantes son los que presenta, de manera sintética, el gráfico 4.13.⁽¹⁰⁾ En él se observa que España figura entre los diez países más competitivos en los mercados de la UE en la primera mitad de los noventa, pero ha perdido posiciones y desaparece de ese grupo en el segundo quinquenio de la década. A destacar en ese mercado la potencia de Vietnam, de los países del Este de Europa y de Irlanda, así como del gigante chino. En el resto de las grandes áreas consideradas, España desaparece de la lista de los diez países más competitivos, debido a que apenas posee ventajas positivas. Los países

(10) Resultados más detallados del efecto competitividad están disponibles en el Anexo 3 de la versión electrónica. Los cuadros A.4.9 a A.4.11 recogen resultados más amplios del efecto competitividad de un amplio grupo de países en los principales mercados y en distintos períodos. El cuadro A.4.12 analiza la competitividad para los principales países europeos y España, pero esta vez referida a los productos en los que disfrutaban de ventaja y desventaja competitiva en cada una de las principales áreas mundiales.

DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

Porcentajes sobre las exportaciones iniciales



Fuentes: CEPII-CHELEM y elaboración propia.

que destacan por su competitividad en EE.UU. son, casi en su totalidad, economías asiáticas y americanas, debiendo subrayarse la permanencia en la lista de China y Vietnam, que ya aparecían en el caso europeo. En el mercado japonés y en el Sudeste Asiático la presencia de China y Vietnam vuelve a ser notoria, junto a otros países de la región.

En el primer quinquenio de la década, España presenta pues sólo ventaja competitiva en los mercados europeos, mientras que padece una ligera desventaja competitiva en los mercados norteamericanos y logra una ligera ventaja en Japón y en el Sudeste Asiático. Las ventajas detectadas tienden a reducirse en la segunda parte de los noventa.

EFFECTO COMPETITIVIDAD. LOS DIEZ PAÍSES MÁS COMPETITIVOS EN LOS PRINCIPALES MERCADOS

Porcentajes sobre las exportaciones iniciales



(*) Corea del Sur, China, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwan.
Fuentes: CEPIL-CHELEM y elaboración propia.

EFFECTO COMPETITIVIDAD. LOS DIEZ PAÍSES MÁS COMPETITIVOS EN LOS PRINCIPALES MERCADOS

Porcentajes sobre las exportaciones iniciales



(*) Corea del Sur, China, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwan.

Fuentes: CEPII-CHELEM y elaboración propia.

4.5. Conclusiones

El análisis desarrollado en este capítulo ha permitido observar que los resultados en materia de competitividad de cualquier economía en los mercados internacionales se derivan de una combinación de elementos de naturaleza muy diferente. Algunos de esos factores se relacionan con su especialización productiva y la orientación de sus canales de comercialización hacia unos mercados geográficos u otros. Otros tienen que ver con la capacidad de competir en precios y los distintos componentes del coste.

La evidencia sobre la evolución del comercio internacional en las últimas décadas indica que la especialización productiva y comercial de la economía española le permite participar del crecimiento general de los mercados, pero no contribuye a intensificar su presencia en ellos de manera destacada. Las razones son de dos tipos. En primer lugar, España está poco especializada en aquellas manufacturas cuyos mercados han experimentado en la última década unos crecimientos más rápidos, pertenecientes en su mayoría a sectores de alta intensidad tecnológica. Como consecuencia de esta circunstancia, la economía española participa menos del crecimiento de los mercados de productos en expansión que otras economías. En segundo lugar, la intensa y creciente orientación del comercio exterior español hacia el mercado interior de la UE limita su participación en el crecimiento de otras áreas comerciales mucho más expansivas, sobre todo en los mercados de la cuenca del Pacífico.

Tanto en el primer aspecto como en el segundo se aprecian algunos cambios positivos, pero de una intensidad limitada e incluso menor que en el resto de economías europeas; así sucede, por ejemplo, en relación con la evolución de la estructura productiva hacia sectores y actividades de mayor contenido tecnológico. Su peso creciente en la última década no avanza a un ritmo suficiente para permitir el aprovechamiento de las oportunidades que en la fase actual de desarrollo de las nuevas tecnologías se están ofreciendo a los productores y a los países fuertemente presentes en esas actividades.

En estas circunstancias, dado que los efectos sectoriales y geográficos no son favorables, el otro factor que puede reforzar el impulso derivado del crecimiento general de la demanda mundial es la competitividad en precios. Durante los noventa, España mantuvo cierta ventaja en este sentido,

como cabía esperar de lo constatado en el capítulo II: que los niveles de precios españoles siguen siendo en general menores que los de aquellas economías europeas con las que más intensamente comercia y que en esos años la economía española se benefició todavía de la última devaluación de la peseta. Sin embargo, son apreciables límites muy importantes respecto a ese efecto positivo de la competitividad de cara al futuro, en distintos aspectos.

En primer lugar, porque se ha comprobado, por distintas vías, que la evolución temporal del efecto competitividad empeora a lo largo de la década, presentando valores negativos en los últimos años. Esta evolución concuerda con las mejoras en el nivel de renta de España y el incremento de costes que las acompaña, pero también con el deterioro de las ventajas competitivas derivadas del diferencial de inflación, por una parte, y del escaso avance de la productividad, por otro. Teniendo en cuenta que ya no cabe hacer uso del tipo de cambio como instrumento para recuperar el terreno perdido en este ámbito, la constatación de que el efecto competitividad es cada vez menor es muy preocupante de cara al futuro. Su recuperación requerirá lograr ventajas en dos aspectos que presentan dificultades: en precios (eliminando diferenciales de inflación o invirtiendo su signo, objetivo muy difícil en contextos de bajas tasas de variación de precios) o en productividad (mediante la intensificación del cambio estructural y una reorientación de las actividades productivas hacia especializaciones más avanzadas).

