COLEGIO DE
ECONOMISTAS
MADRID

# LA COMPETITIVIDAD EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Mª Elisa Álvarez
Jesús Banegas
David Córcoles
Guillermo de la Dehesa
Carmen Díaz-Mora
José Carlos Fariñas
Carlos M. Fernández-Otheo
Begoña Fuster
Rosario Gandoy
María Garaña
Salvador Gil
Esther Gordo
Rafael Llorca
Ana Martín Marcos
Carmen Martínez Mora
Asier Minondo
Jesús Ángel Muñoz
Rafael Myro
Francisco Requena
Diego Rodríguez
Vicente Salas
Patrocinio Tello
Josefa Vega



130
2012
Año XXX

ECONOMISTAS
COLEGIO DE MADRID
Febrero 2012 - Número 130

Director
Jaime Requeijo

Consejo de Redacción
Fernando Bécker
José M.ª de la Cruz
Juan José Durán
José M.ª Espí
Pascual Fernández
Juan Emilio Iranzo
Fernando Peña
José M.ª Pérez Montero
Amelia Pérez Zabaleta
José M.ª Rotellar

Diseño de Portada
Manuel Estrada

Fotografía de Interior
Producciones Jejo

Redacción y Administración
Colegio de Economistas de Madrid
Flora, 1 - 28013 Madrid
Teléfono: 91 559 46 02
revista.economistas@cemad.es
www.revistaeconomistas.com

Produce e Imprime
Raíz Técnicas Gráficas

Depósito Legal
M-13.155-1983
ISSN 0212-4386

5 Editorial

6 En Portada

Coordinador: *Rafael Myro, Universidad Complutense de Madrid*

*Una perspectiva general*

6 *Vicente Salas* — Micro y macro economía de la competitividad exterior con referencias a la economía española

17 *Esther Gordo y Patrocinio Tello* — La competitividad de la economía española en la UEM

31 *Guillermo de la Dehesa* — Competitividad en el área euro

39 *Rafael Myro* — La competitividad exterior de la economía española y sus determinantes

*El patrón de exportación*

48 *M.ª Elisa Álvarez y Josefa Vega* — El patrón exportador de la industria española: dificultades y logros recientes

63 *Asier Minondo y Francisco Requena* — Análisis de competitividad de las exportaciones españolas. Un enfoque *shift-share* a nivel de producto

76 *Jesús Ángel Muñoz y Diego Rodríguez* — El comportamiento exportador de las empresas industriales y el papel de la calidad

83 *David Córcoles, Carmen Díaz-Mora y Rosario Gandoy* — La participación en redes internacionales de producción: un factor de estabilidad para las exportaciones españolas

96 *Begoña Fuster y Carmen Martínez Mora* — El *offshoring* de servicios como estrategia de competitividad

108 *Salvador Gil, Rafael Llorca y Francisco Requena* — El impacto de las oficinas regionales de promoción de las exportaciones en los márgenes intensivo y extensivo

*La inversión exterior*

115 *Carlos Manuel Fernández-Otheo* — El patrón inversor español en el exterior. Dimensión y rentabilidad

127 *José Carlos Fariñas y Ana Martín Marcos* — Multinacionales españolas y extranjeras: algunos rasgos comparativos

*La perspectiva de los empresarios*

138 *Jesús Banegas* — Competitividad exterior de la empresa española

144 *María Garaña* — El papel fundamental de las tecnologías de la información en la internacionalización de la Pyme

147 In Memoriam

147 *Manuel López Cachero* — Marcial Jesús López Moreno, profesor y hombre de bien

149 *Jaime Requeijo* — Manuel Varela Parache: un recuerdo personal y permanente

150 Libros

Colegio de Economistas de Madrid

El Colegio de Economistas de Madrid no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos publicados en ECONOMISTAS. Los únicos responsables son sus propios autores.


CREMONINI
Rail Ibérica




# La competitividad exterior de la economía española

La tímida recuperación de la economía española durante 2010 y la primera mitad de 2011 se ha apoyado exclusivamente en el buen comportamiento de las exportaciones, que ha sorprendido a quienes esperaban que la apreciable alza en los costes laborales españoles dejara una abultada factura. El patrón exportador español ha mostrado su solidez competitiva, apoyada en la calidad y diversificación de sus productos y mercados, en una mayor y mejor inserción de la industria en las cadenas y redes de producción internacionales y en otros factores de índole microeconómica y empresarial que difícilmente pueden reflejarse en un único indicador agregado de costes o precios. También ha mostrado una gran firmeza el patrón de inversiones en el exterior, con el sostenimiento de los volúmenes alcanzados en 2007, ya muy elevados, una diversificación territorial creciente y el logro de una apreciable rentabilidad, que ha permitido compensar parcialmente los números rojos registrados en las actividades realizadas dentro de la nación.

No quiere decir esto que no pueda y deba aumentarse la competitividad de las producciones españolas en los mercados internacionales. Puede hacerse con medidas dirigidas a moderar el aumento en los salarios, y sobre todo, tendentes a incrementar la capacidad de innovación y la productividad de las empresas. Sin duda, hay espacio para ello, porque España posee aún un nivel de exportaciones de bienes sobre el PIB algo más bajo que el de las grandes economías de la UE, y ha experimentado una expansión reciente de algunos servicios no turísticos con vocación exportadora. Y desde luego, debe hacerse con urgencia porque la desaceleración del crecimiento en el área euro reduce la demanda de nuestros productos, dificultando aún más la salida de la crisis.

Pero el aumento de las exportaciones españolas no depende sólo del incremento en la eficiencia en la producción, que debe garantizar menores precios y mejores calidades. También depende de una acertada elección de mercados de destino y de una mayor orientación hacia el exterior de la ingente cantidad de empresas de pequeña dimensión que integra el tejido productivo español. Y no sólo en el ámbito de los bienes. También en el de los servicios, aunque en éste, como ya se ha señalado, queda también recorrido para las empresas que se han hecho grandes en la reciente etapa de expansión.

Existe así mismo un amplio espacio para el crecimiento de nuestras inversiones en el exterior, muy concentradas aún en las grandes empresas de sectores clave de servicios. Es un camino necesario para adquirir dimensión, experiencia e incentivos para la mejora en la calidad y características de los productos, así como para reducir costes de producción y hacer más independiente la facturación de la evolución del mercado interior.

Para abordar con amplitud y rigor estas cuestiones y otras relacionadas, este número especial de ECONOMISTAS ha reunido un amplio conjunto de colaboraciones de reconocidos especialistas en el análisis de la competitividad exterior. A través de ellas, se definen conceptos, se repasan indicadores, y se comparan países en sus niveles y evoluciones, con el resultado de ofrecer al lector una visión bastante completa y actualizada del tema abordado. Esperemos que ello sirva para orientar a los gobernantes nacionales y regionales en sus políticas de apoyo a la internacionalización de la empresa española, claves en este crucial momento recesivo.

# Micro y macro economía de la competitividad exterior con referencias a la economía española

Vicente Salas (*)
*Universidad de Zaragoza*

## 1. Introducción

La competitividad exterior de la economía española es un tema de permanente interés general, no exento de contradicciones y elementos paradójicos que hacen recomendable alguna reflexión adicional de carácter metodológico y conceptual, en beneficio de mejores diagnósticos y actuaciones más efectivas de política económica.

Atendiendo a los indicadores al uso, en el período 2000-2008, desde la incorporación a la zona euro, la economía española pierde competitividad exterior: un déficit de balanza de pagos de los más elevados del mundo, un alto diferencial de inflación con respecto a los países de la misma zona monetaria, un coste laboral unitario en permanente ascenso coincidiendo con el estancamiento, si no deterioro, de la productividad media de la economía. Sectores emblemáticos como el automóvil, con un elevado superávit comercial, cambian su tendencia histórica y las importaciones, incluso excluyendo los componentes, superan a las exportaciones. El deterioro de los indicadores de competitividad ocurre mientras el crecimiento de la economía española supera a su crecimiento potencial, se crea un gran número de puestos de trabajo, los beneficios empresariales son elevados, se converge con Europa en renta per cápita, se mantiene un ritmo elevado de exportaciones y empresas españolas toman posiciones de liderazgo en mercados exteriores.

Desde 2008, y en el período de crisis, las exportaciones españolas mantienen tasas relativamente altas de crecimiento, repunta la productividad y descienden los costes laborales, el déficit comercial no energético consigue superávits dentro de la zona euro y el diferencial de inflación prácticamente ha desaparecido. Mientras los indicadores de competitividad exterior mejoran, la economía se estanca en el crecimiento: una de cada cinco personas quiere trabajar y no puede, la convergencia real con los países de nuestro entorno se ha detenido, los beneficios empresariales se reducen y las empresas congelan proyectos de expansión internacional.

La paradoja que supone el aparente desencuentro entre indicadores al uso de competitividad exterior, como déficit comercial, diferencial de inflación y costes laborales, e indicadores de actividad económica general, como nivel de desempleo y convergencia real, puede explicarse en buena parte por el modelo de crecimiento español en la primera década post euro: alto crecimiento de la demanda interna, impulsado por el crecimiento del crédito y por el crecimiento de la

actividad y el empleo en el sector de la construcción y afines, con estancamiento de la productividad por persona ocupada. Pero podría suceder también que parte de la paradoja obedezca a otras razones relacionadas con la forma de integrar las visiones micro/empresarial y macro/general de la competitividad exterior. El objetivo de este trabajo es aportar una nueva mirada a los conceptos micro y macro de la competitividad con el propósito de asegurar la coherencia entre las conclusiones que se extraen de cada uno de ellos y con el propósito también de sugerir algunos cambios en los indicadores habituales con el fin de mejorar su contenido informativo.

## 2. Microeconomía de la competitividad

La *competitividad* empresarial remite a la capacidad de una empresa para competir, es decir disputar a otros la consecución de una meta u objetivo común. No debe confundirse competitividad con *competencia*. La competitividad es un atributo individual de cada empresa, que se pone en juego y se hace visible cuando esa empresa disputa con otras la supremacía en un mismo mercado; la competencia es, en cambio, un atributo del mercado al que pertenecen las empresas que se disputan la demanda de los compradores potenciales y, por tanto, un elemento común para todas las empresas que lo integran. El grado de competencia o rivalidad existente en un mercado tiene que ver con factores estructurales del mismo, como, por ejemplo, número de competidores, facilidades a la entrada y salida, y también a formas de conducta, lucha competitiva o colusión.

Calificar a una empresa como más o menos competitiva tiene sentido mientras exista competencia en el mercado, es decir cuando los compradores que se identifican alrededor de una necesidad a satisfacer y revelan la correspondiente demanda de bienes o servicios tienen oportunidades efectivas de elegir entre varias alternativas. También se pide que las empresas que ofertan los bienes y servicios para satisfacer la necesidad estén en igualdad de condiciones de partida para disputar el favor de los compradores. Prácticas colusorias entre oferentes que convierten el mercado en un monopolio efectivo y situaciones de ventaja en empresas, fruto de privilegios obtenidos sin mediar el mérito del esfuerzo y de buen hacer, tergiversan los resultados del mercado y de las empresas y deshacen cualquier relación de éstos y la capacidad para competir.

El concepto de competitividad en la dirección de empresas gira alrededor del concepto relacionado de *ventaja competitiva* y su sostenibilidad. Existe un cierto consenso entre los estudiosos del *Management* en identificar la ventaja competitiva de una empresa con su capacidad para generar un nivel de beneficios económicos superior al de las empresas con las que se disputa el mercado (1). Por otra parte, en general, las oportunidades de beneficios económicos disminuyen a medida que los mercados se acercan más a las condiciones de competencia perfecta. Por tanto, para un determinado nivel de competencia o rivalidad en el mercado, la ventaja competitiva de las empresas se revela a través de las diferencias de beneficios económicos entre ellas, mientras que el grado de competencia se manifiesta a través de los beneficios medios del mercado.

Medir la ventaja competitiva de la empresa a través de los beneficios económicos que consigue significa acercarse a la competitividad a partir de las consecuencias, *ex post*, pero olvidarse de las causas, *ex ante*. Es por ello que resulta pertinente preguntarse por qué los beneficios de las empresas son los que son, es decir cuál es la causa de que una empresa obtenga más beneficios económicos que otra. Conocer las causas de la competitividad significa también tener un cierto elemento de capacidad de predicción para anticipar el posible éxito o fracaso económico de una empresa antes de que empiece a competir y por tanto cuando todavía no se conoce su beneficio real. Para establecer un vínculo entre factores *ex ante* de competitividad y beneficios económicos *ex post* resulta imprescindible disponer de algún modelo sobre el proceso de rivalidad o lucha competitiva entre las empresas, como el que se esboza a continuación.

### 2.1. *La riqueza creada como indicador* ex ante *de competitividad* (2)

Sea un mercado con dos empresas *A y B*; cada empresa ofrece un producto que los compradores potenciales consideran como diferente al de la otra aunque para satisfacer la necesidad, demanda, basta con comprar uno de ellos. Existe unanimidad entre los compradores en que el producto de la empresa *A* se ajusta mejor a la satisfacción de las necesidades que motivan la compra que el producto *B,* de manera que los compradores potenciales atribuyen a una unidad del producto *A* una utilidad $V_A$ y a una unidad del producto *B* una utilidad $V_B$, con la condición $V_A > V_B$. La utilidad que proporciona el consumo

del bien se mide en términos monetarios y representa lo que cada consumidor está dispuesto a pagar por conseguir una unidad de la variedad correspondiente. De ahí que $V_i$ expresa el *valor* en euros que unánimemente el mercado atribuye a una unidad de *A* y de *B*, respectivamente. Supondremos también que el producto de más valor tiene también un *coste unitario* de producción en euros mayor, es decir: $c_A > c_B$. Definimos $W_i = V_i - c_i$ para $i = A, B$, como la *riqueza creada* por la empresa *i* y $W_A > W_B$ de nuevo por hipótesis. Cada empresa puede producir cualquier cantidad del bien a este coste (no existen límites de capacidad) y en el horizonte de previsión contemplado el valor y el coste unitarios se prevén dados.

La hipótesis de comportamiento racional significa que los demandantes y oferentes actúan de forma coherente con sus preferencias. Las empresas fijan el precio de venta de los productos y los compradores deciden la variedad a comprar según sea ese precio. Sean $p_A$ y $p_B$ los precios de los respectivos productos; el excedente o utilidad neta de comparar la variedad *i* es igual a $E_i = V_i - p_i$ para $i = A, B$. Por tanto, los compradores prefieren *A* sobre *B* y eligen en consecuencia si $E_A > E_B$. Por otra parte, a esos precios las empresas obtienen un beneficio igual a la diferencia entre precio y coste, $R_i = p_i - c_i$ para $i = A, B$. Las empresas deciden el precio, su variable competitiva, tratando de influir a su favor en la decisión de los compradores y buscando el máximo beneficio. La solución final del proceso competitivo se concreta en un equilibrio, cuando existe. En este caso, el equilibrio se alcanza para los precios que cumplen las condiciones: $p_B^* = c_B$ y $p_A^* = p_B^* + V_A - V_B$. En el equilibrio, la empresa *A,* que crea más riqueza, domina el mercado y deja fuera del mismo a la empresa *B,* cuya riqueza creada es menor (3).

En el equilibrio, el precio de la empresa *A* no depende de su coste de producción y difiere del precio al que entraría en el mercado el potencial comprador más la diferencia en el valor de los productos, $p_A^* - p_B^* = V_A - V_B$. El beneficio de la empresa *A* para este precio es $R_A^* = p_A^* - c_A = W_A - W_B$, es decir, el beneficio de la empresa *ganadora* en el equilibrio es igual a la diferencia entre su riqueza creada y la riqueza creada del inmediato competidor. El resto de riqueza creada en el mercado, $W_A - R_A^* = W_B$ se la quedan los consumidores en forma de excedente, es decir $E_A^* = W_B$.

El equilibrio de la competencia en precios muestra algunas propiedades de interés. En primer lugar, de lo expuesto se desprende que la medida de competitividad *ex ante*, como anticipadora del beneficio o competitividad *ex post*, es la riqueza creada, es decir, la diferencia entre valor y coste del producto. Ni solo el valor, a veces asimilado a la calidad, ni solo el coste son indicadores suficientes de competitividad *ex ante*. Tampoco es correcto vincular competitividad con precio pues este último es uno de los resultados del proceso competitivo, no una variable predeterminada como el valor y el coste. El análisis no presupone que, como en la ilustración anterior, la empresa ganadora del proceso competitiva, la empresa A en nuestro caso, deba ser necesariamente la que produce productos de más valor (en el sentido de que los compradores potenciales le atribuyan mayor disposición a pagar); si las diferencias de costes son suficientemente altas como para compensar las diferencias de valor, entonces la empresa que crea más riqueza, y por tanto la más competitiva, es la que produce productos de menos valor. Si las dos empresas crean la misma riqueza, la competencia obliga a que en el equilibrio toda la riqueza creada se transfiera a los compradores y las dos empresas terminen con beneficio económico cero. Por ello las diferencias de riqueza creada entre las empresas, competitividad *ex ante*, puede interpretarse como indicación, en sentido inverso, del grado de competencia que existe en el mercado.

Señalar, por último, que la cadena de causalidad entre factores *ex ante* y resultados *ex post*, en el análisis de competitividad, no termina con la relación entre riqueza creada y beneficios; es legítimo preguntarse por qué una empresa crea más riqueza que otra y así sucesivamente. Para responder es preciso ampliar el horizonte temporal bajo el cual se realiza el análisis de competitividad y con ello se amplía también en gran manera el espectro de decisiones posibles que pueden condicionar el éxito de una empresa, incluidos factores de azar o casualidad fuera de su control e incluidos también factores del marco institucional. Al final es fácil llegar a la conclusión, de sentido común pero poco informativa, de que la competitividad de la empresa depende de la habilidad y compromiso de las personas que las dirigen.