En segundo lugar, el otro tipo de límites se debe a que nuestras ventajas competitivas hasta ahora sólo se han manifestado significativamente en los mercados europeos, pero no en las restantes áreas comerciales del mundo, sobre todo en las fuertemente expansivas. En las mismas, padecemos los efectos de una limitada presencia comercial y, además, una vez descontado el efecto de la especialización, nuestros costes y precios apenas representan ventajas competitivas, cuando no son desventajas. En este caso, la dificultad para reforzar nuestra capacidad de participación en esos mercados en rápido crecimiento también exige cambios que no serán fáciles de lograr a corto plazo, tanto en estrategias de especialización y productividad como en las comerciales. A pesar de todo, será necesario realizar un esfuerzo para lograr los avances en esos terrenos difíciles, pues no parece razonable esperar ventajas en el ámbito de los costes en la competencia con la mayoría de los productores asiáticos.

V. Conclusiones generales: síntesis de resultados

Con el avance de la internacionalización, se hace imprescindible valorar la evolución de las economías desde dos perspectivas relacionadas entre sí: la comparación de sus trayectorias macroeconómicas y su capacidad de competir en los mercados internacionales. La integración creciente de las economías hace más relevante el sector exterior de las mismas desde una perspectiva macroeconómica, pues posee un potencial de generación de ventajas y desventajas por el lado de la demanda cada vez mayor. Los resultados obtenidos por cada país en esos ámbitos definen lo que se ha dado en llamar la *competitividad agregada* y la *competitividad exterior* de una economía. Ambas han constituido los ejes de este estudio dedicado a analizar la trayectoria reciente de la competitividad de la economía española.

A lo largo de los cuatro capítulos anteriores se han considerado en detalle las variables más relevantes para el análisis de la competitividad, en particular, los precios, los costes, la productividad, la especialización productiva y la orientación geográfica de los canales comerciales. A partir de los resultados obtenidos, se presenta a continuación una síntesis de los mismos y una visión de conjunto de la situación de la competitividad en España, señalando los aspectos más destacables de su trayectoria reciente y los que pueden ser más relevantes para su evolución futura.

La limitada competitividad de nuestra economía

La respuesta española a ese doble desafío competitivo, exterior y macroeconómico, es positiva, pero no resulta especialmente satisfactoria en los últimos años o, si se prefiere, habría de ser mejorada para estar a la altura de las *mejores prácticas* observadas en las economías más dinámicas. Para justificar esta afirmación hay que señalar que, si bien es cierto que la economía española ha consolidado la confianza en su capacidad de crecer, su ritmo de crecimiento no es destacable a escala global –aunque lo sea en el contexto de la UE– y la contribución neta de la demanda externa al crecimiento del PIB está próxima a cero. Así pues, es la demanda interna –y de manera singular la asociada al rápido crecimiento del sector de la construcción y los servicios destinados a la venta– la que está sosteniendo nuestro diferencial de crecimiento con respecto a los países europeos y está en la base de los buenos resultados logrados en términos de convergencia real con ellos y, en este sentido limitado, de competitividad agregada.

La dificultad de las exportaciones para seguir el ritmo rápidamente creciente de nuestras compras de bienes importados son claras y permanentes, como pone de manifiesto el permanente déficit comercial, apenas compensado por el superávit de los servicios basado desde hace varias décadas en el turismo. Los obstáculos que limitan la velocidad de crecimiento de las exportaciones son varios. Los señalados con más frecuencia son los derivados de nuestro diferencial de inflación con otras economías, en particular con las europeas que representan los principales mercados de origen y destino de nuestro comercio exterior. Sin embargo, para limitar la expansión de nuestras exportaciones, tan importante como la evolución de los precios pueden ser el inconveniente que representa el patrón de especialización productiva, poco intensa en los sectores más dinámicos, y la orientación comercial exterior de las empresas españolas, muy sesgada hacia el mercado interior de la UE y con una elevada concentración en determinados sectores, especialmente en la industria de vehículos de motor.

Competitividad en precios

Por lo que se refiere a la competitividad en precios, la investigación desarrollada permite constatar que nuestros niveles de precios son en la actualidad algo menores que los prevalecientes en los países de la UE con los que más comerciamos (en promedio, algo más del 20% en el caso de las manufacturas). Al mismo tiempo, nuestros precios son superiores a los de otros países más atrasados que también están presentes en los mercados europeos y compiten en algunos de nuestros mercados de exportación.

Debido al nivel de renta español, los precios interiores y los costes no son mayores para las empresas españolas que para sus competidoras de los principales países europeos. Las ventajas de costes son de hecho, todavía en la actualidad, la base de nuestra capacidad de competir en precios, aunque se trata de unas ventajas en parte compensadas por los menores niveles de productividad españoles en comparación con los europeos.

En general, los países con mayor nivel de desarrollo hacen frente a sus mayores costes mediante una mayor productividad (basada en elementos tanto internos a las empresas como asociados al buen funcionamiento de la economía en su conjunto) y apoyados en una especialización en aquellas actividades que permiten un mejor uso de factores de producción más caros. Por ello, la competitividad en precios depende de que se logre una adecuada combinación de costes, productividad y especialización. Una de las amenazas que se advierten en la evolución de la economía española es que sus mejoras de renta en los últimos años no van acompañadas de crecimientos de productividad. En esas condiciones, es probable que los costes acaben presionando sobre los márgenes empresariales y sobre los precios, provocando la pérdida de las ventajas en este sentido.

Nuestras mayores tasas de inflación indican que, en efecto, estamos perdiendo paulatinamente la ventaja de la que disfrutamos para competir en precios en los bienes que comerciamos con los países más desarrollados. Simultáneamente, nuestra inflación hace también más difícil la competencia con los países con menores niveles de renta y precios, que producen con costes más bajos y se benefician de la depreciación de su tipo de cambio con más facilidad que nosotros en la actualidad. La evolución de los índices

de competitividad confirma los riesgos que, sin duda, se derivan de un diferencial de inflación positivo cuando se forma parte de una unión monetaria. Es posible que las consecuencias de esta evolución sean encajadas de forma diferente por unos u otros productores, pero a todos les afecta. Algunos las perciben como una dificultad directa e inmediata, porque sus márgenes ya están muy ajustados; otros, en cambio, advierten que todavía tienen margen de maniobra respecto a sus competidores, sobre todo de países desarrollados, o se ven aliviados por la coyuntura favorable de los mercados de ciertos productos. Ahora bien, con mayor o menor nitidez, todos observan que la ventaja competitiva se va reduciendo por efecto del diferencial permanente de inflación.

Inflación dual: bienes comerciables y no comerciables

El estudio muestra que, en general, los abanicos de precios entre países son menores en los bienes *comerciables* –fundamentalmente manufacturas, más sometidas a la competencia–, que en los *no comerciables* –sobre todo servicios, más protegidos por su naturaleza que obliga en muchos casos al consumo *in situ*. Dado que los bienes no comerciables constituyen también una parte de los costes de las manufacturas, los menores precios interiores en todo tipo de productos significan una ventaja inicial para los costes de los productos comerciables en los países menos avanzados, que les permite ser competitivos aunque sean, con frecuencia, menos productivos. Ahora bien, como los sectores de servicios están más protegidos de la competencia externa, suelen presentar mayores tasas de inflación y, por ello, las ventajas competitivas en precios de los sectores que comercian, basadas en los menores costes interiores, se van reduciendo paulatinamente. Así está sucediendo en España: nuestros niveles de precios en los bienes no comerciables son todavía menores que los de los países con los que más comerciamos (países europeos con mayor nivel de renta que el nuestro), pero padecemos una inflación dual, superior en los servicios que en las manufacturas, que empuja los costes de estas últimas, reduce sus márgenes y se proyecta sobre nuestro diferencial de inflación agregado.

En ocasiones, al constatar que nuestra tasa de inflación es mayor que en otros países sobre todo en sectores como la vivienda o los servicios, no comerciables, se obtiene como corolario que también nuestro nivel de precios es en la actualidad mayor que en el resto de la UE. Esto no es así (nuestro nivel de precios es más bajo), ni necesita serlo para que la inflación dual represente un problema de competitividad, pues nuestra menor productividad y nuestra especialización en bienes de limitado contenido tecnológico y gamas de calidad medias requieren que preservemos algunas ventajas de costes y precios para ser competitivos.

Productividad, costes y márgenes

En los años más recientes, como ya sucediera en el pasado, nuestro sector exportador comienza a dar señales de que sus márgenes de explotación se están comprimiendo, por efecto de una presión de los costes que no se puede trasladar a los precios en unos mercados exteriores muy competitivos. Esto sucede pese a que la moderación salarial no permite hablar en este período, en general, de una presión de los costes laborales, y a pesar de que la reducción de los tipos de interés y de los costes financieros ha sido de considerable ayuda para el mantenimiento de los márgenes. Pero, por el contrario, en el último período de crecimiento español el lento avance de la productividad y las mayores tasas de inflación en algunos productos intermedios constituyen factores que presionan sobre los márgenes de los sectores manufactureros más orientados al exterior, cuyas empresas podrían verse abocadas en el futuro próximo a realizar ajustes de distinto tipo, laborales o empresariales.

El lento crecimiento de la productividad en España en la segunda mitad de los noventa se constata tanto si se considera un indicador más complejo como la *productividad total de los factores* como en términos del más utilizado, por su facilidad de cálculo, la *productividad aparente del trabajo*. En un caso y en otro, un avance lento de la productividad significa una más débil contribución de la misma al control o la reducción de los costes de producción y a la mejora de la eficiencia productiva y apunta, también, una modesta tasa de progreso técnico.

Es importante subrayar que la inflación dual, el diferencial positivo de inflación y la baja tasa de crecimiento de la productividad son más peligrosos en la actualidad por varias razones. Por una parte, porque la dificultad para trasladar la presión de los costes hacia los precios va a ser cada vez mayor en un contexto en el que los países más desarrollados mantienen tasas de inflación bajas y los menos desarrollados penetran cada vez más en unos mercados internacionales más abiertos, apoyándose en las ventajas de coste que constituyen la contrapartida de sus menores niveles de renta. Por otra parte, porque para la economía española esta tenaza puede considerarse un escenario permanente, ahora que hemos adoptado una moneda común con las economías con las que realizamos la mayor parte de nuestro comercio, lo que excluye el uso de la depreciación del tipo de cambio para compensar el diferencial de inflación.

Especialización productiva

En las actuales circunstancias, no sólo la reducción del diferencial de inflación es relevante: la especialización productiva y el patrón de especialización comercial pasan a ser elementos de la mayor importancia para la competitividad exterior y para que el ritmo de crecimiento de las exportaciones permita alcanzar saldos comerciales exteriores positivos. Los resultados del estudio permiten apreciar que, en ambas dimensiones de la especialización, la economía española presenta debilidades no menos notables, e incluso ya más evidentes, que las asociadas a la inflación.