## 3. Entre la micro y la macro

En este apartado se establece la conexión entre la aproximación a la competitividad que se utiliza en los análisis micro sobre la competitividad de una empresa concreta que busca la maximización del beneficio en mercados con competencia, y los indicadores al uso de competitividad exterior de la economía, concretamente diferenciales de infla-

ción, costes laborales unitarios y crecimiento de las exportaciones. Para ello se adopta una visión de la economía como si se tratara de evaluar la competitividad de una empresa representativa de la misma que compite con empresas que representan a otros países. El apartado termina con la referencia a situaciones donde la empresa no representa los intereses generales de la sociedad, principalmente porque existen efectos externos que los agentes no reconocen cuando toman las decisiones bajo el criterio de máximo beneficio.

### *3.1. Diferencial de inflación y competitividad*

El crecimiento del índice general de precios de una economía por encima del crecimiento en los precios de las economías del entorno, es un indicador macro de pérdida de competitividad que permite una interpretación doble, como evidencia de una pérdida de competitividad que ya se ha producido, o como anuncio de una pérdida de competitividad futura. En una economía abierta al exterior y por tanto abierta a la penetración de importaciones, el diferencial de inflación sugiere en principio que los mercados internos y externos no están integrados y realmente la situación subyacente es que estamos ante mercados diferentes, donde la dinámica de precios en cada uno de ellos puede obedecer a diferencias en la regulación o diferencias en la competencia que existe en cada uno. Si las condiciones de competencia son diferentes resulta difícil comparar la competitividad de las empresas en cada contexto, pues vendrá influida por factores de entorno diferentes.

En cualquier caso, si los mercados están integrados y realmente existe un mercado único sería muy difícil justificar que subidas superiores de precios por parte de empresas españolas evidencian una pérdida de competitividad de estas empresas en relación a las de otros países. Los precios que se forman en el mercado se ajustan a las condiciones de la competencia y es difícil imaginar que pueda ser una decisión coherente con la maximización del beneficio subir el precio unilateralmente si detrás de esa decisión no hay un aumento en el valor del producto ofrecido por la empresa. La presunción de que un aumento de costes dará lugar a un aumento de precios para una empresa concreta no puede asumirse de forma generalizada. En condiciones de competencia, la subida de costes de una empresa puede dejar invariable el precio de mercado, de manera que los precios no cambian y la empresa se ajusta a los costes más altos con menos margen y menos producción.

En cuanto al diferencial de inflación como anticipo de pérdidas de competitividad futura, el argumento se fundamenta en la presión sobre los costes futuros de las empresas resultado de la inflación corriente por los efectos de segunda vuelta, especialmente sobre los salarios, cuando se ajustan para mantener el poder adquisitivo. Aquí la visión micro y macro de la competitividad coinciden en alertar sobre las consecuencias negativas para el empleo y la actividad de vincular los salarios de los sectores expuestos a la competencia a los niveles de precios del conjunto de la economía y más especialmente de los precios en sectores mal regulados o protegidos de la competencia. Podría hablarse de efectos externos en decisiones de precios y salarios que sin duda deben ser tenidos en cuenta por los responsables de las políticas públicas.

### *3.2. Costes laborales unitarios*

La medida más habitual de competitividad en costes de una economía es el coste laboral necesario para producir una unidad de *output*, coste laboral unitario o *CLU*. Si *Q* es la producción del período en unidades, *L* son las personas ocupadas para obtener esa producción y *w* el salario por persona, $CLU = wL/Q = w/(Q/L)$; es decir, el coste laboral en que se incurre para producir una unidad de *output* es igual al cociente entre el salario por ocupado y la productividad media también por ocupado.

Aunque en la producción de bienes y servicios intervienen otros recursos además del trabajo, por ejemplo servicios de capital, bienes intermedios importados del exterior, etc., limitar el coste al componente laboral se justifica porque el trabajo es el *input* primario principal de la economía. Un aumento en el *CLU* se interpreta como evidencia de un aumento en los costes de producción de la economía y consecuentemente como una pérdida de competitividad. Teniendo en cuenta la fórmula de cálculo, para que el *CLU* aumente debe ocurrir que el salario aumente más que la productividad media, de ahí que la alineación entre salarios y productividad se contemple como una condición necesaria para mantener los costes y evitar pérdidas de competitividad.

La utilización del *CLU* como indicador micro de competitividad está condicionada porque solo es compatible con funciones económicas de costes en las que la relación entre producción y trabajo es constante, es decir, la cantidad de trabajo necesaria para producir una unidad de *output* es fija para cualquier volumen de producción: $L/Q = l$,

constante. Este supuesto se incumple cuando el trabajo se puede sustituir por otros factores productivos para producir un mismo volumen de *output* y cuando la producción se realiza bajo rendimientos decrecientes del recurso trabajo. En estos casos, producción y empleo son endógenos en cuanto resultan de decisiones de maximización del beneficio por parte de las empresas. En efecto, para una empresa que es precio aceptante en su mercado, el problema de decisión se formula como:

$$\underset{L}{\text{Maximizar}}\ p\,Q(L) - w\,L$$

donde $p$ es el precio de venta y $Q(L)$ es la función de producción creciente y cóncava en $L$. Se comprueba que en las condiciones de máximo beneficio se cumple que

$$CLU^* = w/(Q(L^*)/L^*) = p\,E^*_{Q/L}$$

Los superíndices * indican variables evaluadas en sus valores de máximo y $E_{Q/L}$ es la elasticidad del *output* en relación al número de trabajadores. La empresa elige el nivel de empleo en el punto en que la productividad marginal del trabajo se iguala al salario real $(\Delta Q/\Delta L) = w/p$ y de esta condición y de la relación entre productividad marginal y productividad media resulta que el *CLU* para una empresa que maximiza el beneficio es igual al precio de mercado del *output* por la elasticidad del *output* al recurso trabajo. Es decir, el *CLU* depende de las condiciones de mercado y de la tecnología de producción recogida en la elasticidad.

Puesto que la producción y el empleo agregados de la economía que se utilizan en el cálculo del *CLU* macro, son la agregación de decisiones de producción y empleo de las empresas que cumplen las condiciones de máximo beneficio, variaciones en el *CLU* macro no deben atribuirse necesariamente a variaciones en los costes de producción y con ello no deben utilizarse como evidencia necesaria de que la economía y las empresas pierden competitividad. De acuerdo con el resultado anterior, el *CLU* de la economía puede variar por perturbaciones en los precios de mercado de bienes y servicios ajenos a las decisiones de las empresas (por ejemplo, por la presión sobre la demanda interna que tiene lugar con el crecimiento del crédito) o porque cambia el mix tecnológico de producción hacia tecnologías más trabajo intensivas (por ejemplo, con el mayor peso de la construcción).

### *3.3. Cuotas de mercado de exportaciones*

Los indicadores macro de competitividad se completan con variables de cantidades, además de indicadores de precios y costes a los que nos hemos referido hasta ahora. Entre ellos están el crecimiento de las exportaciones, en términos absolutos y relativos sobre las exportaciones del resto del mundo. La relación micro-macro en estos indicadores de cantidades se concreta en dos puntos: cómo medir la participación en el mercado de las empresas españolas y si la participación se debe medir en unidades monetarias corrientes o constantes.

Los análisis micro de competitividad que utilizan la cuota de mercado de la empresa calculan la cuota sobre todo el mercado relevante, que incluye las producciones de todas las empresas que son competidores efectivos de la empresa en cuestión. En una economía abierta e integrada al exterior, las empresas que producen en España compiten con empresas foráneas tanto en el mercado interior como en el exterior. Los competidores exteriores llegan al mercado interior con sus productos por la vía de las importaciones y las empresas que producen desde España exportan a mercados allende de las fronteras. No hay razones poderosas a priori para dejar de lado la posición competitiva de las empresas españolas en el mercado interior, medida a través de la cuota de mercado en el mismo, y limitar el análisis a la cuota en los mercados de exportación. Por el contrario, cuando se trata de bienes o servicios que se producen y venden en mercados abiertos a la competencia exterior, con importaciones y exportaciones, está plenamente justificado utilizar como indicador de competitividad de la economía la producción de las empresas españolas sobre la producción total del conjunto de empresas que integran el mercado relevante. Por ejemplo, si el mercado relevante de bienes y servicios comercializables de España es el mundo, la cuota de mercado de España se calcularía como la ratio entre la producción española de bienes y servicios comercializables y la producción mundial de esos bienes y servicios.

En cuanto a la segunda cuestión, utilizar valores nominales o valores a precios constantes de las variables que intervienen en el cálculo de las cuotas de mercado, lo primero que cabe decir es que daría igual una forma de proceder u otra si en el mercado donde se calcula la cuota de mercado se venden productos homogéneos, es decir todos se venden al mismo precio. Sin embargo, los mercados donde todas las empresas ofrecen

productos que son sustitutos perfectos entre sí y, por tanto, en el equilibrio se impone la ley del único precio, son la excepción (materias primas y productos poco elaborados). Lo que predomina, en cambio, son mercados con productos o servicios ofrecidos por distintas empresas, o incluso por una misma empresa, que presentan una diferenciación horizontal, es decir, no hay una unanimidad entre los compradores potenciales sobre las preferencias de unos productos frente a otros, incluso si todos se venden a un mismo precio. En mercados con variedades de productos o servicios que son sustitutos imperfectos para los compradores, en el equilibrio los precios de unas variedades y otras serán distintos, de manera que cada variedad se enfrenta a una demanda con elasticidad-precio finita y por tanto la empresa que ofrece el producto diferenciado tiene cierto poder de mercado en la fijación de precios.

Cuando las empresas venden con cierto poder de mercado fruto de la diferenciación de sus productos y el atractivo diferente de los mismos para unos segmentos de mercado u otros, cada variedad presenta una cierta situación de monopolio relativo conseguido a través de decisiones de posicionamiento y acierto competitivo. Los mercados relevantes difieren mucho entre variedades y en pureza cada empresa podría decirse que consigue el 100% de la cuota de mercado del producto o servicio diferenciado que ofrece. Por otra parte, cuando una empresa consigue elevar el precio de venta de sus productos diferenciados en relación a los precios de productos sustitutos próximos, se está poniendo en evidencia una ganancia de competitividad por parte de la empresa que vende a un precio más alto. Cuando se calculan las ventas a precios constantes sustrayendo de los ingresos totales el efecto de un precio mayor (muchas veces utilizando índices de precios promedios para industrias o mercados), se pierde información sobre el aumento en la capacidad competitiva de las empresas que consiguen más beneficios porque venden a precios más altos como premio por el superior valor que el mercado atribuye a sus productos. La alternativa para que esa información no se pierda consiste en utilizar ventas nominales en el cálculo de las cuotas de mercado, en lugar de ventas a precios constantes. Siempre, claro está, bajo el supuesto de que en los mercados donde se forman los precios existe suficiente competencia como para que, cuando un precio sube, sea porque la empresa aporta más valor con sus productos, reconocido a través de una mayor disposición a pagar por el mismo por parte de los potenciales compradores.

Para tener una primera aproximación al alcance final de estas propuestas, se acompañan de algunos datos referidos a la economía española comparada con la de otros países de su entorno. En este sentido, el gráfico 1 muestra las cuotas de mercado a valores nominales del PIB y de la exportación para un conjunto seleccionado de países. Excepto para el caso de Alemania, donde la cuota de exportaciones es proporcionalmente mayor, para el resto las dos cuotas muestran valores similares. Los gráficos 2 y 3 abundan en este ámbito de comparaciones, la primera poniendo de manifiesto las diferentes conclusiones a que puede llegarse según se utilicen valores nominales o a precios constantes para medir las cuotas de mercado, y el gráfico 3 poniendo de manifiesto que el buen comportamiento de la competividad exterior de la economía española en los años previos a la crisis queda reflejado también cuando la comparación se limita al sector industrial, el más abierto al exterior.

### *3.3. Efectos externos: cuando los beneficios empresariales se distancian del bienestar social*

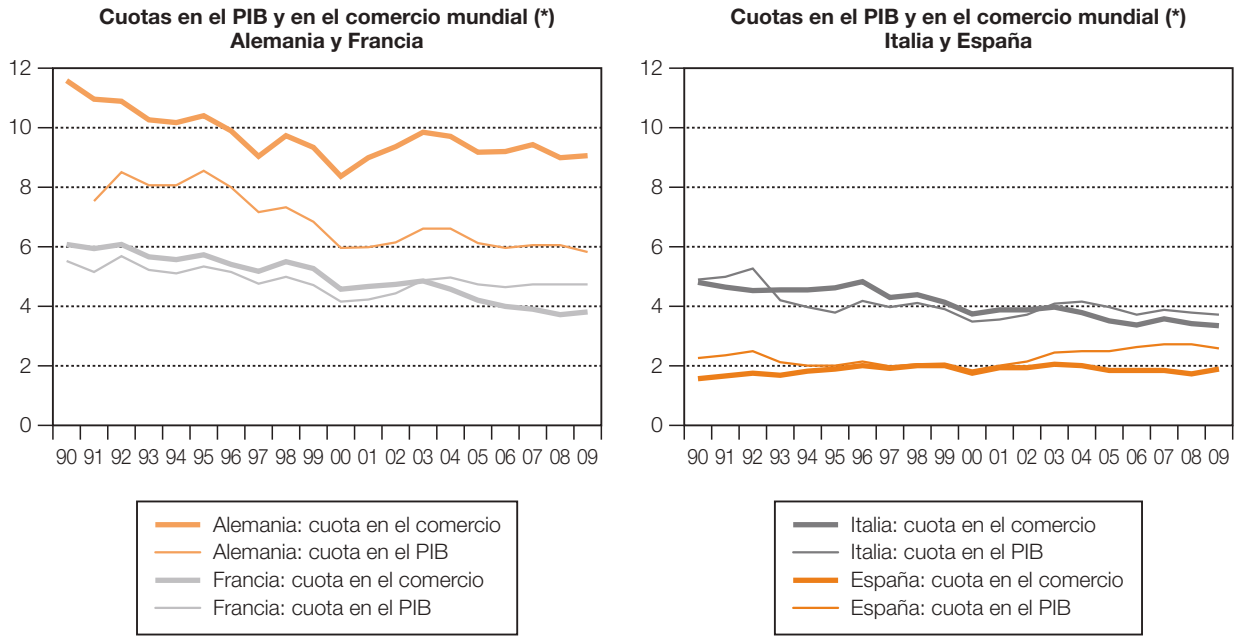
Para el conjunto de la economía el concepto de competitividad no puede desligarse del bienestar de los ciudadanos; en el caso de las empresas, en cambio, la competitividad está vinculada a la maximización de los beneficios dentro de las restricciones que impone la competencia. En la exposición anterior la conciliación entre las visiones micro y macro de la competitividad se ha realizado bajo el supuesto implícito de que unos beneficios empresariales más altos obtenidos en mercados con suficiente grado de competencia son la recompensa a una mayor riqueza creada por parte de las empresas, entendida como diferencia entre valor y coste de los productos y servicios producidos y vendidos al mercado. Cuando la fuente de unos beneficios empresariales superiores es la mayor riqueza creada, se dan las condiciones necesarias para que los beneficios altos vayan paralelos a un mayor bienestar social, pues en el fondo, más riqueza creada significa que los productos y servicios que se ofrecen se ajustan a las necesidades de las personas y los costes por oportunidades que se sacrifican son reducidos. Por otra parte, la competencia se encarga de que la riqueza creada se convierta en un mayor excedente para los consumidores-compradores.

Pero existen situaciones donde la alineación entre beneficio empresarial y bienestar social no es tan evidente e incluso pueden entrar en conflicto,

GRÁFICO 1

**CUOTAS DE MERCADO SOBRE EL PIB Y EL COMERCIO MUNDIAL**

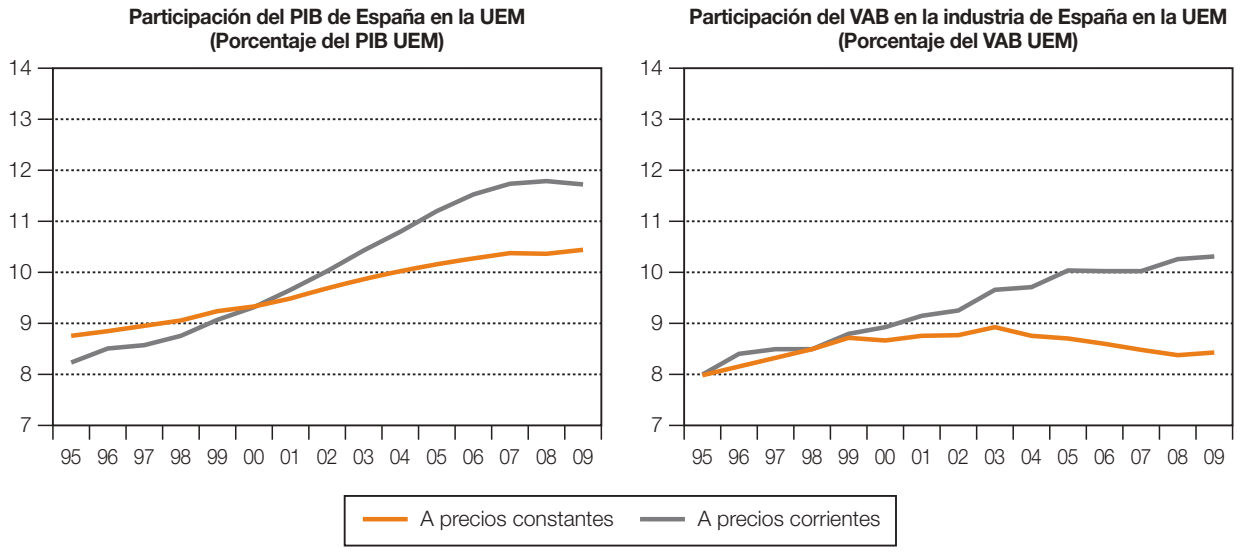
**(En porcentaje)**




(*) En términos nominales.
*Fuente:* FMI.

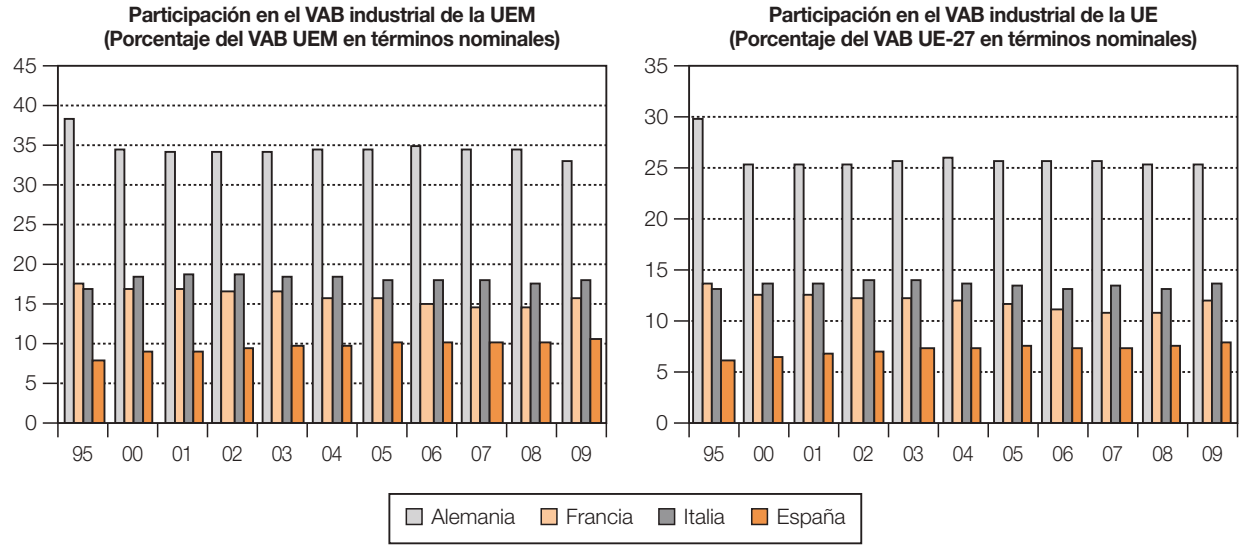
GRÁFICO 2

**CUOTAS NOMINALES Y REALES EN PIB Y EXPORTACIONES: ESPAÑA EN LA UEM**




*Fuente:* AMECO y BCE.

GRÁFICO 3
**ESPAÑA, CUOTAS DE VAB INDUSTRIAL EN UEM Y UE**




*Fuente:* AMECO y BCE.

lo cual significa que la condición necesaria anterior no sea suficiente. Generalmente será así cuando de las decisiones de las empresas resultan efectos externos que los precios de mercado no reflejan adecuadamente y quedan fuera de las medidas de riqueza creada que entran en la medida de competitividad empresarial (4). Veamos algunos casos más representativos.

Desde el punto de vista de las oportunidades de beneficio de las empresas es indiferente que la superioridad competitiva *ex ante,* en términos riqueza creada, obedezca a un valor y coste relativamente altos u obedezca a un valor y un coste relativamente bajo. Desde el punto de vista social, en cambio, existen razones para creer que las dos vías de llegar a una misma competitividad no dan los mismos beneficios sociales. Por el contrario, se espera que más valor y más coste para una misma diferencia sean la consecuencia de unos productos de más calidad y diferenciación, producidos por recursos humanos y tecnológicos de más productividad y posiblemente mejor retribuidos. Por ejemplo, personas con más capital humano, más productivas y con salarios altos producen y venden bienes o servicios de alto valor para los compradores, consiguiendo un buen nivel de competitividad empresarial con empleo abundante y de calidad. Esto significa que un mismo nivel de beneficios empresariales como resultado de una posición competitiva determinada de las empresas del país puede tener un distinto valor social por diferencias en los beneficios externos que se derivan de las actividades empresariales, en contextos de alto valor y alto coste de los productos, en comparación con los que resultan en contextos donde valor y coste son bajos.

La situación final será similar si en lugar de las externalidades positivas de la innovación y el elevado capital humano de los trabajadores, propias de estrategias empresariales de alto valor en los productos, los efectos externos de la producción y venta se materializan en externalidades negativas como: contaminación, deterioro de los recursos naturales, reducción de la biodiversidad, etc., que en general quedan fuera de los cálculos de valor y costes privados por los que se llega al equilibrio del mercado. Sin embargo, desde el punto de vista social, la pérdida de sostenibilidad sí debería entrar en las estimaciones de competitividad macro porque afecta al bienestar de las personas.

En el caso de España existen evidencias suficientes para pensar que hay potenciales beneficios sociales desaprovechados (por ejemplo, en forma de externalidades positivas por una mayor actividad innovadora) y costes sociales ocultos (por

ejemplo, daños medioambientales) en la evolución de los altos beneficios empresariales durante los años recientes de fuerte expansión económica. Incluso el elevado endeudamiento sobre el que se construye la burbuja-espejismo de un aumento permanente de riqueza, incorpora elementos de externalidad negativa por cuanto está recogida en unos balances bancarios dando lugar a un elevado riesgo sistémico que condiciona las políticas públicas de saneamiento financiero. En definitiva, los altos beneficios empresariales en España cuando la economía está en plena expansión, reflejan una competitividad empresarial que sería muy distinta si los beneficios privados se hubieran corregido por los efectos externos negativos que se escondían detrás de ellos. Pero existe un mercado, el de trabajo, donde la ignorancia de los efectos externos en las decisiones de los agentes privados podría estar teniendo la mayor incidencia negativa sobre el bienestar social y merece por ello una atención especial (ver apéndice).

En efecto, el modelo de negociación colectiva dominante en España responde a una realidad donde los sindicatos eligen el salario que quieren cobrar y la empresa decide el número de trabajadores que contrata a ese salario. Un mercado de trabajo que funciona bajo este esquema dará prioridad a las condiciones de empleo y salarios de los trabajadores que ya tienen empleo y dejará fuera del mercado al resto, sobre todo en coyunturas de baja demanda agregada. Es decir, los agentes negociadores del mercado laboral no reconocen en sus decisiones los efectos externos negativos sobre los trabajadores desempleados. La forma de interiorizar la externalidad consiste en modificar la negociación colectiva para que los trabajadores asuman como objetivo hacer máxima la masa salarial, es decir, salario multiplicado por empleo. La negociación colectiva sobre la masa salarial supone que el coste salarial del último trabajador que las empresas contratan se acerca al salario que iguala oferta y demanda de trabajo, pero no excluye que el poder negociador de los trabajadores lleve a estos a participar en el reparto de los beneficios medios por trabajador.

Se da la circunstancia adicional de que el *CLU* resultante en la solución negociada de equilibrio en el modelo de negociación de mayor relevancia social, el que es sensible a las condiciones de empleo, es mayor que en el modelo de negociación que ignora las consecuencias de los salarios para el empleo (5). Es decir, valorar la idoneidad social de un sistema u otro de negociación colectiva a partir de los menores *CLU* resultantes en cada caso, daría una elección contraria a la que se tomaría desde un criterio de máximo bienestar social. Un razón más para dudar del *CLU* como indicador sobre el que se construyen las políticas económicas compatibles con más bienestar.

## 4. Conclusión

Este trabajo se escribe bajo la premisa de que la integración de las decisiones micro (empresariales) en los análisis de la competitividad exterior de carácter macro (conjunto de la economía) resuelve algunas de las paradojas mostradas por la evolución de algunos macro indicadores de competitividad exterior para la economía española en los últimos años y, en general, permite una interpretación más afinada de las evidencias empíricas. La reflexión suscita dos cuestiones de fondo en el análisis de la competitividad exterior de la economía: la agregación desde la competitividad de cada empresa a la competitividad de la economía, y el tema de los efectos externos. Sobre el primero, la principal cuestión metodológica es cómo conseguir agregados satisfactorios cuando la realidad de las empresas es cada vez más heterogénea y el concepto de empresa representativa pierde sentido en las economías modernas, con mercados cada vez más amplios geográficamente. Esta heterogeneidad se aplica tanto a diferencias de eficiencia (productividad total de los factores) como a diferenciación entre las variedades de productos que pueden satisfacer una necesidad. De cara al futuro será necesario completar los indicadores al uso con otros que expresamente recojan la heterogeneidad observada, por ejemplo la distribución estadística de las frecuencias de medidas de productividad total para muestras amplias de empresas.

Sobre el tema de los efectos externos cabe decir, primero, que el debate social alrededor del concepto de competitividad exterior de una economía remite necesariamente a los mecanismos institucionales que permiten a los ciudadanos mejorar de forma sostenida su bienestar. La competencia en los mercados es una condición necesaria para que las empresas alineen sus decisiones para mejorar la competitividad y obtener más beneficios, con acciones y estrategias dirigidas a crear más riqueza a través de responder a las necesidad de los compradores con efectividad y eficiencia, un fin que sin duda contribuye al bienestar colectivo. Sin embargo, la competencia no es suficiente cuando se producen situaciones donde los efectos externos crean un desencuentro entre

beneficio privado y bienestar social. La realidad reciente, antes de la actual crisis económica, de la economía española es un buen ejemplo de una situación de grandes beneficios privados, con unas externalidades sociales ocultas negativas también muy elevadas, que cuando la crisis las hace visibles el saldo aparece claramente negativo, como ahora estamos constatando. Otra externalidad todavía pendiente de resolver es la que afecta al mercado de trabajo, donde todo indica que los actuales mecanismos de negociación colectiva no incorporan las externalidades negativas de la negociación centrada en los salarios, sobre el nivel agregado de empleo, dando lugar a elevados niveles de desempleo y una elevada volatilidad alrededor de los mismos con unos costes sociales extraordinariamente elevados.□

## NOTAS

*(*) Agradezco los comentarios de Rafael Myro a versiones previas de este texto.*

*(1) Uno de los manuales más populares de Dirección Estratégica, la disciplina dentro del Management especializada en temas de competitividad, establece la condición de ventaja competitive para una empresa en los siguientes términos: «When a firm (or business unit within a multi-business firm) earns a higher rate of economic profit than the average rate of economic profit of other firms competing within the same market, the firm has a* ***competitive advantage*** *in that market», Besanko, Dranove, and Shanley (2004: 360).*

*(2) La formalización de este modelo se debe a Brandenburger, A. y G. Stuart (1996), aunque los aspectos más intuitivos del mismo se encuentran ya en Porter (1980 y 1985).*

*(3) Para llegar al equilibrio se tendrá en cuenta que cada empresa va bajando el precio para atraer a los compradores hacia su variedad aumentando el excedente; llega un momento en que la empresa con menos riqueza creada,* ***B,*** *ya la ha transferido toda en forma de excedente de los compradores fijando un precio igual a su coste de producción (un precio inferior significa pérdidas y la empresa prefiere beneficio cero a tener una pérdida). En el equilibrio la empresa que crea más riqueza,* ***A****, se ve obligada a fijar un precio por el que se transfiere a los compradores el mismo excedente (o un epsilón más) que la competidora para conseguir atraerlos.*

*(4) La conveniencia de ajustar los indicadores de competitividad a posibles efectos externos la ha detectado también el World Economic Forum que, en el documento http://email.weforum.org/HD?a=ENX7CqEnH2Wb8SA9MKLc5GXnGHxKCBN5A_cStGb5lw8W0bBhOG5mpqVsje_HxHDTzFLa , propone sustituir la definición de economía competitiva utilizada en el pasado* (the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country) *por otra nueva* (the set of institutions,policies, and factors that determine the level of productivity of a country while ensuring the ability of future generations to meet their own needs)*, que incorpora expresamente el criterio de sostenibilidad, además del criterio de productividad.*

*(5) La explicación está en que el modelo de negociación que consigue crear más empleo supone también una menor productividad media y con ello un mayor* ***CLU****.*

## BIBLIOGRAFÍA

*Besanko, D.; Dranove, D. y Shanley, M. (2004):* ***Economics of Strategy****, Nueva York: John Wiley & Sons*

*Brandenburger, A. y Stuart, G. (1996): «Value-based business strategy»,* ***Journal of Economics and Management Strategy****, 5:5-24.*

*Porter, M. (1980):* ***Competitive Strategy****, Nueva York: The Free Press.*

*— (1985):* ***Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance****, Nueva York: Free Press.*

## RESUMEN

*Este texto propone una segunda lectura sobre los indicadores macro de competitividad exterior de la economía a partir de la aproximación al concepto de competitividad y su medición propios de los análisis micro o competitividad empresarial. Como resultado de ello, se cuestiona el uso no matizado del coste laboral unitario como indicador de competitividad de la economía, y se sugieren otros indicadores que reconcilian mejor las dos aproximaciones, como, por ejemplo, la cuota de mercado de la producción nacional o de las exportaciones en el mercado relevante, calculadas a partir de ventas nominales.*

Palabras clave: *Competitividad, Empresas, Mercados internacionales.*

## APÉNDICE
## EXTERNALIDADES EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Este apéndice quiere ilustrar las externalidades negativas que pueden resultar de un sistema de negociación colectiva frente a otro, socialmente más deseable, donde esas externalidades no se producen.

Consideramos dos situaciones: en la primera los trabajadores que negocian no perciben las consecuencias de la negociación de salarios sobre el nivel de empleo y por tanto su objetivo es conseguir la mayor diferencia posible entre el salario pactado con la empresa y el salario de «mercado» que llamamos $w_c$. En la segunda situación los trabajadores negocian la masa salarial, que tiene en cuenta tanto el diferencial de salario como el nivel de empleo.

Suponiendo que el poder negociador de la empresa es $\alpha$ (entre cero y uno) y el de los trabajadores (1– $\alpha$), la solución de empleo, salarios y producción en la negociación entre empresa y trabajadores se obtiene resolviendo el problema

$$Max_{w,\,L}\ (pQ - wL)^{\alpha}\ (w - w_c)^{1-\alpha} \qquad [1]$$

cuando los trabajadores que negocian no incorporan en sus preferencias el nivel de empleo. Y el problema

$$Max_{w,\,L}\ (pQ - wL)^{\alpha}\ [(w - w_c)L]^{1-\alpha} \qquad [2]$$

si los trabajadores buscan aumentar la masa salarial.

La solución al problema [1] implica:

$$p\frac{\Delta Q}{\Delta L} = w = (1-\alpha)\,p\frac{Q}{L} + \alpha w_c$$

$$CLU[1] = \frac{w}{Q/L} = p\beta$$

Donde todas las variables están evaluadas en sus valores óptimos. El nivel de empleo se elige de manera que el ingreso marginal se iguale al salario negociado; este a su vez es igual a la suma ponderada de la productividad media y el salario de mercado, siendo la ponderación el poder negociador de los trabajadores y de la empresa respectivamente. Comparada con la solución en el texto principal donde se supone que el salario es exógeno, el coste laboral unitario es el mismo, pero ahora ese valor está determinado por un mayor nivel de salario y una mayor productividad media.

Cuando las preferencias de los trabajadores incluyen el empleo, problema [2], la solución de equilibrio implica:

$$p\frac{\Delta Q}{\Delta L} = w_c$$

$$w = (1-\alpha)\,p\frac{Q}{L} + \alpha w_c$$

$$CLU[2] = \frac{w}{Q/L} = p\,[(1-\alpha) + \beta\alpha]$$

El empleo se fija en el punto donde el valor de la productividad marginal iguala al salario de mercado; puesto que este es menor o igual al salario medio negociado, la empresa crea más empleo que en el caso [1]. El salario negociado se determina del mismo modo, pero como el empleo es mayor la productividad media es menor y el salario medio será más bajo que cuando los trabajadores sólo negocian nivel de salarios.

Desde el punto de vista social el resultado cuando los trabajadores negocian la masa salarial es superior al resultado cuando negocian sólo salarios, porque la riqueza creada total es mayor y también el nivel de empleo. Ello es así porque el sistema interioriza las externalidades sobre el empleo que resultan de las decisiones sobre salarios, lo cual no ocurre cuando sólo se negocia el salario.

La comparación entre estos dos sistemas de negociación nos proporciona otro resultado de interés para valorar la idoneidad del *CLU* como indicador de competitividad. En efecto, la comparación de los dos costes da como resultado:

$$CLU[2] - CLU[1] = p\,[(1-\alpha) + \beta\alpha] - p\beta = p\,(1-\alpha)\,(1-\beta)$$

El *CLU* es mayor en la situación donde los trabajadores negocian empleo y salarios que en la situación en que negocian sólo salarios. A pesar de que cuando se negocia salario y empleo el salario medio resultante es menor que en el otro caso, el menor salario medio está más que compensado por la menor productividad media como consecuencia de que el nivel de empleo creado es mayor.