El patrón de especialización productiva actual es el resultante de nuestra intensa transformación estructural de los años sesenta y setenta y de la asimilación de la crisis industrial de los ochenta. Todos esos cambios nos legaron una economía notablemente diversificada, mucho más moderna que la existente a mediados del siglo xx. Esto fue, sin duda, un logro histórico para nuestro país, sobre todo porque llevó aparejada una primera experiencia dilatada de crecimiento a ritmos elevados de la producción y la renta por habitante. Ahora bien, logramos una economía especializada con mayor intensidad en sectores manufactureros tradicionales y en actividades de intensidad tecnológica media o baja, ya bastante maduras. En ellos, y en una

combinación de ventajas de coste y localización favorable en relación con los mercados europeos, se ha basado nuestra creciente (aunque insuficiente) capacidad exportadora hasta la actualidad. Junto a esas actividades manufactureras, la consolidación de España como potencia turística –especializándose en una actividad de demanda fuertemente creciente en estas décadas– ha contribuido a equilibrar nuestra balanza por cuenta corriente y a completar el perfil de especialización productiva de nuestra economía, orientándola hacia actividades de escaso o limitado contenido tecnológico, en las que la competencia en precios es más relevante que en las especializaciones más caracterizadas por el alto contenido tecnológico e innovador de los productos.

Este modelo de desarrollo no debe ser menospreciado en absoluto, pues ha permitido a nuestro país avanzar durante cuatro décadas en muchos sentidos, gracias a su capacidad de sostener un crecimiento continuado antes desconocido para España y, en algunos períodos, de permitir crecer a ritmos muy intensos. No obstante, una valoración de la competitividad presente, y sobre todo de sus perspectivas futuras, requiere contemplar si en las actuales circunstancias podemos seguir confiando en obtener buenos resultados en términos comparativos –es decir, mejores que los demás–, basándonos en el tipo de ventajas competitivas que hemos aprovechado hasta ahora.

Cambios recientes: un nuevo escenario

Es dudoso que las ventajas competitivas del pasado sean suficientes de cara al futuro por dos motivos. El primero, porque nuestro propio progreso nos ha convertido en un país de mayor renta y mayores costes. El segundo motivo es que la década de los noventa representa el principio de un período de cambio a escala internacional de enormes consecuencias para las oportunidades competitivas, en relación con el cual nuestra posición no es por el momento demasiado favorable:

a) En primer lugar, en los últimos años es perceptible con claridad que se ha producido una aceleración muy notable de la producción y utilización de nuevos bienes y servicios, derivados de una nueva oleada de cam-

bio tecnológico que está relacionada con particular intensidad con las tecnologías de la información y las telecomunicaciones, pero también con otras actividades. Es en este terreno en el que se están desarrollando los mercados más expansivos y nuestra capacidad de producir en esa dirección es muy limitada por el momento.

b) Asimismo, en segundo lugar, en muchas de estas actividades, y en otras menos nuevas, pero de contenido tecnológico medio y alto, se ha intensificado la diferenciación de productos, apareciendo un mayor abanico de gamas de calidad diversas. Por todas estas razones, en el caso de algunos de los nuevos productos y en el consumo de variedades y de gamas de calidad más amplias, los mercados de determinados sectores se han expandido a ritmos mucho más elevados que otros. En algunos de estos mercados fuertemente expansivos, la diferenciación de productos y su elevado contenido tecnológico han hecho menos determinante la competencia en precios. Aprovechar esta ventaja es clave para los países con mayores niveles de renta y costes, pero no es fácil para el tipo de especialización productiva de España.

c) En tercer lugar, impulsadas por distintas fuerzas, tanto tecnológicas como económicas y políticas, la internacionalización e integración de las economías se ha acelerado todavía más y todos los mercados del mundo cuentan. La capacidad de seguir la evolución de las distintas áreas económicas mundiales y aprovechar las oportunidades en todas ellas requiere organizaciones –sobre todo empresas, pero también otras instituciones públicas y privadas–, entrenadas para gestionar la complejidad que acompaña al desarrollo tecnológico y a la globalización. El tejido empresarial e institucional español presenta también limitaciones, de dimensión y de modelo de gestión, en este sentido.

¿Es suficiente nuestro ritmo de cambio?

Todos estos cambios configuran un nuevo escenario competitivo, al que la economía española –es decir, sus agentes y en particular sus empresas e instituciones– necesita adaptarse. Apenas finalizados otros esfuerzos

de modernización, éstos son los nuevos desafíos de la competitividad para nuestra sociedad y un rasgo de los mismos es que se requieren respuestas urgentes debido a la velocidad de las transformaciones.

Aunque España va reorientando su estructura productiva en la dirección que van marcando dichas transformaciones, no ha estado hasta ahora en una buena posición para aprovechar las oportunidades derivadas del fuerte ritmo de expansión de algunos mercados de productos o geográficos. Particularmente, la escasa presencia en nuestro país de actividades de producción de nuevas tecnologías ha impedido participar significativamente de la demanda fuertemente creciente de las mismas. Asimismo, la limitada intensidad de nuestro cambio estructural también ha influido, sin duda, en el lento ritmo de mejoras de la productividad en España en los últimos años. Estas circunstancias, en parte similares a las europeas, sobre todo en lo que se refiere al pobre avance de la productividad, están frenando el ritmo de crecimiento español y el de la UE.

Si se comparan las fuentes del crecimiento español o europeo con las de los Estados Unidos, se observa que es la casi nula contribución de las mejoras de productividad lo que constituye, en nuestro caso, el mayor lastre para nuestra competitividad. Pero la recuperación de las tasas de crecimiento de la productividad americanas hay que vincularlas a una nueva oleada de cambios estructurales –tanto en la composición por sectores de la economía como en la forma de operar dentro de éstos y en las empresas– de los que las economías que nos son más próximas, y la nuestra, están participando con menor intensidad. Por tanto, probablemente, las mejoras de productividad no vendrán sólo en el futuro fundamentalmente de producir lo mismo más eficientemente, sino de producir eficientemente nuevos productos.