# La competitividad de la economía española en la UEM

Esther Gordo
Patrocinio Tello
*Economistas del Banco de España*

## 1. Introducción

Desde la creación de la Unión Económica y Monetaria (UEM), la economía española fue acumulando desequilibrios y divergencias competitivas frente a sus socios europeos, de mayor magnitud y persistencia que los observados en décadas pasadas. Los elevados niveles de endeudamiento exterior que se fueron generando nos hacían muy vulnerables ante un eventual cambio en la situación económica que entonces se consideraba improbable, pero que finalmente ha sucedido.

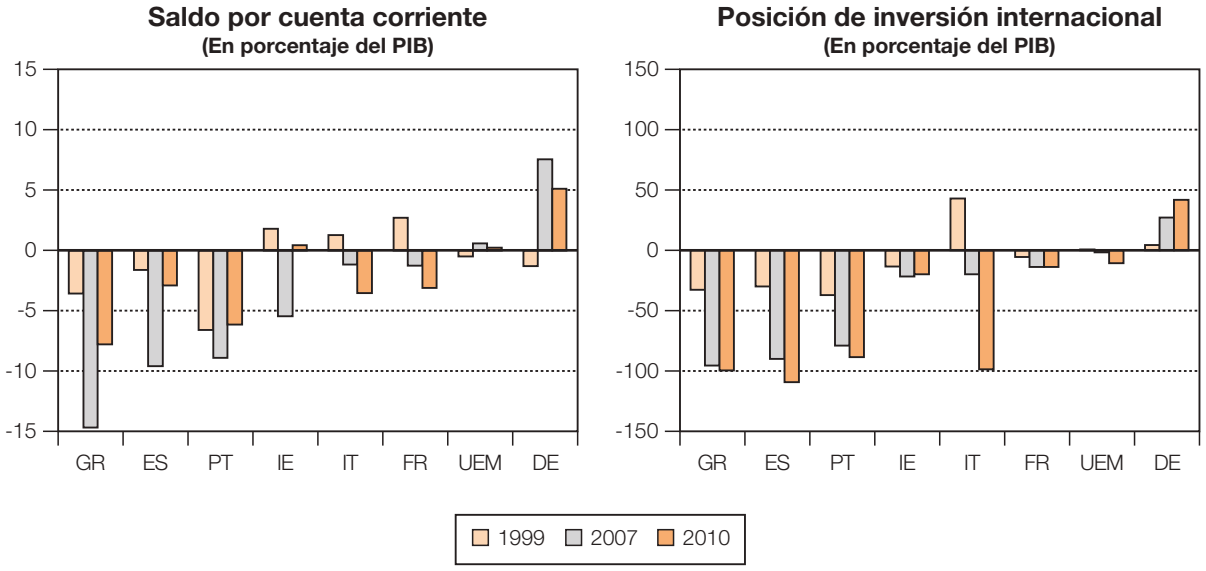
Ahora la economía tiene que afrontar la absorción de los elevados niveles de deuda acumulados por los agentes públicos y privados y de los excesos asociados al *boom inmobiliario*, en un escenario muy complejo, con graves turbulencias en los mercados financieros y una pérdida de confianza en el proyecto europeo, que configuran un escenario exterior de crecimiento lento. En este contexto, la recuperación de la competitividad vuelve a cobrar un lugar central, al ser la variable clave que haría compatible el logro de un mayor dinamismo de las exportaciones y de la actividad económica, con el restablecimiento del equilibrio externo.

En este artículo se realiza un análisis de la competitividad en sentido amplio. En la segunda sección se analizan los desequilibrios frente al exterior que acumularon la economía española y algunos de sus socios europeos en los años de expansión económica y se describe el ajuste de los precios y costes relativos que está teniendo lugar desde el estallido de la crisis financiera. En el apartado tercero, se investiga el papel de factores adicionales, como la especialización sectorial o la diferenciación en términos de calidad, en la evolución de las exportaciones y de las cuotas en el comercio mundial. Dada la relevancia que otorga la literatura más reciente a la dimensión microeconómica o empresarial en la determinación de los resultados competitivos de una economía, en la sección cuarta se presenta alguna evidencia sobre las características de las empresas exportadoras españolas, en relación con las de otros países de la UEM. Finalmente, se resumen las principales conclusiones de este trabajo.

## 2. La balanza por cuenta corriente y la competitividad precio y coste

Uno de los errores cometidos durante los años de expansión económica fue minusvalorar las señales de alarma que proporcionaba la acumulación de fuertes desequilibrios en las balanzas por

GRÁFICO 1



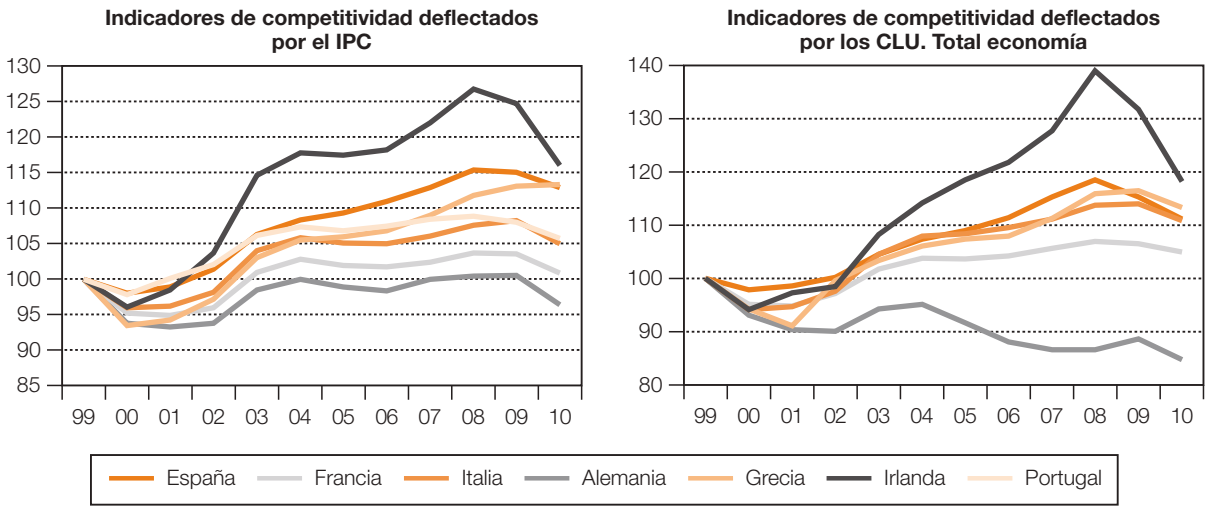

*Fuente:* Comisión Europea y FMI.

cuenta corriente de los países de la UEM, mucho más elevados y persistentes de los que en las economías emergentes habían dado lugar a las crisis financieras y cambiarias de finales de los noventa. Aunque los precursores de la unión monetaria fueron conscientes, desde un primer momento, de que la introducción del euro y de la política monetaria única debía llevar aparejada la implementación de mecanismos para coordinar y supervisar las políticas macroeconómicas que iban a permanecer bajo la responsabilidad de las autoridades nacionales, el Tratado estableció solo un procedimiento formal de vigilancia de la disciplina presupuestaria, con límites o niveles de referencia para el déficit y la deuda pública, minusvalorando los riesgos que puede entrañar la acumulación de unos niveles elevados de endeudamiento privado y exterior.

Durante la década posterior a la entrada del euro predominó una visión relativamente complaciente de las divergencias en los saldos de la balanza de pagos que se iban acumulando (véase gráfico 1). El enfoque intertemporal de la balanza de pagos permitía justificar estos desequilibrios crecientes como el resultado de las decisiones adoptadas por agentes plenamente racionales, que prestaban recursos a países como España, Grecia, Portugal o Irlanda, esperando un retorno elevado en el futuro, dadas las favorables expectativas de crecimiento económico de estas economías. Los déficit nacionales se percibían como la contrapartida natural al proceso de convergencia que se había desencadenado tras la entrada en la UEM (Blanchard y Giavazzi, 2002). En opinión de muchos expertos la pertenencia a una unión monetaria hacía desaparecer el riesgo de que una posible pérdida de confianza de los mercados acabase generando un endurecimiento de las condiciones de financiación externa, tal y como se produce en las crisis de balanzas de pagos clásicas cuando los inversores tratan de cubrir el riesgo de una devaluación (*sudden stop*).

No obstante, como muestran Giavazzi y Spaventa (2010) o Lane y Pels (2011), la afluencia de capital hacia estas economías, lejos de financiar proyectos de inversión que ampliaran su potencial de crecimiento y confirmasen las favorables expectativas, se orientó en buena medida a financiar una expansión excesiva de la construcción en España e Irlanda y, en otros países como Grecia o Portugal, un crecimiento elevado del consumo. El reducido avance de la productividad aparente y de la productividad total de los factores que presentaban todas estas economías (también Irlanda desde mediados de los 2000), constituían un síntoma de que no se estaban abordando proyectos de inversión con un impacto elevado sobre la capacidad productiva, suscep-

GRÁFICO 2
**INDICADORES DE COMPETITIVIDAD FRENTE A PAÍSES DESARROLLADOS (*)**
**(Base 100 = 1999)**




(*) El grupo de países considerado está constituido por los países de la UE junto con Australia, Canadá, China, Hong Kong, Japón, Noruega, Singapur, Corea del Sur, Suiza y Estados Unidos.
*Fuente:* BCE.

tibles de generar en un futuro los rendimientos y superávit que habrían permitido devolver los préstamos sin dificultades.

A su vez, los mercados financieros globales, caracterizados por un exceso de liquidez y una infravaloración generalizada del riesgo entre los inversores y prestatarios, no ejercieron el efecto disciplinador que habitualmente se les atribuye y contribuyeron a que estos desequilibrios fueran mucho más persistentes y elevados que los observados en el pasado.

También los indicadores de competitividad de precios y costes revelaban fuertes divergencias entre los Estados miembros de la UEM, tal y como se puede apreciar en el gráfico 2, donde se presentan los índices elaborados con el índice de precios de consumo (IPC) y con los costes laborales unitarios en el conjunto de la economía (CLU) para el periodo 1999-2010 (1). Con independencia del indicador empleado se observa que, desde el inicio de la UEM y hasta el estallido de la crisis financiera internacional, España, Grecia, Portugal, Irlanda e Italia registraron pérdidas de competitividad notables, en relación a lo acontecido en Alemania donde se aprecian mejoras generalizadas de competitividad. Además de la evolución de los precios y costes relativos, la apreciación del tipo de cambio del euro contribuyó a explicar la pérdida de competitividad registrada en ese período.

Los tipos de cambio efectivo reales son los indicadores que se utilizan habitualmente para medir la competitividad precio y coste de una economía (2), pero su utilización está sujeta a muchas cautelas, de modo que tampoco faltaron interpretaciones que tendían a restar importancia a la evolución adversa de estos indicadores. Por un lado, algunos analistas argumentaron que el diferencial de crecimiento de los precios que se apreciaba en España y otros de sus socios europeos, en relación con las economías de mayor renta per cápita de la UEM, podía estar asociado, al menos en parte, a un proceso virtuoso de convergencia de los niveles de productividad de las manufacturas con las economías más avanzadas (hipótesis de Balassa-Samuelson). Pero como han puesto de relieve numerosos estudios, la evolución de los niveles de productividad de estas economías en relación con el promedio de la UEM indicaría que esta hipótesis no ha estado presente en muchas de ellas. En la mayoría de los casos, el deterioro de los costes laborales unitarios registrado hasta el comienzo de la crisis refleja tanto la existencia de unos mayores crecimientos de la

remuneración por asalariado, como un menor dinamismo de la productividad aparente.

Por otro lado, los desarrollos teóricos en el campo del comercio internacional contribuyeron también a restar importancia a la competitividad basada en los precios y costes relativos como determinante de los flujos comerciales. Por un lado, la *nueva teoría de comercio internacional* puso un énfasis mayor en la capacidad de las empresas para diferenciar su producción, en términos de calidad o mediante la creación de marcas, de manera que se difumina la relación entre los precios y los resultados comerciales. A ello se añade el peso creciente de las empresas multinacionales, que están llevando a cabo una estrategia de fragmentación espacial de las cadenas de producción que hace que en los flujos de comercio predomine cada vez más el intercambio de productos intermedios basados en relaciones intra-firma que escapan a los determinantes tradicionales de precios y costes relativos. En el caso concreto de la economía española, el hecho de que el deterioro de la competitividad de precios y costes viniera acompañado de una mejora de la cuota de exportación en los mercados internacionales, fue interpretado como un síntoma de mejora de la calidad de la producción, aunque como luego se verá la evidencia en este sentido no es favorable.

Más recientemente, la denominada *nueva nueva teoría del comercio internacional* introduce nuevas cautelas a la hora de utilizar los índices agregados de precios y costes relativos para analizar la competitividad. Esta corriente ha desvelado una enorme heterogeneidad de las características de las empresas exportadoras frente a las no exportadoras, que se refleja tanto en sus mayores niveles de eficiencia y productividad, como en la existencia de unos niveles de precios y salariales superiores. Por ello, los índices de costes o precios calculados para el total de la industria pueden no ser representativos o válidos para las empresas exportadoras. De hecho, Rodríguez (2008) aporta cierta evidencia en este sentido a partir de los datos de la Encuesta de Estrategias Empresariales, que revela que durante los años 1991-2006 los costes laborales unitarios de las empresas exportadoras crecieron a ritmos menores que los de las no exportadoras (2).

Pese a todas estas cautelas, las funciones econométricas estimadas para las exportaciones e importaciones de España y otras economías revelan que la competitividad precio ha desempeñado un papel relevante a la hora de explicar el deterioro del saldo comercial observado desde la creación de la UEM. En el caso de la economía española, en el gráfico 3 se aprecia que, de acuerdo con las ecuaciones estimadas en el Banco de España, la competitividad precio restó 0,6 pp al crecimiento del PIB en el promedio del período 2000-2008, valor similar a la aportación de la demanda que fue también negativa, en torno a -0,8 pp en promedio (3).

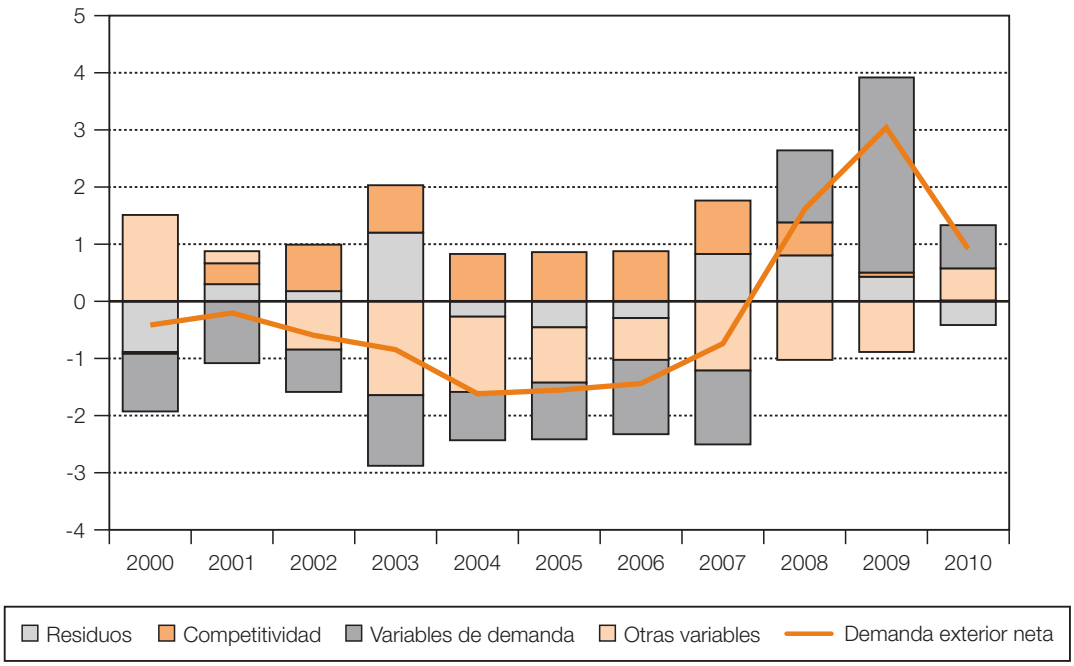
A partir de 2008, España y otras economías que acumularon fuertes desequilibrios externos tras la creación de la UEM redujeron de forma significativa sus respectivos déficit y los indicadores de competitividad de precios y costes registraron también una mejora generalizada.

Pero diversos estudios argumentan que el ajuste competitivo dentro de la UEM está siendo excesivamente lento. Por ejemplo, Lane y Milesi Ferreti (2011) aportan evidencia de que el principal canal de corrección de los desequilibrios por cuenta corriente en numerosas economías de dentro y fuera de la UEM está siendo la compresión de la demanda registrada durante la crisis, mientras que la aportación de los movimientos de tipos de cambio, que habrían facilitado un desplazamiento de la demanda hacia el exterior reduciendo los costes en términos de desempleo, ha sido más moderada.

Otra manera alternativa de valorar el ajuste observado hasta el momento consiste en analizar la desviación que presentaban estos tipos de cambio real en el año 2008, respecto al valor de equilibrio que estimaba la Comisión Europea (2010) para ese mismo año, y el cambio registrado desde entonces, tal y como hacen Darvas y Pisani-Ferry (2011). A partir de esas estimaciones estos autores revelan que la corrección de las desviaciones de los tipos de cambio reales respecto a sus niveles de equilibrio observada entre el año 2009 y mediados de 2011 es muy moderada en la mayoría de las economías de la UEM, salvo en el caso de Irlanda. De hecho, como se aprecia en el gráfico 4, pese al ajuste que han registrado los distintos indicadores de tipo de cambio real, la apreciación observada desde la creación de la UEM hasta el momento actual (representada por la barra naranja) es todavía elevada en la mayoría de los países. Además, en el caso de la economía española, buena parte del ajuste que ha tenido lugar es resultado de los incrementos de la productividad aparente asociados a la destrucción de empleo y al recorte de los salarios de los empleados públicos, sin que se aprecien mejoras genuinas de la productividad ni una moderación significativa de los salarios privados en relación con los registrados en las economías de la UEM. También las funciones de

GRÁFICO 3

**APORTACIONES DE LA DEMANDA EXTERIOR NETA AL CRECIMIENTO DEL PIB EN ESPAÑA.**
**Contribución de los distintos determinantes**
**(En puntos porcentuales)**




*Fuente:* Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

exportación e importación estimadas revelan que gran parte de la corrección en los saldos por cuenta corriente observada desde 2008 puede atribuirse a la debilidad de la demanda interna, que ha traído consigo una caída muy drástica de las importaciones, consistente con el elevado contenido importador de la economía española (véase gráfico 3).

La lentitud de este proceso de ajuste en la economía española no es de extrañar si se tienen en consideración los resultados de algunos trabajos que demuestran que las características institucionales de los procesos de determinación de los precios y de los salarios configuran un proceso de ajuste ante perturbaciones negativas que recae en buena medida sobre el empleo y la actividad económica, mientras que los salarios y los precios mantienen cierta inercia (véase Dhyne y cosl., 2006; y Cuadrado y cols., 2011).

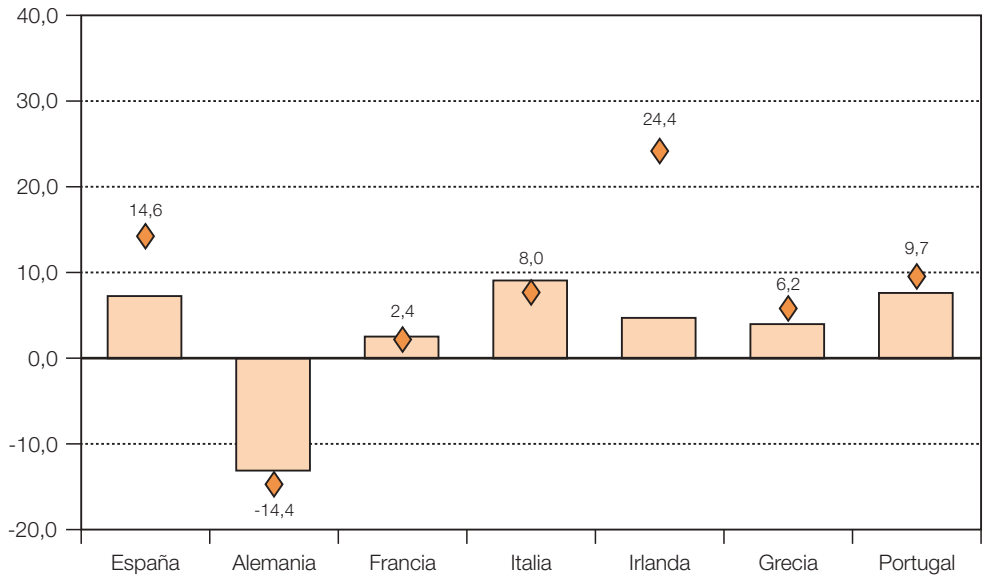
Es cierto que en la historia reciente, las exportaciones han desempeñado en numerosas ocasiones el papel de motor de arranque de la economía española, pero siempre tras devaluaciones de los tipos de cambio que ayudaron a restablecer las pérdidas de competitividad precio y costes registradas durante las fases expansivas. Pero ahora la pertenencia a una unión monetaria imposibilita el recurso a devaluaciones competitivas basadas en el ajuste de los tipos de cambio.

Algunos analistas sugieren la *devaluación fiscal* como posible alternativa para alcanzar una mejora de la competitividad de la economía. Esta medida consiste en introducir una rebaja de las cotizaciones sociales, con el consiguiente abaratamiento de los costes de contratación, que se vería compensada por un incremento de los impuestos sobre el consumo, de manera que el impacto de ambas medidas sobre las cuentas públicas fuera nulo (4) (véase, por ejemplo, Farhi, Gopinath e Itskhoki, 2011). No obstante, el éxito de este cambio en la imposición depende en buena medida de la ausencia de cláusulas que indicien los salarios a los precios y de la flexibilidad de los mercados de trabajo. En economías con una incidencia elevada de las clausulas de indiciación salarial, la incidencia del aumento del IVA sobre los precios podría aca-

GRÁFICO 4

**EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS DE DISTINTAS ECONOMÍAS FRENTE AL CONJUNTO DE LA ZONA EURO**

**(Tasas de variación acumuladas desde el promedio de 1999)**




*Fuente:* BCE y Banco de España.

bar trasladándose a los salarios reduciendo el impacto sobre el empleo de esta medida. Además, con esta medida no se atajan las causas de las pérdidas de competitividad.

En el contexto de la UEM, las ganancias de competitividad-precio deberán generarse a través de un proceso de aumentos de la productividad y de moderación de precios y salarios, que serían más fácilmente alcanzables si se introdujeran medidas para mejorar el funcionamiento de los mercados de bienes, servicios y factores productivos.

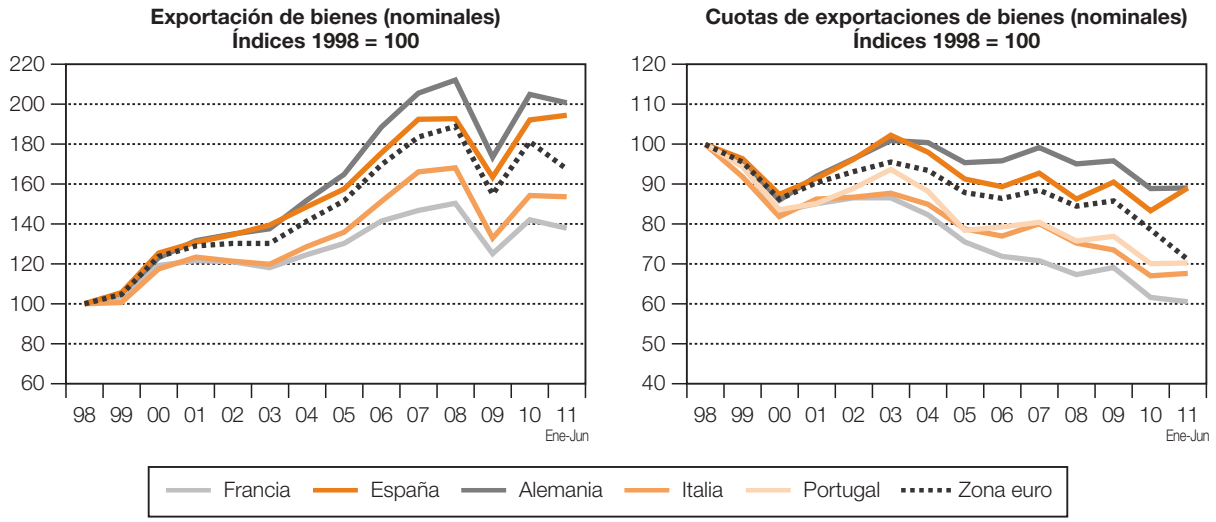
## 3. La especialización sectorial y la calidad de las exportaciones

Pese al deterioro que experimentaron los precios y los costes relativos de la economía española hasta el estallido de la crisis financiera, la evolución de las exportaciones e importaciones arroja algunas luces y sombras. En la vertiente de importaciones a lo largo de los últimos años se aprecia una elevada penetración de las mismas en la demanda interna. Es cierto que la globalización de las relaciones económicas ha modificado la percepción que se tenía de esta variable. En la actualidad, una elevada proporción de las compras al exterior es el resultado de las estrategias de participación en las redes de producción global para alcanzar así mejoras de competitividad vía reducción de costes o mejoras de eficiencia. La evidencia revela que las empresas que realizan importaciones tienden a presentar mayores niveles de productividad, en comparación con las no importadoras (véase Altomonte y Bekés, 2011). Pero no se debe olvidar que en el caso de España, la elevada propensión a importar también refleja la existencia de algunas debilidades estructurales. Las importaciones constituyen un canal para la incorporación de los últimos avances técnicos, que no tienen equivalente en la oferta productiva interior. De ahí la importancia que tienen los bienes de equipo importados en la inversión de las empresas o la compra en el exterior de bienes de consumo que incorporan los avances tecnológicos más punteros. La elevada presencia en la estructura industrial y exportadora de España de algunos sectores que presentan una fuerte dependencia de consumos intermedios importados también podría contribuir a este resultado, así como la mayor dependencia energética, en comparación con otras economías de nuestro entorno.

GRÁFICO 5

**EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN POR PAÍSES**

**(En porcentaje)**




*Fuente:* Eurostat, FMI, CPB.

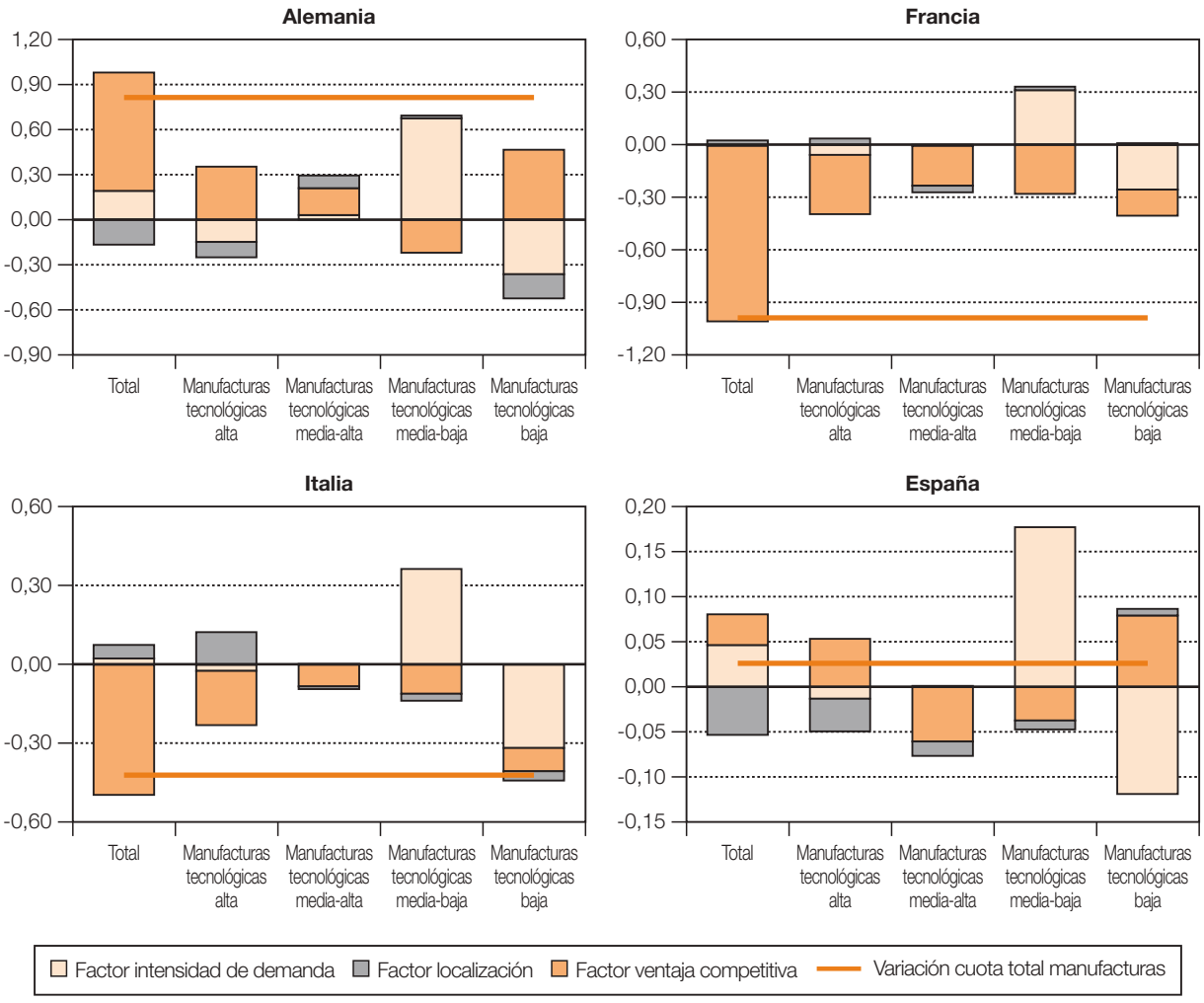
Todo ello se traduce en una elevada sensibilidad cíclica de las importaciones, que hace que los impulsos de la demanda interna se trasladen con rapidez e intensidad hacia el exterior.

En el caso de las exportaciones, a pesar del deterioro registrado por las diferentes medidas de TCER desde la entrada en la UEM hasta el comienzo de la crisis financiera, España ha sido, junto con Alemania una de las economías avanzadas que ha registrado mayores ritmos de expansión de las exportaciones desde finales de los noventa, lo que ha permitido que la cuota de exportación permanezca prácticamente estabilizada, en comparación con el retroceso que ha tenido lugar en otras economías industrializadas, a medida que las economías emergentes cobraban mayor relevancia en la esfera internacional (véase gráfico 5). A continuación se analiza el papel que han podido desempeñar la especialización sectorial de la economía española y las estrategias competitivas basadas en la diversificación por productos y mercados y la mejora de la calidad de la producción a la hora de explicar este resultado.

Para aproximar la aportación del patrón de especialización productiva al crecimiento de las exportaciones, a continuación se presentan los resultados que se obtienen al aplicar la denominada *técnica de cambio de cuota*. Esta técnica permite descomponer la variación de la cuota de las exportaciones en el comercio mundial en tres componentes aditivos. El primero de ellos se denomina *factor de intensidad de demanda* y mide el efecto sobre la cuota de exportación de la relación entre el patrón de especialización del país exportador y la intensidad de demanda relativa mundial de cada producto. Por ejemplo, en igualdad de condiciones, los países comparativamente más especializados en la exportación de aquellos sectores más dinámicos en las importaciones mundiales, tenderán a mostrar una ganancia de cuota. El segundo componente, llamado *factor de ventaja competitiva*, recoge el impacto que tiene sobre la cuota la existencia de diferencias entre el crecimiento de las exportaciones de un país de un producto determinado y el de la demanda mundial de ese mismo producto (esto es, de las importaciones mundiales). Este componente es el factor genuino de competitividad (precio y no-precio), porque muestra en qué medida un país es capaz de aumentar sus ventas por encima del crecimiento de los mercados. Finalmente, existe un tercer factor, que se deriva de la interacción de los dos anteriores, conocido como *factor de localización*, y que será positivo si las exportaciones están especializadas en las ramas en las que el país presenta una ventaja com-

GRÁFICO 6

**CUOTA DE EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS. ALEMANIA, FRANCIA, ITALIA Y ESPAÑA**
**(En porcentaje)**




*Fuente:* OCDE (STAN Bilateral Trade Batabase).

petitiva (y negativa en caso contrario) (5) (véase García y Tello, 2011) para el desarrollo algebraico que permite descomponer la cuota en sus principales componentes).

Los resultados obtenidos al aplicar la técnica de cambio de cuota descrita a la evolución de las exportaciones de manufacturas de Alemania, Francia, Italia y España en el periodo 1999-2008 se representan en el gráfico 6 (6). En todos los casos, el componente de intensidad de demanda es positivo, debido a la contribución de las ramas de tecnología media baja (y dentro de ellas del sector de metales básicos, donde se ha apreciado una expansión relativamente fuerte de las importaciones mundiales y que alcanza una participación relativamente elevada en estas cuatro economías). En cualquier caso, el componente que explica la diferente evolución de las cuotas en estos países desde el inicio de la UEM es el denominado factor *ventaja competitiva*, que toma un valor claramente positivo en Alemania y también en España, aunque algo más moderado. Por el contrario, la contribución de este componente es muy negativa en el caso de Francia y, en menor medida, en

el de Italia. Cuando el análisis anterior se extiende a las ramas manufactureras según su contenido tecnológico se obtiene que el signo positivo de la *ventaja competitiva* en Alemania y España estaría reflejando las ganancias experimentadas, fundamentalmente, por las ramas de tecnología alta y baja. En cambio, en el caso de Francia e Italia, el signo negativo de la *ventaja competitiva* se extendería a todas las ramas.

En síntesis, la técnica de cambio de cuota revela que el comportamiento favorable de la cuota de exportación de España y Alemania, en comparación con Italia o Francia, no se justifica por una mayor especialización en sectores con mayor dinamismo de la demanda mundial, sino que se explica principalmente por la ventaja competitiva alcanzada tanto en los sectores de tecnología baja como en los de contenido tecnológico más elevado, precisamente aquellos donde la competencia procedente de los nuevos países emergentes está siendo más elevada, como resultado de sus bajos niveles de costes laborales y precios y de su enorme capacidad para replicar la producción de bienes tecnológicamente más avanzados, ayudados por la presencia de empresas multinacionales.

Con el fin de analizar el papel que ha podido desempeñar la diversificación por productos y mercados en los resultados comerciales de España (margen extensivo) y la importancia que tienen las estrategias de diferenciación en segmentos de calidad de las exportaciones (margen cualitativo), a continuación se describen las principales conclusiones que obtienen Gordo y Tello (2011), al analizar la información disponible en la base de datos COMTRADE de Naciones Unidas con el máximo nivel de desagregación por productos y mercados, siguiendo la metodología desarrollada por Hummels and Klenow (2005).