Asimilar la globalización

Para la asimilación del proceso de globalización, la integración de España en las instituciones europeas ha tenido grandes virtudes para impulsar numerosos cambios que la economía española necesitaba para adaptarse a ella, pero las exigencias no acaban ahí. En concreto, es evidente que la

integración ha mejorado nuestra estabilidad macroeconómica, abierto los mercados españoles y orientado de manera natural nuestro patrón de comercialización exterior hacia los socios de la UE, que es la principal área comercial del mundo. Pero no puede perderse de vista que en la década de los noventa la UE ha experimentado un crecimiento de sus importaciones menor que otras áreas económicas, en particular que las de algunas economías asiáticas. La escasa orientación de los canales de comercialización españoles hacia dichas economías y su patrón de especialización comercial, poco adaptado a la competencia en algunos de esos otros mercados, han limitado la posibilidad de aprovechar las oportunidades existentes que las empresas de otros países sí han utilizado.

Según los resultados de la investigación desarrollada, el crecimiento de las exportaciones españolas en la última década no ha recibido contribuciones positivas –en comparación con los demás países– ni de su especialización productiva ni de la orientación geográfica de sus flujos comerciales. Durante ese mismo período, la situación de la mayoría de los países más desarrollados era la contraria: el refuerzo al ritmo de crecimiento de sus exportaciones provenía de su especialización productiva o geográfica, o de ambas cosas a la vez. En cambio, en el caso español el efecto diferencial favorable lo recibía todavía de su capacidad de competir en precios y costes, siendo ésta una ventaja disfrutada en los mercados europeos, pero no en los asiáticos ni norteamericanos, que eran los más dinámicos. Lo más preocupante de este diagnóstico es que esta ventaja competitiva se está perdiendo por efecto de un conjunto de factores (el diferencial de inflación, el lento avance de la productividad y la adopción del euro) y no parece que se estén ganando otras que requieren un cambio estructural más rápido que el observado.

De los desafíos exteriores a los de la competitividad agregada

En resumen, los desafíos que se presentan a nuestra competitividad exterior son de tres tipos diferentes:

a) No perder (o ganar, si fuera posible) capacidad de competir en precios y costes.

b) Impulsar un nuevo cambio estructural que intensifique la presencia de empresas y actividades orientadas a mercados de productos cuya demanda crece más rápidamente y en las que la competencia se dirime más en base a otras características, como la diferenciación o la calidad, además de los precios.

c) Impulsar los canales de comercialización en los mercados exteriores europeos.

¿Qué significan esos desafíos desde la perspectiva de la competitividad agregada? La respuesta a este interrogante es que, a medio plazo, todas ellas son probablemente condiciones necesarias: sin dar una respuesta positiva a esos retos de la competitividad exterior no es muy probable mantener un ritmo de crecimiento sostenido de la producción (ni de la renta por habitante) superior al de otras economías, por varias razones:

a) Primero, porque las dificultades para mantener el saldo exterior equilibrado en las actuales circunstancias serán cada vez mayores si seguimos perdiendo capacidad de competir en precios en las mercancías que exportamos y no reorientamos nuestra producción hacia actividades cuyos mercados son más expansivos. En esas condiciones, es probable que la contribución del sector exterior, que ahora está próxima a cero, acabe siendo negativa y restando, en lugar de sumar como sería deseable, a nuestra tasa de crecimiento agregada.

b) En segundo lugar, porque si el proceso de cambio estructural no avanza más rápidamente que en estos últimos años, una importante fuente de crecimiento de la producción y la renta, la mejora de la productividad, seguirá teniendo una contribución modesta, como viene sucediendo en el último período. Esto representaría una limitación directa al avance de la competitividad agregada, pero, además, podría imponer otro límite a la misma, por una vía indirecta, al reducir el atractivo de la economía española para la localización de nuevas inversiones. En efecto, el lento avance de la productividad frena el ritmo de acumulación de capital en aquellos sectores en los que se presentan las mejores oportunidades de expansión en la actualidad. Sin la contribución adecuada de ambos factores el crecimiento será de menor intensidad.

c) En tercer lugar, porque ese cambio estructural hacia actividades de mayor contenido tecnológico es el que permite atraer y retener capital humano y desarrollar la acumulación en otros tipos de intangibles que refuerzan la productividad de la economía y su capacidad de generar empleos de calidad, que son los que pueden soportar salarios altos en las economías con niveles de renta elevados.

El tránsito hacia el desarrollo sostenido por la innovación

España se encuentra probablemente en la actualidad transitando entre dos estadios de desarrollo: aquel en el que la productividad del trabajo y la renta mejoran impulsadas fundamentalmente por la inversión en capital físico y otro en el que el crecimiento es conducido sobre todo por la innovación. Lo importante es que tanto los agentes económicos como los responsables políticos adviertan que la base de la competitividad en cada una de esas fases puede ser diferente.

En el primero de los estadios, recorrido con éxito por nuestra economía en las últimas décadas, las mejoras de eficiencia en la producción de mercancías y servicios estándar son la principal fuente de ventaja competitiva de una economía que parte de niveles de renta y costes bajos. Aunque los productos son poco a poco más sofisticados, la tecnología utilizada está ya madura: es conocida por otros países y empresas y proviene en su mayor parte del exterior, accediéndose a la misma mediante licencias, inversión directa e imitación. En el recorrido a través de ese estadio, las empresas no sólo asimilan la tecnología exterior (una habilidad muy relevante, que las economías tradicionales necesitan adquirir y que requiere continuidad en el crecimiento), sino que desarrollan cierta capacidad de mejorarla. Lo consiguen si la riqueza generada y las mejoras en el funcionamiento de las instituciones económicas y sociales permiten también acumular otros tipos de capital, muchos de ellos intangibles (humano, empresarial, comercial, social, etc.).