Los resultados de este trabajo sugieren que desde el año 2000 los exportadores españoles han hecho un esfuerzo notable por aumentar su presencia en un número más elevado de mercados y con mayor diversidad de productos, especialmente en los mercados asiáticos, que tradicionalmente mostraban un peso muy reducido en las exportaciones españolas. En cambio, la calidad de las exportaciones apenas ha variado a lo largo de la década. En concreto, bajo el supuesto de que las diferencias en precios son indicativas, entre otras cosas, de la aplicación de estrategias de diferenciación de la producción en términos de calidad, los resultados de Gordo y Tello (2011) sugieren que, en comparación con las grandes economías de la UEM, España podría estar posicionada en la exportación de segmentos de calidad inferior y su posición relativa apenas ha variado en los años recientes. En concreto, en ese trabajo se emplea la metodología de Fontagné y cols. (2008), que consiste en distribuir el valor de las exportaciones de cada país en 3 segmentos de calidad alta, media y baja, de acuerdo con el valor de sus precios de exportación en relación con los del resto de las economías consideradas y del resto del mundo. Esto es, a partir de la información desagregada por productos y mercados que proporciona la base de datos COMTRADE de Naciones Unidas, para cada par de producto-mercado se calcula la distribución de los precios de exportación. Si el precio de un país en concreto se sitúa por encima del percentil 67, el valor de las exportaciones de ese producto-mercado se asigna al segmento de calidad superior; en cambio, si es inferior al percentil 33, el valor de las exportaciones se asigna al segmento de calidad inferior; y si el precio se encuentra entre ambos percentiles se considera que las exportaciones son de calidad intermedia. En el cuadro 1 se presenta la distribución de las exportaciones de Alemania, Francia, Italia y España y del total mundial clasificadas por segmentos de calidad siguiendo este procedimiento.

Como se puede apreciar, Alemania es el país con mayor proporción de sus exportaciones situada en los segmentos de calidad superior (precios más altos), en relación con el resto de las economías, y, además, presenta una menor participación de los segmentos de menor calidad. En cambio, en el caso de España casi un tercio de las exportaciones se situaría en los segmentos de menor calidad y no parece que esta circunstancia se haya modificado notablemente a lo largo de la última década. En esta misma línea, Sebastián (2011) a partir de esa misma base de datos, analiza el grado de destreza o sofisticación necesario para producir cada uno de los bienes que forman parte de las exportaciones de un país y encuentra que en el caso de España, en el año 2007 menos de un 7% de sus exportaciones de manufacturas se encontraban en la categoría de productos más sofisticados, en comparación con el 14% de Alemania o el 15% de Francia.

En definitiva, no parece que en general ni las características del patrón de especialización, ni las mejoras en la calidad de la producción han contribuido de manera significativa a explicar el favorable comportamiento de las exportaciones españolas (7), si bien se aprecia una mayor diversificación de las exportaciones por productos y mercados, especialmente en los mercados asiá-

CUADRO 1

**DISTRIBUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO SEGÚN SEGMENTOS DE PRECIOS/CALIDAD**

**(En porcentaje)**

| | | Calidad media | Calidad alta | Calidad baja | Total cuota |
|---|---|---|---|---|---|
| **ALEMANIA** | 2000 | 56,0 | 32,6 | 11,4 | 100,0 |
| | 2005 | 58,6 | 32,8 | 8,6 | 100,0 |
| | 2008 | 57,3 | 33,8 | 8,9 | 100,0 |
| **ESPAÑA** | 2000 | 55,1 | 15,6 | 29,3 | 100,0 |
| | 2005 | 52,8 | 12,4 | 34,9 | 100,0 |
| | 2008 | 57,9 | 13,4 | 28,7 | 100,0 |
| **FRANCIA** | 2000 | 59,0 | 25,0 | 16,0 | 100,0 |
| | 2005 | 56,3 | 28,2 | 15,5 | 100,0 |
| | 2008 | 60,7 | 22,8 | 16,6 | 100,0 |
| **ITALIA** | 2000 | 60,2 | 19,5 | 20,3 | 100,0 |
| | 2005 | 60,1 | 18,9 | 21,0 | 100,0 |
| | 2008 | 59,7 | 20,7 | 19,6 | 100,0 |

*Fuente:* Elaboración propia a partir de United Nations COMTRADE database.

ticos. ¿Qué factores justifican entonces el comportamiento relativamente favorable de las exportaciones españolas?

## 4. Las características de las empresas exportadoras

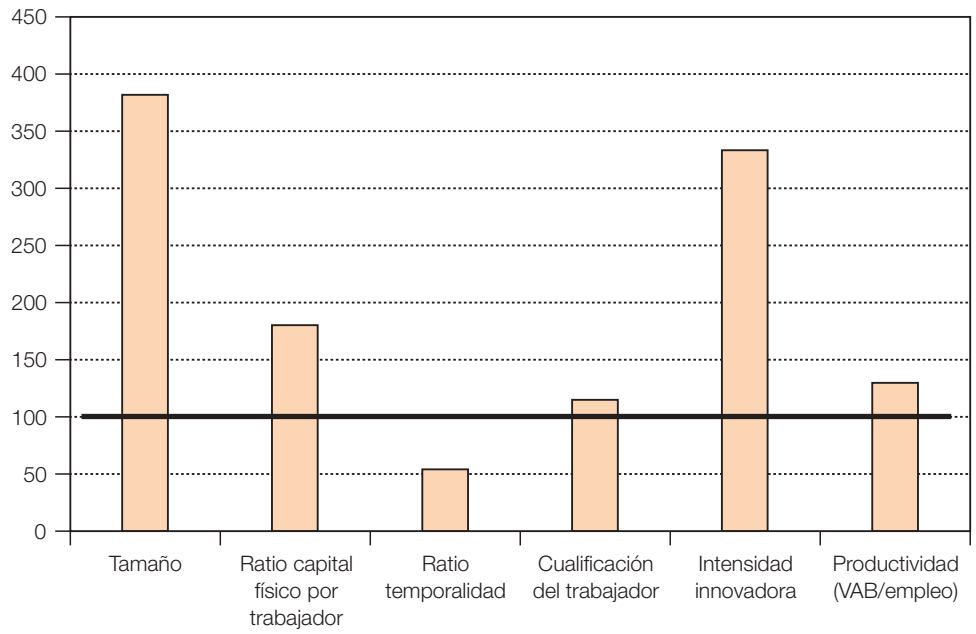
Como se mencionó anteriormente, *la nueva nueva teoría del comercio internacional* ha puesto el énfasis en la dimensión empresarial a la hora de obtener un diagnóstico adecuado de la capacidad competitiva de la economía. La evidencia empírica internacional que se obtiene con datos a nivel de empresas revela una elevada heterogeneidad entre las empresas exportadoras y las no exportadoras, en términos de eficiencia, esfuerzo innovador, etc. Además, la exportación es una actividad muy selectiva. Dentro de cada sector de actividad sólo un porcentaje muy reducido de las empresas reúne las características necesarias para exportar (en torno a un 15-19% de las empresas manufactureras) (8). Por todo ello, desde la perspectiva de la competitividad exterior, resulta esencial analizar cuáles son los factores que determinan la capacidad de una economía para que sus empresas alcancen los niveles de eficiencia necesarios para lograr la internacionalización de su producción. En este sentido, Altomonte y cols. (2011), utilizando la base de datos EFIGE (*European Firms in a Global Economy*), encuentra que las empresas con una mano de obra más cualificada, menor dependencia de la financiación bancaria, que realizan mayor esfuerzo en innovación y que presentan unos salarios vinculados a la productividad, tienen mayor propensión a modificar su estatus e iniciarse en la actividad exportadora. La pertenencia a un grupo multinacional también tiene una incidencia positiva sobre la probabilidad de pasar de un estado a otro. Además de las características de las empresas, otros factores relacionados con el entorno empresarial, la existencia de barreras administrativas, las condiciones de financiación ó las características institucionales del mercado de trabajo y de productos, tienen también una incidencia significativa sobre la probabilidad de exportar.

En el caso de la economía española, los trabajos realizados bajo este enfoque confirman que las empresas exportadoras representan una proporción reducida del total, lo que confirmaría que también en España la exportación es una actividad muy selectiva. Como se puede apreciar en el gráfico 7 elaborado a partir de la base de datos empleada en Martín y Rodríguez (2011), las empresas exportadoras presentan en promedio unos niveles de productividad, una intensidad de capital fijo, una cualificación la mano de obra y un esfuerzo innovador superiores a los de las empresas no exportadoras. Pero además, Antrás, Rodríguez y Segura (2011) revelan que las grandes empresas exportadoras españolas tienen niveles de productividad y eficiencia similares o incluso superiores a los de los países de nuestro entorno

GRÁFICO 7

**CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA ESPAÑOLA EXPORTADORA FRENTE A LA NO EXPORTADORA**

**(Base 100 = Valor de cada variable en el caso de que se trate de una empresa no exportadora)**




*Fuente:* Banco de España, a partir de la estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances.

(véase gráfico 8). Los resultados de estas empresas, que realizan una proporción muy elevada de nuestras ventas al exterior, permitirían justificar la evolución comparativamente favorable de las cuotas de exportación.

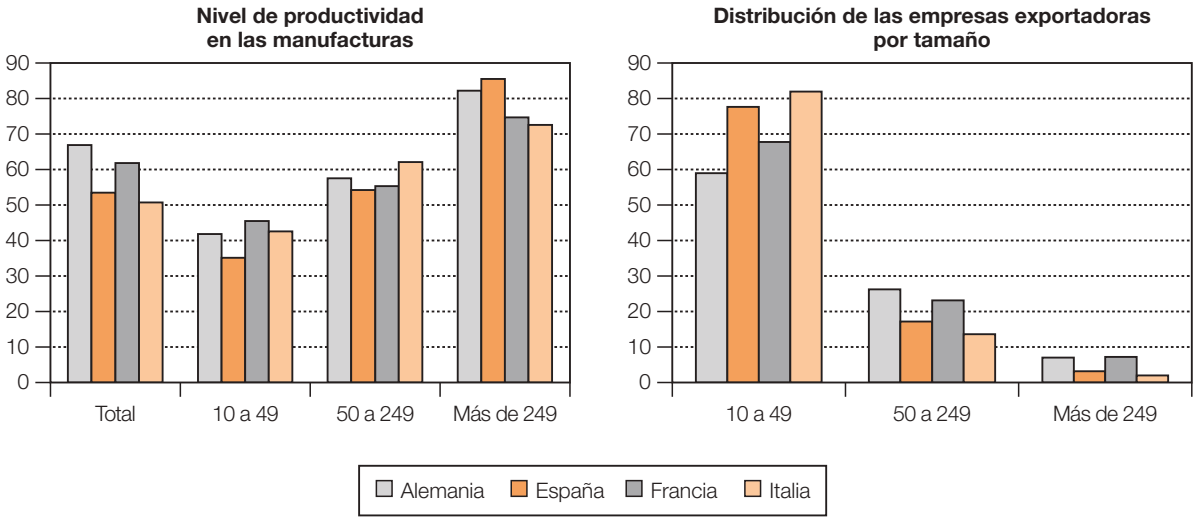
El problema es que estas grandes empresas, con niveles de competitividad comparables a los de las economías de nuestro entorno, son muy escasas. De hecho, tal y como se comprueba en la parte derecha del gráfico 8, la base de datos EFIGE revela que en España las grandes empresas manufactureras solo representan un 3% del total de las empresas exportadoras, en tanto que en Alemania o Francia su participación asciende al 7% (Navaretti y cols., 2010). En España predominan empresas de tamaño reducido que en general tienen una menor propensión a exportar y unos niveles de productividad inferiores a las de las economías de nuestro entorno.

Este resultado tiene numerosas implicaciones. Por un lado, la menor propensión exportadora de las pymes y su mayor importancia relativa puede contribuir a explicar el reducido nivel de la cuota de exportación de España, que durante muchos años ha oscilado en torno al 2% del comercio mundial, por debajo de su participación en el PIB mundial (2,5%), lo que contrata con lo observado en Alemania, con un peso en el PIB y en las exportaciones mundiales del 4% y del 7%, respectivamente. De hecho, en el estudio de Navaretti y cols. (2010) realizado con EFIGE se comprueba que, manteniendo todas las demás características constantes, si España tuviera una composición de empresas idéntica a la alemana, el valor total de las exportaciones españolas podría ser un 24% superior a la actual.

Además, la reducida dimensión de las empresas españolas podría explicar la menor presencia en los mercados asiáticos más dinámicos, que por su lejanía cultural o geográfica entrañan unos costes de entrada que solo pueden afrontar las empresas de mayor tamaño. Según las cifras de EFIGE, solo un 10% de las empresas españolas manufactureras exportan a China e India, frente al 28% de las empresas alemanas.

El menor tamaño relativo también limita la capacidad para participar en las redes de producción global y aprovechar las ventajas que ofrecen otros

GRÁFICO 8
**EMPRESAS EXPORTADORAS POR TAMAÑO**
**(En porcentaje)**




*Fuente:* Eurostat (SBS) y EFIGE.

países para la localización de las producción de algunos componentes o el establecimiento de filiales. Según EFIGE, el porcentaje de empresas españolas que realiza operaciones de inversión directa o actividades de *outsourcing* es solo del 4% en España, frente al 9% en Alemania. La economía alemana ha sido mucho más activa en el establecimiento de redes de producción internacional e incluso hay algunos autores que argumentan que esta estrategia le ha permitido alcanzar una ventaja competitiva que contribuye a explicar su éxito exportador en mayor medida que la moderación salarial aplicada (Marín, 2010).

Por último, el reducido tamaño puede explicar también la elevada rotación que se aprecia en las empresas exportadoras. Así, algunos trabajos realizados revelan que tanto las empresas exportadoras de manufacturas como de servicios presentan altas tasas de entrada en los mercados exteriores, pero también de salida. La mayor parte de las empresas exportadoras cesan su actividad exterior al año siguiente de iniciarla, y solo una proporción muy reducida de las que iniciaron su actividad internacional en el año 2001 continuaban exportando de manera ininterrumpida hasta el año 2010 (Martín y Rodríguez, 2011). Estos resultados son más acusados cuanto menor es el tamaño de la empresa.

En síntesis, los trabajos realizados con datos microeconómicos revelan cierta dualidad en el sector exportador español, donde coexisten grandes empresas exportadoras, muy competitivas, que determinan en buena medida los resultados comerciales y que contribuyen a explicar la resistencia de nuestra cuota de exportación a pesar de las crecientes presiones competitivas, con un conjunto mucho más abundante de empresas pequeñas que han hecho un esfuerzo notable de internacionalización, pero que tienen dificultades para consolidar su presencia en los mercados externos, especialmente en los más alejados desde un punto de vista cultural y geográfico, y para aprovechar formas más complejas de internacionalización.

## 5. Conclusiones

Durante los años recientes la competitividad de la economía española ha mostrado luces y sombras. El mantenimiento de la cuota de exportación en un escenario de creciente competencia procedente de los países emergentes es un resultado positivo, que parece sustentarse en una estrategia de diversificación de las exportaciones hacia nuevos productos y mercados. En cambio, no parece que la mejora de la calidad haya contri-

buido de manera significativa a este resultado y se mantiene una elevada sensibilidad de las importaciones al ciclo económico que hace que los impulsos de demanda se trasladen con rapidez al exterior y que dificulta el logro de una contribución positiva de la demanda exterior neta al crecimiento del producto en las fases de expansión económica. El análisis de la competitividad desde una perspectiva microeconómica revela cierta dualidad entre las empresas exportadoras españolas, donde coexisten un número comparativamente reducido de empresas de elevado tamaño con niveles de eficiencia similares a los de las economías más avanzadas de nuestro entorno, con otro conjunto mucho más amplio de empresas pequeñas que acceden a los mercados externos, pero que apenas permanecen en ellos.

Las exigencias que entraña la pertenencia a la UEM hacen que a corto plazo, la devaluación interna sea una de las principales herramientas disponibles para restaurar una senda de crecimiento consistente con la corrección de los desequilibrios exteriores. Las ganancias de competitividad deberían alcanzarse mediante la moderación de precios y salarios, pero también a través de un proceso de incremento de la productividad que sería más fácilmente alcanzable a corto y medio plazo si se introdujeran medidas para mejorar el funcionamiento de los mercados de bienes, servicios y del mercado de trabajo.