En el segundo estadio, en el que algunas de las ventajas iniciales de coste se han perdido como consecuencia de las mejoras en el nivel de renta, estos otros tipos de capital inmaterial desempeñan un papel crucial para

alcanzar elevados niveles de productividad. Paralelamente, la capacidad o habilidad de generar innovaciones en productos y servicios es la clave para aprovechar las ventajas de la diferenciación de productos y participar en los mercados en expansión. Para ello se requiere capacidad de usar los métodos más avanzados disponibles y de desplazar la frontera tecnológica global en actividades y productos concretos. El desarrollo tecnológico y la innovación se convierten –más que la imitación– en la principal fuente de ventaja tecnológica.

Para que España pueda avanzar en este nuevo estadio de desarrollo es necesario contar con empresas y sectores con las características adecuadas, así como con un conjunto bien desarrollado de recursos humanos, instituciones e incentivos que apoyen la innovación en las empresas. Entre todas ellas han de hacer posible competir en los mercados mundiales y resistir los *shocks* del exterior de la forma que lo hacen las economías más avanzadas. El tránsito de la economía española desde un estadio de desarrollo a otro constituye un nuevo cambio estructural, como lo fue en su momento el paso, tardío pero realizado con éxito, desde una economía tradicional, con frecuencia estancada, a otra industrializada en continuo crecimiento.

Impulsar la nueva competitividad

La Unión Europea parece haber advertido que ese reto lo tiene planteado toda Europa y viene insistiendo en ello desde la cumbre de Lisboa, en el año 2000. Ciertamente, la transformación a la que se enfrenta la economía española no es distinta de la que contempla la UE desde hace algunos años, en su esfuerzo por perfilar una estrategia que conduzca en el horizonte 2010 a una Europa basada en el conocimiento. Pero las dificultades para España son mayores porque nuestra posición de salida está más retrasada y nuestra experiencia en ese modelo de desarrollo más limitada que la de otras economías europeas. La consecuencia de esas dificultades es que la transformación a la que nos referimos puede ser lenta y, sin embargo, su necesidad es urgente, como comienza a manifestarse en el agotamiento de las ventajas competitivas de la etapa anterior (sobre todo de costes), sin que se hayan alcanzado todavía las oportunidades de la nueva (más asociadas a la es-

pecialización productiva). Algunos de los síntomas de pérdida de competitividad que se observan en el caso español, en particular el lento avance de la productividad y de las nuevas tecnologías, reflejan el principio de ese tránsito y apuntan la necesidad de impulsar el alumbramiento del nuevo modelo.

Estas conclusiones indican que la mejora de la competitividad de la economía española representa en la actualidad retos de mayor calado que los más frecuentemente considerados, de moderación de precios y costes. Además de confirmar las exigencias para todos los agentes sociales de mejorar la competitividad en precios, apuntan también desafíos en otras direcciones. Por ello, impulsar la competitividad significa, de cara al futuro, promover la paulatina reorientación del tejido productivo hacia un nuevo tipo de especialización en actividades en las que la innovación y el conocimiento sean más relevantes. Éste es un reto de gran trascendencia y no menos dificultad para todos los agentes económicos y sociales, que requeriría mayor definición de objetivos y políticas de la que hasta ahora se aprecia. Se trata de desafíos muy exigentes, sobre todo para las empresas que son sin duda las protagonistas del nuevo cambio estructural que se ha puesto en marcha y de las principales adaptaciones que el mismo requiere. Pero también lo son para otras instituciones sociales y para los múltiples niveles de gobierno que en la actualidad desarrollan políticas (educativas, de I+D+I, de infraestructuras, de comunicaciones, reguladoras, etc.) que pueden favorecer o perjudicar, impulsar o frenar, la acumulación de múltiples recursos que son clave para mejorar la productividad de la economía, orientándola más hacia la innovación y el conocimiento, y lograr que asiente sobre bases diferentes su competitividad, exterior y agregada, en el futuro.

Referencias bibliográficas

- ALBEROLA, E. (2000): «La interpretación de los diferenciales de inflación en la Unión Europea», *Boletín Económico*, Banco de España, abril, pp. 67-76.
- ALBEROLA, E. y J. M. MARQUÉS (1999): «Diferenciales interregionales de inflación y sus implicaciones para la Unión Monetaria», *Boletín Económico*, Banco de España, julio-agosto, pp. 79-82.
- ALBEROLA, E. y T. TYRVAINEN (1999): «¿Puede haber diferenciales de inflación en la UEM?», *Moneda y Crédito*, 208, pp. 65-120.
- ARK, B. VAN (1993): «International Comparisons of Output and Productivity: Manufacturing Productivity Performance of Ten Countries from 1950 to 1990», *Monograph Series N.º 1*, Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen.
- BALASSA, B. (1964): «Changing Patterns in Foreign Trade and Payments. An Introduction to a Current Issue of Public Policy», *Problems of Modern Economy Series*, Norton and Company, Nueva York.
- BANCO DE ESPAÑA (vv.aa.): *Boletín Estadístico*, Madrid.
— *Central de Balances*, Madrid.
- BOONE, L. *et al.* (1998): *Compétitivité des Nations*, Rapport du CEPII, Économica, París.
- BOVER, O. y P. VELILLA (2001): «Precios hedónicos de la vivienda sin características: El caso de las promociones de viviendas nuevas», Banco de España, Servicio de Estudios, n.º 73.
- CANZONERI, M. B., R. E. CUMBY y B. DIVA (1999): «Relative Labor Productivity and the Real Exchange Rate in the long-run: evidence for a panel of OECD countries», *Journal of International Economics*, 47, pp. 245-266.

- CELLINI, R. y A. SOCI (2002): «Pop competitiveness», *BNL Quarterly Review*, n.º 220, pp. 71-101.
- CEPII [Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales] (2003): *Comptes Harmonisés sur les Echanges et L'Economie Mondiale (CHELEM)*, Données 2003, Edition n.º 5, abril 2003.
- (1998): *La Compétitivité des nations*. Economica. París.
- COMISIÓN EUROPEA (2002): *2002 European Competitiveness Report*, Commission Staff Working Paper, Bruselas.
- ESTRADA, A. y J. D. LÓPEZ-SALIDO (2001): «La inflación dual en la economía española: la importancia relativa del progreso tecnológico y de la estructura de mercado», *Boletín Económico*, Banco de España, mayo, pp. 31-36.
- EUROSTAT [Statistical Office of the European Commission] (2003): *NewCronos 2003* CD-Rom, Extraction Date March 31, 2003, Luxemburgo.
- (2002): *Intra- and extra-EU trade*, Eurostat Databases: COMEXT S2/2002, Extraction Date December 9, 2002, Luxemburgo.
- (2002): *External and intra-European Union trade*, Statistical Yearbook, data 1958-2001, Luxemburgo.
- FONTAGNÉ, L., N. FREUDENBERG, C. MARTIN y N. PÉRIDY (1997): «Trade patterns inside the Single Market», *The Single Market Review*, 4 (2), European Communities, Kogan Page.
- GOERLICH, F. J., M. MAS y F. PÉREZ (2002): «Las fuentes del crecimiento sostenido en España y los países del G7 (1970-2001)», *Moneda y Crédito*, 214, Segunda Época, 133-176.
- GORDO, E., GIL, M. y PÉREZ, M. (2003): «La industria manufacturera española en el contexto europeo», Banco de España, Boletín Económico, marzo.
- INE [Instituto Nacional de Estadística] (vv.aa.): *Contabilidad Nacional de España*, Madrid.
- (2002): «Índice de Precios al Consumo, 2001». Metodología, Madrid.
- IZQUIERDO, M. y M.^a DE LOS LLANOS MATEA (2001): «Precios hedónicos para ordenadores personales en España durante la década de los años noventa», Banco de España, Servicio de Estudios, n.º 74, Madrid.
- IZQUIERDO, M., O. LICANDRO y A. MAYDEU (2001): «Mejoras de calidad e índices de precios del automóvil en España», Banco de España, Servicio de Estudios, n.º 72, Madrid.
- KRAVIS, I., A. HESTON y R. SUMMERS (1982): *World Product and Income International Comparisons of Real Gross Output*, Johns Hopkins University Press, Baltimore y Londres.
- KRUGMAN, P. (1994): «The myth of Asia's miracle», *Foreign Affairs*, 73, 6, noviembre/diciembre, 62-77.
- LAFAY, G., M. FREUDENBERG, C. HERZOG y D. ÜNAL-KESENCI (1999): *Nations et Mondialisation*, CEPII, Economica, París.

- MAS, M. y F. PÉREZ (dirs.) (2000): *Capitalización y crecimiento de la economía española (1970-1997). Una perspectiva internacional comparada*, Fundación BBV, Bilbao.
- MINISTERIO DE HACIENDA (vv.aa.): *Información Estadística sobre el Comercio Exterior*, Ministerio de Hacienda, Departamento de Aduanas e II.EE., Agencia Tributaria.
- NELSON, R. y H. PACK (1998): «The Asian miracle and modern growth theory», Policy Research Working Paper 1881, The World Bank Development Research Group, Banco Mundial, Washington, D.D., febrero.
- OCDE [Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos] (vv.aa.): *Economic Outlook*, París.
- (vv.aa.): *Main Economic Indicators*, París.
- (2003): *STAN Databases 2003*, París.
- (2002): *OECD Statistics on International Trade in Services. Partner Country Data and Summary Analysis, 1999-2000*, julio 2002, París.
- (2002): *Purchasing Power Parities and Real Expenditures, 1999 Benchmark year*, París.
- ORTEGA, E. (2001): Diferenciales persistentes de inflación, *Boletín Económico*, Banco de España, noviembre, pp. 69-74.
- (2003): «Persistent inflation differentials in Europe», Documento de Trabajo 0305, Banco de España.
- PORTER, M. (2003): «Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index» en *Global Competitiveness Report 2002-2003*, editado por P. Cornelius, World Economic Forum, K. Schwab, World Economic Forum, y M. E. Porter, Harvard University.
- PORTER, M., SACHS, J. y WARNER, A. (2000): *The Global Competitiveness Report, 2000*. World Economic Forum, Harvard University.
- RUIZ-CASTILLO, J. (1999): *La medición de la inflación en España*, Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona "la Caixa", Servicio de Estudios, Barcelona, 351 pp.
- SAMUELSON, P. A. (1964): «Theoretical notes on trade problems», *Review of Economics and Statistics*, 46, pp. 145-154.
- SAPIR, A. et al (2003): «An Agenda for a Growing Europe, Making the EU Economic System Deliver», Informe de un grupo de estudio de alto nivel independiente establecido por iniciativa del Presidente de la Comisión Europea, julio.
- SELVANATHAN, E.A. (1991): «Standard Errors for Laspeyres and Paasche Index Numbers», *Economics-Letters*; 35(1), enero, pp. 35-38.
- URIEL, E. y V. MONFORT (dirs.) (2001): *El sector turístico en España*, Caja de Ahorros del Mediterráneo, Alicante.