También es necesario estudiar con detalle las barreras que impiden que más empresas españolas alcancen el tamaño y los niveles de eficiencia necesarios para permanecer en los mercados externos. La creación de un entorno empresarial adecuado, con la eliminación de las cargas administrativas innecesarias y el fomento del espíritu emprendedor, la eliminación de los obstáculos que impiden una apuesta más decidida por la innovación del tejido empresarial español y la mejora del capital humano constituyen los ingredientes esenciales de la estrategia de mejora de la competitividad a medio y largo plazo, que además de lograr una mayor proyección internacional de las empresas españolas, permitiría romper la estrecha relación que existe en España entre el crecimiento económico y el deterioro del déficit exterior. □

## NOTAS

(1) *El TCER se define como el cociente entre los índices de precios relativos de un país y una media ponderada de los indicadores correspondientes de los países con los que compite en los mercados internacionales, expresados en una moneda común. De acuerdo con esta definición, un aumento del TCER implica un encarecimiento del los bienes que exporta el país en cuestión y, por tanto, una pérdida de competitividad. Los índices elaborados con precios de exportación, precios industriales o costes laborales en las manufacturas conducen a conclusiones similares. En Bayoumi y cols. (2011) se comentan las deficiencias de los diferentes indicadores de TCER y su relación con la evolución de las exportaciones en la zona del euro.*

(2) *Altomonte y cols. (2011) plantean la elaboración de indicadores de competitividad a partir de datos microeconómicos de las empresas que componen la muestra de EFIGE.*

(3) *Estas contribuciones se han obtenido utilizando las funciones de exportación e importación estimadas para la economía española en García y cols. (2009).*

(4) *El programa de asistencia financiera a Portugal otorga un papel fundamental a esta medida como vía para recuperar la competitividad perdida por esta economía, aunque su implementación todavía se encuentra pendiente.*

(5) *Una descripción más detallada de este procedimiento se encuentra en Bravo y García (2004) y Jiménez y Martín (2010). Véase también BCE (2005).*

(6) *El período de análisis finaliza en 2008 tanto para evitar que los resultados se vieran distorsionados por el impacto del colapso mundial iniciado a finales de 2008 como por la provisionalidad de los datos de comercio a nivel de desagregación utilizado en este artículo relativos a 2009.*

(7) *Cabe mencionar que a un nivel mayor de desagregación hay alguna evidencia que apuntaría que algunos sectores como el textil si han llevado a cabo un proceso de mejora de la calidad de su producción mediante introducción de innovación en un sentido amplio (mejoras en la organización, distribución, diseño, etc.).*

(8) *Para las economías europeas destacan los trabajos realizados a partir de la base de datos EFIGE centrados en desarrollar indicadores de competitividad a partir de los datos de empresas (Altomonte y Ottaviano, 2011). EFIGE es una base de datos desarrollada por la Comisión Europea, Bruegel y Unicredit. Contiene información sobre diversas dimensiones del proceso de internacionalización de las empresas (estrategias de outsourcing o inversión extranjera directa, importaciones, diversificación geográfica, etc.) de una muestra de empresas manufactureras de más de diez trabajadores de Austria, Francia, Alemania, Hungría, España, Italia y Reino Unido.*

## BIBLIOGRAFÍA

*Altomonte, C., y G. Bekes (2009): «Trade Complexity and Productivity», Institute of Economics, Hungarian Academy of Science, Discussion Papers.*

*Altomonte, C.; G. Barba Navaretti; F. Di Mauro y G. Ottaviano (2011): «Assessing competitiveness: how firm-level data can help», **Bruegel Policy Contribution** 2011/16, Bruselas.*

*Altomonte, C.; T. Aquilante y G. Ottaviano (2011): «The EFIGE Cross Country Report», forthcoming.*

*Antrás, P.; D. Rodríguez y R. Segura (2011): «Firms in international trade (with an application to Spain)», ponencia presentada en el XXXV Simposio de la Asociación Española de Economía.*

*Blanchard, O. y F. Giavazzi (2002): «Current Account Deficits in the Euro Area. The End of the Feldstein Horioka Puzzle?», **MIT Department of Economics Working Paper** 03-05.*

*Cuadrado, P.; P. Hernández de Cos y M. Izquierdo (2011): «El ajuste de los salarios frente a perturbaciones en España», **Boletín Económico**, Banco de España, febrero.*

*Darvas y J. Pisany Ferri (2011): «Europe's growth emergency», **Bruegel Policy Contribution**, 2011/13.*

*Dhyne, E.; L. J. Álvarez; H. Le Bihan; G. Veronese; D. Dias; J. Hoffimann; N. Joker; P. Lünnemann; F. Rumier y J. Vilmunen (2006): «Price Changes in the Euro Area and the United States: Some Facts from Individual Consumer Price Data», **The Journal of Economic Perspectives**, 20/2, 171-192.*

*Farhi, E.; G. Gopinath y O. Iiskhoki (2011): «Fiscal devaluations», trabajo presentado en el seminario del National Bureau of Ecoomic Research en octubre 2011.*

*Fontagné, L.; G. Gaulier y S. Zignago (2008): «Specialization across varieties and North-South competition», **Economic Policy**, Enero 2008, págs. 53-91.*

*García, C. y P. Tello (2011): «La evolución de las cuotas de exportación de los productos españoles en la última década: el papel de la especialización comercial y de la competitividad», **Boletín Económico**, Banco de España.*

*Giavazzi, F. y L. Spaventa (2010): «Why the current account may matter in a monetary union: Lessons from the financial crisis in the Euro area», **CEPR Discussion Papers** 8008.*

*Gordo E., y P. Tello (2011): «Diversificación precios y calidad de las exportaciones españolas: una comparación a nivel europeo», de próxima aparición en **Cuadernos Económicos de ICE**, núm. 82.*

*Hummels, D. y P. Klenow (2005): «The Variety and Quality of a Nations Exports», **American Economic Review**, 95(3), 704-723.*

*Lane, P. R. y G. M. Milesi Ferreti (2011): «External adjustment and the global crisis», **NBER working paper**, 17352.*

*Lane, P. R. y B. Pels (2011): «Current Account Imbalances in Europe», trabajo presentado en el XXIV Simposio de Moneda y Crédito, noviembre.*

*Marin, D., (2010): «Germany's super competitiveness: a helping hand from Eastern Europe», **VOX Research-based policy analysis**, 20 de junio de 2010.*

*Martín, C. y A. Rodríguez (2009): «Una aproximación a las características de las empresas exportadoras españolas», **Boletín Económico**, Banco de España.*

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

*Martín, C. (2011): «Un análisis del destino geográfico de las exportaciones españolas de bienes a través de una ecuación de gravedad», **Boletín Económico**, Banco de España.*

*Navaretti, G.; M. Bugamelli; F. Schivardi; C. Altomonte; D. Horgos Y D. Maggioni (2011): «The global operations of european firms, The second Efige policy report», **Bruegel Blueprint Series**, vol XII.*

*Rodríguez, D. (2008): «Heterogeneidad y competitividad exterior de las empresas industriales», **Papeles de Economía Española**, 116, págs. 140-151.*

*Sebastián, C. (2011): «Productividad y Exportaciones, Nada es gratis».*

## RESUMEN

*En este artículo se revisan distintas facetas de la competitividad de la economía española, en comparación con sus socios de la UEM. Desde una perspectiva macroeconómica, se describe los factores que permitieron la acumulación de divergencias crecientes en la evolución de sus precios y costes relativos y desequilibrios frente al exterior tan elevados y persistentes como los observados durante los años previos a la crisis financiera. También se analizan algunas de las características del ajuste de dichos desequilibrios que está teniendo lugar en la actualidad. A continuación, el artículo se centra en la evolución reciente de las exportaciones y de sus principales determinantes, resumiendo la evidencia reciente acerca de la influencia de las características de la especialización sectorial y de la diferenciación en términos calidad. Los resultados obtenidos a partir de estos indicadores se complementan con los derivados del análisis de las características de las empresas exportadoras.*

Palabras clave: *Competitividad precio y coste, Especialización sectorial, Calidad, Empresas exportadoras.*

# Competitividad en el área euro

Guillermo de la Dehesa
*Presidente del Centre for Economic Policy Research, CEPR.*

## 1. Competitividad y productividad

La competitividad es un concepto microeconómico, referido fundamentalmente a las empresas, pero a menudo se aplica también macroeconómicamente a los países, cuando no es lo mismo la competitividad de una empresa y la de un país, como ya explicó detalladamente Paul Krugman (1994). La diferencia fundamental entre ambas es que la competitividad microeconómica entre empresas es un juego de suma cero, ya que una empresa compite a costa de otras y una empresa que no es competitiva, tanto en el mercado interno como en el exterior, termina quebrando y/o cerrando.

Sin embargo, la competitividad macroeconómica entre países no es un juego de suma cero, ya que una parte importante de su producción son bienes y servicios que no son *comerciables,* es decir, que no compiten en los mercados exteriores con las exportaciones de otros países, ni en el mercado interior con otros productos y servicios producidos en el exterior que son importados. Asimismo, existen otros bienes y especialmente servicios que tampoco compiten en su mercado interno por ser bienes o servicios producidos por empresas en sectores regulados y con precios no fijados por ellas sino por el regulador.

Por ejemplo, España que es un país mediano, exporta al exterior solo el 28% de su PIB, del que solo el 12,2% del PIB en bienes, y Estados Unidos, un país con un PIB casi catorce veces mayor que España, solo exporta el 12% de su PIB.

Cuando se trata de países grandes y bastante cerrados tiene más sentido utilizar el concepto de productividad y no solo de su productividad relativa respecto a la de los países con los que importa o exporta sino de su productividad interna. Es a fin de cuentas la productividad la que permite que el país en cuestión crezca en mayor medida y con menor inflación y que sus empresas sean más competitivas en el interior y en el exterior.

Es decir, solo aquellos países que incrementan sostenidamente su productividad pueden ser capaces de competir nacional e internacionalmente mientras su población continúa mejorando su nivel de vida. Muchos países incrementan sus exportaciones fundamentalmente sobre la base de reducir sus salarios o de hacer devaluaciones de su moneda frente a las del resto del mundo, y ambas políticas solo hacen que su población pierda poder adquisitivo interno y externo y sea cada vez más pobre. España devaluó varias veces su tipo de cambio antes de entrar en la unión monetaria en 1994, pero esta ventaja solo

pudo mantenerla hasta 1999 y a partir de entonces ha ido perdiéndola ya que su tasa de inflación y de costes salariales ha sido superior a la del conjunto del área euro (AE), hasta 2009.

Pero hay ya otros elementos, muy relacionados con la productividad, de creciente importancia para conseguir que las empresas de un país sean más competitivas en el exterior. El primero es el grado y nivel de competencia interna que exista, a mayor competencia en el mercado interno del país en cuestión, mayor competitividad exterior de sus empresas (Porter, 1990). El segundo, es su variedad productiva y su especialización sectorial, a mayor número de empresas y mayor variedad de su producción, mayores serán las oportunidades de exportación y a mayor especialización en bienes y servicios de alto nivel tecnológico, mayor será su competitividad interna y externa.

El tercero es el nivel de calidad de sus productos, cuanto más apreciados son, más aumenta su demanda y más rígida es a su precio. El cuarto es el de la notoriedad nacional e internacional de la marca de sus empresas, así como de la marca de sus productos que les ayuda a diferenciarse de los demás y conseguir mayores ventas, mayores precios y mayor rigidez en su demanda ante el aumento de sus precios.

## 2. Competitividad en el área euro

La competitividad dentro del área euro debería ser muy fácil de medir ya que existe un mercado único interno sin barreras arancelarias o de otro tipo y además una moneda única común que evita tener un riesgo de cambio. Sin embargo, resulta ser mucho más compleja de lo que aparenta.

La teoría y práctica económicas muestran que, como regla general, un país pierde competitividad interna y externa cuando su productividad crece menos y/o sus precios y salarios crecen más que los del resto de los países con los que importa y exporta.

Para recuperarla puede acudir a depreciar o devaluar su moneda. Esto implica que sus salarios y otros *inputs* nacionales pasan a ser más baratos denominados en las monedas de otros países y por lo tanto más competitivos, pudiendo aumentar así sus exportaciones de bienes y servicios.

Además y al mismo tiempo, el poder adquisitivo de sus ciudadanos y empresas será menor a la hora de comprar bienes y servicios importados, ahora más caros, al estar denominados en otras monedas, reduciéndose así su demanda de productos y servicios importados hasta que consigue que la cuenta corriente de su balanza de pagos deje de estar en déficit aunque ello no suponga una mejora de la renta de sus habitantes.

Ahora bien, dentro de una unión monetaria, como es al área euro, al no existir tipo de cambio nominal que depreciar o devaluar para recuperar la competitividad perdida, para recuperarla, su devaluación tiene que ser real e interna. Es decir, su productividad tendrá que crecer en mayor medida que la de sus estados miembros competidores, los salarios de los que trabajan en sus empresas y los márgenes que sus empresas cargan en sus ventas tendrán que crecer menos, en términos reales, que los del resto países miembros hasta lograr igualar de nuevo sus niveles de competitividad.

Esta devaluación interna real requiere un ajuste que es mucho más duro y más lento que a través de una devaluación del tipo de cambio nominal cuando se tiene una moneda propia, ya que esta devaluación se decide en una noche y afecta de inmediato a todos los ciudadanos y empresas. Por el contrario, una devaluación interna requiere negociar y pactar los aumentos necesarios de productividad y las reducciones de salarios reales con los agentes sociales y con los comités de cada empresa y además obliga a ceder márgenes de beneficio para que no sean solo los trabajadores los que paguen la devaluación.

En España hasta este momento la devaluación interna ha sido aparentemente mínima:

Por un lado, a pesar de una caída del empleo de un 12% entre 2007 y 2011 y de que una buena parte de dicho empleo tenía una productividad más baja que la media, por estar empleada en la construcción de viviendas, la productividad aparente del trabajo (PIB/empleo) solo ha aumentado cerca de un 7%, y la productividad total de los factores (PTF), que es la que no tiene que ver con la evolución del empleo y con la productividad del trabajo y del capital, ha caído cerca de un 2%, y esta productividad es de enorme importancia ya que es la que determina la mayor parte del crecimiento a largo plazo de cualquier economía.

La PTF es un residuo *(Residuo de Solow)*, relativamente fácil de estimar en total, pero muy difícil de calcular los porcentajes de sus componentes relativos ya que algunos no son medibles numéricamente. Dicho residuo representa la diferencia entre el crecimiento del PIB y el crecimiento de una media ponderada del capital y trabajo agregados y es el que determina recurrentemente la mayor parte del crecimiento a largo plazo de

cualquier economía. Dentro de la PTF está la innovación, su desarrollo y su aplicación, la tecnología y su aplicación y una eficiente organización del trabajo y utilización del capital, es decir, cómo se asignan cada uno de dichos factores a aquel trabajo o inversión en el que son más productivos.

Por otro lado, los salarios han mostrado una elevada rigidez real. Los salarios reales pactados empezaron a subir en el primer trimestre de 2008 y han seguido subiendo hasta el tercer trimestre de 2009, que llegaron a superar el 2,5%, y luego han empezado a reducir su tasa de crecimiento hasta el tercer trimestre del 2011 en que han dejado de crecer, pero todavía no han empezado a caer. De hecho, han mostrado una correlación inversa con la evolución del PIB y del empleo. Han ido subiendo hasta que las caídas del PIB y del empleo han tocado fondo y han empezado a reducir su tasa de crecimiento cuando la caída del empleo ha sido menor y el PIB ha empezado a ser ligeramente positivo.

En 2012, en que el crecimiento será negativo y dado que la inflación está cayendo, el empleo sigue destruyéndose y el desempleo sigue aumentando, será mucho más difícil pactar subidas del salario real y lo lógico es que haya caídas. Además hay que tener en cuenta que va a reformarse la negociación colectiva en breve para evitar que los salarios estén indexados a la inflación e indexarlos en mayor medida a la productividad, luego no solo no seguirán subiendo sino que serán negativos, reduciendo sus diferenciales con la media de los estados miembros del AE más avanzados.

## 3. Devaluación interna fiscal

Al ser muy difícil y muy lento conseguir una devaluación real interna de forma directa, algunos economistas, tales como Emmanuel Farhi, Gita Gopinath y Oleg Itskhoki (2011), proponen, como alternativa, que se haga una devaluación interna nominal de carácter fiscal para ayudar, complementar o evitar la devaluación interna real. Esta devaluación interna fiscal consiste en aumentar uniformemente el IVA y simultáneamente reducir uniformemente los impuestos sobre el trabajo, tales como las contribuciones empresariales a la seguridad social.

Esta devaluación fiscal aumentaría la competitividad de las empresas, reduciendo el coste del empleo sin, por ello, crear distorsiones en los precios internos, dado que el IVA se reembolsa a los exportadores y se cobra a los importadores, generando así el mismo efecto que una devaluación nominal del tipo de cambio, y la reducción de los impuestos sobre el trabajo es necesaria para que los precios de producción internos (PPI) terminen siendo los mismos que tras una devaluación nominal.

El problema de la devaluación fiscal es que el aumento del IVA reduce el consumo y de paso el PIB, lo que no ocurre en una devaluación nominal tradicional del tipo de cambio, ya que esta tiende a aumentar la oferta de dinero. Sin embargo, estos economistas piensan que es posible generar una mayor demanda de consumo o evitar su caída subvencionándola directamente. Asimismo, esta devaluación fiscal no se ve afectada por la rigidez salarial ni por la rigidez de precios en la moneda del país productor o en la del país comprador. Por último, estas devaluaciones fiscales no tienen ningún efecto sobre el déficit público al no afectar a los ingresos netos fiscales.

Sin embargo, otros economistas no están tan de acuerdo. Barry Eichengreen (2010) cree que una devaluación interna en la periferia del AE solo funcionaría si sus estados miembros pudieran, al mismo tiempo, reestructurar su deuda, lo que hasta ahora se ha prohibido por su fuerte impacto negativo sobre los bancos, que tienen elevadas carteras de deuda periférica en sus balances y a los que se les está exigiendo, además, fuertes aumentos de su capital, con lo que se podría producir un colapso del crédito a familias y empresas.

Nouriel Roubini (2011) está en contra de que la apliquen los estados miembros periféricos del área euro ya que aunque se considera que la devaluación interna de Latvia fue un éxito, fue a cambio de una caída del PIB del 20% y un aumento del desempleo de otro 20% y además su porcentaje de deuda sobre su PIB era mínimo. Estos efectos serían intolerables para otros estados miembros como Portugal, Grecia o incluso España, que ya tiene un desempleo muy elevado. El rechazo social y político sería enorme y el tipo de cambio del euro no ayudaría.