Colección Estudios Económicos

Disponible en Internet: www.estudios.lacaixa.es

Títulos publicados

1. ESTUDIO DE LA OCDE SOBRE EL EMPLEO. HECHOS, ANÁLISIS, ESTRATEGIAS (*Agotado*)
2. LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA EN ESPAÑA Y EN EUROPA (*Agotado*)
Informes del Tribunal de Defensa de la Competencia y de la Comisión Europea
3. ÉTICA Y PROGRESO ECONÓMICO (*Agotado*)
James M. Buchanan
4. LA REFORMA DEL SISTEMA PÚBLICO DE PENSIONES EN ESPAÑA (*Agotado*)
José A. Herce y Víctor Pérez-Díaz (directores)
5. POBLACIÓN Y ACTIVIDAD EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS (*Agotado*)
A. Blanes, F. Gil y J. Pérez
Centre d'Estudis Demogràfics
6. EL SECTOR BANCARIO EUROPEO: PANORAMA Y TENDENCIAS (*Agotado*)
Josep M. Liso (director), Teresa Balaguer y Montserrat Soler
7. EL DESAFÍO DE LA MONEDA ÚNICA EUROPEA (2ª edición) (*Agotado*)
Joan Elias
8. EL FUTURO DE LAS PENSIONES EN ESPAÑA: HACIA UN SISTEMA MIXTO (*Agotado*)
José A. Herce, Simón Sosvilla Rivero, Sonsoles Castillo y Rosa Duce
9. ESPAÑA Y EL EURO: RIESGOS Y OPORTUNIDADES (*Agotado*)
Joaquim Muns (director), Susan M. Collins, Manuel Conthe, Juergen B. Donges, José Luis Feito, José Luis Oller-Ariño y Alfredo Pastor
10. LA OPINIÓN PÚBLICA ANTE EL SISTEMA DE PENSIONES (*Agotado*)
Víctor Pérez-Díaz, Berta Álvarez-Miranda y Elisa Chuliá
11. LOS BENEFICIOS DE LA LIBERALIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE PRODUCTOS
Antón Costas y Germà Bel (editores)
12. LA SUCESIÓN EN LA EMPRESA FAMILIAR (*Agotado*)
Miguel Ángel Gallo
13. BENEFICIOS FISCALES EN LA EMPRESA FAMILIAR: PATRIMONIO Y SUCESIONES (*Agotado*)
Ernest de Aguiar
14. EL IMPACTO DEL EURO EN LOS MERCADOS FINANCIEROS
Enrique Vidal-Ribas (director)
15. LA CULTURA DE LA ESTABILIDAD Y EL CONSENSO DE WASHINGTON
Manuel Guitián y Joaquim Muns (directores), Antonio Argandoña, Miguel A. Fernández Ordóñez, Paul Krugman y John Williamson
16. EL SECTOR BANCARIO EUROPEO: PANORAMA Y TENDENCIAS (2ª parte)
Josep M. Liso (director), Teresa Balaguer y Montserrat Soler

17. LA MEDICIÓN DE LA INFLACIÓN EN ESPAÑA
Javier Ruiz-Castillo, Eduardo Ley y Mario Izquierdo
18. LA ECONOMÍA DEL ARTE (*Agotado*)
Bruno Frey
19. LA REFORMA DE LAS PENSIONES ANTE LA REVISIÓN DEL PACTO DE TOLEDO
José A. Herce y Javier Alonso Meseguer
20. LA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA AL ESTE DE EUROPA
Informe del Commissariat Général du Plan a la Asamblea francesa
21. DEL REAL AL EURO. UNA HISTORIA DE LA PESETA (*Agotado*)
José Luis García Delgado y José María Serrano Sanz (directores)
22. CÓMO TRATAR CON BRUSELAS. EL LOBBY EN LA UNIÓN EUROPEA
Robin Pedler
23. CRECIMIENTO Y EMPLEO EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES
Ángel Hermosilla y Natalia Ortega.
CEAM (Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico)
24. LA REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL: DEL GATT A LA OMC (*Agotado*)
Montserrat Millet
25. QUIEBRAS Y SUSPENSIONES DE PAGOS: CLAVES PARA LA REFORMA CONCURSAL
Fernando Cerdá Alberó e Ignacio Sancho Gargallo
26. EL EURO: BALANCE DE LOS TRES PRIMEROS AÑOS
Joan Elias (director), Pere Miret, Àlex Ruiz y Valentí Sabaté
27. LA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA. EFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA
Carmela Martín, José Antonio Herce, Simón Sosvilla-Rivero y Francisco J. Velázquez
28. INTERNET: SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS
Fèlix Badia
29. EL GOBIERNO DE LA EMPRESA
Vicente Salas Fumás
30. LA BANCA EN LATINOAMÉRICA. REFORMAS RECIENTES Y PERSPECTIVAS
Josep M. Liso, Montserrat Soler, Montserrat Manero y Maria Pilar Buil
31. LOS NUEVOS INSTRUMENTOS DE LA GESTIÓN PÚBLICA
Guillem López Casanovas (director), Jaume Puig-Junoy, Juan José Ganuza e Ivan Planas Miret
32. LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: INFLACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y ESPECIALIZACIÓN
Francisco Pérez (director), Pilar Chorén, Francisco J. Goerlich, Matilde Mas, Juliette Milgram, Juan Carlos Robledo, Ángel Soler, Lorenzo Serrano, Deniz Ünal-Kesenci, Ezequiel Uriel