En general, los argumentos básicos que algunos economistas han esgrimido en contra de una devaluación interna en la periferia del área euro son:

Primero, aunque algunos economistas creen que existen salarios que equilibran la demanda y la oferta de empleo, la realidad muestra que no es así ya que el mercado laboral está lleno de rigideces. Segundo, además, sería imposible que todos los estados miembros periféricos la hiciesen al mismo tiempo, ya que resultaría baldía después de tan enorme esfuerzo. Tercero, algunos

de estos estados miembros no solo tienen una deuda soberana elevada sino también una deuda privada muy elevada, lo que la hace mucho más difícil. Cuarto, la mayor parte de la periferia está sufriendo una fuerte contracción del crédito. Quinto, la mayoría de estos estados están haciendo una fuerte contracción fiscal pública, luego el sector público no puede ayudar a suavizarla.

Hasta ahora, solo Alemania tomó exactamente esta misma medida en enero de 2007 aumentando el IVA en tres puntos porcentuales, del 16% al 19% y reduciendo las contribuciones empresariales a la seguridad social, a pesar de ser ya un país muy competitivo. Su devaluación tuvo éxito ya que las empresas tardaron tiempo en trasladar los aumentos del IVA a sus precios de venta y algunas nunca los trasladaron ya que la demanda interna de consumo no crecía desde hace años.

Existen dos explicaciones para haber tomado tal decisión. En primer lugar, porque fue el único estado miembro que entró en el AE, voluntariamente, a un tipo de cambio bastante apreciado del marco, mientras los demás estados miembros hicieron una o varias devaluaciones de sus monedas antes de entrar. En segundo lugar, porque llevaba más de una década, desde su reunificación, sin que apenas creciese su demanda interna y con una baja tasa de crecimiento, por lo que necesitaba exportar todavía más para poder crecer algo más.

## 4. Determinantes de la competitividad de España dentro del área euro

La competitividad dentro del AE, suele analizarse a través de dos efectos: el efecto demanda y el efecto sustitución:

El efecto demanda mide el efecto que la demanda externa de otros estados miembros ha tenido sobre el volumen exportado por cada uno de los estados miembros del AE. Las exportaciones de Italia y Alemania se han beneficiado de una demanda externa del AE superior a la de España. Siendo el índice de demanda externa 100 en el año 2000, el de Italia ha pasado al 115 en 2009, el de Alemania al 113 y el de España al 110, solo el de Francia ha sido algo menor con 109.

Resultan ser diferencias muy pequeñas, luego la variación de sus cuotas relativas de exportación tiene que tener otras causas. El índice de España es bajo porque su demanda interna creció mucho más que la de Francia, Italia y Alemania, filtrándose parcialmente a importaciones y ayudando así a las exportaciones de estos tres estados miembros. Sin embargo, es relevante apuntar que la cuota española en la importación total del AE solo aumentó 0,35 puntos porcentuales, menos que su cuota de exportación y mucho menos que su cuota de demanda interna. La única explicación que se ocurre es el elevado peso porcentual de los productos energéticos en el total de la importación española, que provienen de países terceros.

El efecto sustitución refleja la competitividad relativa de cada país miembro a través del comportamiento respectivo de su tipo de cambio efectivo real. Al estar en una unión monetaria, su componente nominal evoluciona de forma similar entre sus miembros, luego las mayores diferencias de competitividad provienen del componente real, derivado de la evolución de los niveles de precios y costes relativos de cada estado miembro.

Las diferencias de precios relativos se suelen medir mediante tres deflactores: Primero, los costes laborales unitarios (CLU), que miden la remuneración del trabajo por unidad de producción, incluyendo su productividad, es decir, dividiendo los costes laborales totales por la producción total. Segundo, los precios de exportación, que miden el precio medio de cada producto exportado, y tercero, los precios al consumo armonizados, que es el que utiliza el BCE como objetivo y cuyo cálculo es el mismo en todos sus países miembros.

Pues bien, en el caso de España, se da la paradoja de que ha perdido mucha competitividad medida por los tres deflactores señalados.

Entre 2000 y 2009, la cuota de mercado española en el total de la exportación de bienes al AE era del 3,60% del total en 1999, llegó a un máximo del 3,95% en 2003, cayó al 3,45% en 2007, y fue aumentado hasta al 3,9% en 2010, es decir ha experimentado un aumento de 0,3 puntos porcentuales en el período 1999-2010. Alemania la ha aumentado en 0,2 puntos porcentuales, pasando del 13% al 13,2%, mientras que Francia ha perdido 1,3 puntos porcentuales, pasando del 8% al 6,7%, e Italia ha perdido 0,6 puntos porcentuales, pasando del 5,5% al 4,9%. Es decir, paradójicamente ha sido el país de los cuatro grandes del AE que ha mejorado más su cuota de exportación de bienes.

La competitividad de Alemania y de Francia, medida por sus precios relativos, ha caído poco al apreciarse menos sus tipos de cambio reales que los de Italia y España en dicho período. Por el contrario, el tipo de cambio efectivo real español se ha apreciado frente al conjunto del AE en el período 2000-2009, un 9,7% medido por el

IPC, un 4,9% medido por los precios de exportación y un 12,6% medido por los CLU en la producción de manufacturas.

¿Cómo es posible entonces que España aumente su cuota de exportaciones en el AE, que es su principal mercado ya que absorbe el 57% del total exportado, más que Alemania, mientras que Francia e Italia la reducen, a pesar de haber experimentado un mayor aumento de su demanda interna, un menor aumento de su demanda externa y una mayor apreciación de su tipo de cambio real?

Una explicación posible podría ser la mejora del efecto composición de las exportaciones españolas al AE. Otra más general podría ser que las tres medidas de precios relativos utilizadas no están ajustadas por la calidad de cada producto exportado. Es decir, los aumentos de los precios de exportación españoles pueden haber respondido en mayor medida a mejoras de la calidad y del valor de sus productos exportados que al deterioro de su competitividad. Esto solo podrá saberse cuando puedan calcularse en el AE los llamados *precios hedónicos*, que incluyen también la calidad del producto y que podrían explicar si existe una sobreponderación de los precios relativos.

España ha perdido bastante competitividad en su década de pertenencia al AE, tanto medida por el efecto demanda como por el efecto sustitución. Por un lado, entre 2000 y 2009, la demanda interna española creció al 2,9% real anual, casi diez veces más que la de Alemania (0,3%), 3,2 veces más que la de Italia (0,9%) y 1,7 veces más que la de Francia (1,7%). Por otro, como he señalado más arriba, su tipo de cambio efectivo real frente al AE se apreció un 9,7%, medido por los diferenciales de IPC armonizado frente al resto del AE, un 4% medido por los diferenciales de precios de exportación frente al AE y un 12,6%, medido por los diferenciales de costes laborales unitarios (CLU) que incluyen tanto las variaciones diferenciales de los salarios como de la productividad.

Sin embargo y paradójicamente, las cifras de exportación española muestran que dicha pérdida de competitividad no solo no se ha traducido en una pérdida de cuota de mercado dentro del AE, que importa el 57% del total de su exportación total de bienes, sino que la ha aumentado en 0,3 puntos porcentuales, una décima más que Alemania, mientras que Francia e Italia han perdido cuota relativa (1,3 y 0,6 puntos porcentuales, respectivamente). Además, Alemania ha sido el único estado miembro del AE que ha realizado una fuerte devaluación interna fiscal, como se señaló más arriba.

Discutí esta paradójica evolución de la cuota de exportación de bienes de España en el conjunto del AE con los economistas Charles Wyplosz y Daniel Gros, en una reunión del Euro 50 Group que se celebró en Atenas en Enero de 2011.

Wyplosz (2011), utilizando datos de AMECO, comparaba los CLU de los estados miembros del AE. En primer lugar, considerando 1999 como un año de equilibrio con base 100, mostrando que los costes relativos unitarios CLU de España y Alemania eran los que más habían caído, al llegar a 95 en el caso de Alemania y 94 en el caso de España, y que además los de España habían ido cayendo a lo largo de la década con una breve subida a finales de 2007 hasta 96 mientras que en Alemania habían subido hasta 102, pero habían caído hasta 94 en 2010.

En segundo lugar, considerando que el equilibrio era la media del período y resultaba, de nuevo, que Alemania y España eran los que más habían reducido sus CLU relativos, esta vez más Alemania que España. En tercer lugar, considerando que el equilibrio se lograba a largo plazo y era constante con similares resultados. En los dos últimos casos las desviaciones máximas entre los estados miembros eran solo de ± 5%.

Por el contrario, utilizando la evolución de los CLU con datos del FMI sobre las mismas premisas de equilibrio, Italia y España eran los que más habían subido y Alemania los que más habían caído, lo que consideraba muy raro que hubiese tanta diferencia entre AMECO y el FMI.

Unos meses antes, Wyplosz (2010) había mostrado que los costes laborales unitarios de los estados miembros no explicaban en absoluto las posiciones respectivas de sus balanzas por cuenta corriente y que la causalidad era exactamente la contraria, que los estados miembros con un mayor crecimiento de su demanda interna relativa producían una mayor inflación y una mayor pérdida relativa de competitividad.

Gros (2011) mostraba que aunque Alemania había ganado mucha competitividad en términos de CLU frente a España, las exportaciones de bienes y servicios de España a la UE a 27 en porcentaje del total se han mantenido en el 5,5% promedio entre 2000 y 2010, habiendo alcanzado un pico del 5,9% en 2003. Asimismo, mostraba que, entre 1996 y 2008, la correlación entre los incrementos de productividad y de los CLU dentro del AE es muy débil y en algunos casos, paradójicamente, positiva. Por el contrario, la correlación entre CLU y consumo privado era claramente positiva, al igual que la correlación entre CLU y la inversión en construcción.

Gros mostraba que las divergencias de competitividad habían sido realmente causadas por las divergencias de crecimiento de la demanda interna entre los estados miembros de la AE y no por sus diferencias de productividad. Si un país experimentaba un fuerte aumento inicial del crecimiento de su productividad laboral y esta era considerada como permanente, la renta permanente de sus trabajadores tendería a aumentar, lo que daría lugar a una mayor demanda interna, no solo de consumo sino también de inversión en vivienda. Ante este aumento de la demanda interna, la oferta laboral sería crecientemente estrecha en términos relativos a su demanda y los aumentos de salarios reales terminarán excediendo los aumentos de productividad y reduciendo su competitividad.

Esto implicaba que, para restaurar su competitividad, España necesitaba una cura macroeconómica cuanto antes, lo que podría ser posible ya que su elevada tasa de desempleo tendería, a medio plazo, tanto a aumentar la productividad laboral como a que finalmente los salarios reales redujesen su crecimiento y/o cayesen. Además, cuanto más rápido creciese Alemania más fácil sería restaurarla ya que la curva de Philips haría que sus salarios aumentasen más rápido que los de los españoles.

Posteriormente, Fatas y Mihov (2011) muestran, en sentido contrario, que es verdad que de acuerdo con las estadísticas de CLU de la OCDE, Alemania se ha distanciado excesivamente del resto del área euro en términos de reducción de sus CLU, que han pasado de 1,0 en 2000 a solo 1,08 en 2011, mientras que Francia, España, Portugal, Irlanda y Grecia, partiendo de 1,0 en 2000, han convergido todos ellos alrededor de 1,2 en 2011.

Sin embargo, el índice de exportaciones reales, siendo 100 en 1999, ha llegado a 205 en 2011, pero no lejos del índice de Francia con 190 y del de España con 155. No existe por lo tanto una correlación clara entre ambos índices. Pero no solo eso, cuando se observa la evolución de los índices de crecimiento, Alemania pasa de 100 en 1999 a 115 en 2010, ligeramente por encima de Portugal (109) e Italia (107) pero muy por debajo de España, que alcanzaba 125, e Irlanda 137.

Mi intervención consistió en que, si los CLU no parecían ser relevantes para explicar las porciones de la cuenta corriente ni estos parecían estar correlacionados con la productividad, había que intentar encontrar otra explicación adicional o alternativa para comprender la relación entre la pérdida de competitividad española y sus cuotas de mercado en el AE y que quizá podía responder a las variaciones en la composición y en la calidad de lo exportado por España.

Parte de esta explicación la encontré posteriormente en un reciente análisis de Goldman Sachs (2010) sobre la competitividad en el AE, que confirma que las divergencias de precios relativos y de productividad no explican el comportamiento de las exportaciones en dicha zona y que, además, no existen todavía en el AE medidas de calidad de los productos utilizando *precios hedónicos*.

Por dicha razón, calcula dicha calidad de forma indirecta, a través de la diferenciación del producto y la elasticidad precio de cada unidad de exportación, construyendo una *elasticidad precio revelada* en la que se mide la *unidad de valor* de cada exportación mediante el precio por unidad de cantidad más su *preferencia revelada*.

Es decir, si los países logran un superávit en la cantidad de un producto de baja unidad de valor (materias primas), significa que dicha exportación está dominada por su precio. Si por el contrario, los países logran un superávit en cantidad de un producto de alto valor unitario (farmacéuticos, aviónica, electrónica) es que el mercado está dominado por la calidad y no por su precio, ya que existe una *diferenciación vertical*.

Sus resultados muestran que España es el país miembro del AE cuya elasticidad-precio de sus exportaciones es más baja y por lo tanto su unidad de valor es más elevada, lo que explica que sus exportaciones hayan sido tan inelásticas al aumento superior de sus CLU y que no haya perdido cuota en sus exportaciones de bienes.

Es más, en el *ranking* de inelasticidad de exportaciones, que va de 1 (más elásticas al precio) a 100 (más inelásticas) España queda en primera posición con 59,5, superando a Alemania (58), Bélgica (57,5), Suecia (57), Austria (56), Irlanda (55) y Francia (54,5). Italia queda con 52,5 y Grecia y Portugal quedan por debajo de 50.

Por otro lado, los indicadores *Balassa* de la OCDE de intensidad de nivel tecnológico sectorial exportado confirman estos resultados, al estar España especializada en productos intermedios, de tecnología media y media-alta, que tienden a ser más inelásticos al precio, bien por haber menor competencia en dicho producto o por ser un producto deslocalizado que se encarga por la matriz y se vende a la matriz como el automóvil y muchas manufacturas con muchas partes y piezas en la que cabe una especialización por economías de escala.

También está especializada en otros productos de tecnología baja y media-baja (agrícolas, pesqueros, bebidas y tabaco, textil y calzado)

pero con una marca notoria diferencial de calidad que permite que puedan ser productos diferenciados con una demanda basada en su marca y con mayor precio.

Dicho análisis termina reconfirmándolo por una regresión entre las variaciones de la demanda de exportaciones en la AE y las de los tipos de cambio efectivos reales (deflactados por los precios de exportación) que da un coeficiente ligeramente negativo aunque cercano a cero.

Finalmente, Felipe y Kumar (2011) muestran, en primer lugar, que la forma en que se miden los CLU de forma agregada no es correcta. El cálculo de los CLU individuales no tiene nada que ver con los CLU agregados para una economía. Los individuales se definen como la relación entre la tasa del salario nominal (en euros por trabajador) y la productividad laboral medida por unidad de producción por trabajador, por ejemplo, el número de automóviles por trabajador. Las unidades son por lo tanto, euros por automóvil, pero esto no tiene nada que ver con los CLU calculados en términos agregados, que no miden correctamente la productividad.

Los CLU agregados no se construyen basados en datos físicos: en su lugar, el denominador es productividad laboral agregada, calculada como la relación entre el valor nominal añadido y un deflactor y luego se divide por el número de trabajadores. Las dos nociones de CLU, en términos físicos y en agregado, no son lo mismo y el segundo no es una media ponderada del primero.

Ambos economistas encuentran una nueva fórmula para conciliar ambas magnitudes reescribiendo los CLU agregados como la cuota del factor trabajo en la producción total (en términos de valor añadido) multiplicada por el deflactor de precios. Es decir, que los CLU agregados reflejan la aportación a la renta del trabajo y del capital. Esto hace que cuando se reducen los costes laborales unitarios se están incrementando la participación del capital en el valor añadido total ya que el consumo se reduce. Si la competitividad se calcula mediante los CLU agregados también deberá definirse el concepto de coste de capital unitario (CCU).

Calculan ambos conceptos para doce estados miembros del área euro y llegan a la conclusión de que, además de que los salarios nominales han crecido por encima de su productividad laboral, las tasas de beneficios nominales han decrecido más lentamente que la productividad del capital.

Además, muestran que no es correcto medir los CLU de los estados miembros periféricos con los de Alemania, ya que la *complejidad* de la cesta de productos que exporta Alemania es muy superior a la de los periféricos. Alemania exporta el 12% del total mundial de los diez productos más complejos y el 30% mundial del primer tercio de los productos más complejos. Es decir, los productos exportados por la periferia no compiten con los alemanes. Sus exportaciones de productos menos complejos es solo el 3,4% del total. Es decir, el problema de competitividad de la periferia no son sus salarios sino el tipo de productos que exportan. Por esa razón necesitan mejorar la complejidad y calidad de los productos que exportan.

Por último, muestran que no existe una relación directa clara entre CLU y crecimiento de la producción, lo que en la literatura económica se llama la Paradoja de Kaldor, descubierta por Nicholas Kaldor (1978) al mostrar que en el período de la post Segunda Guerra Mundial los países que habían sufrido una mayor caída en su competitividad precio (mayores incrementos de sus CLU) habían aumentado en mayor medida sus cuotas de mercado, y lo mismo ocurre cuando Fagerberg (1996) estudió el período 1978-1994.

## 5. Conclusión

Tras todas estas evidencias que intentan explicar la poca relación que tienen los CLU con la competitividad externa medida por la evolución de las cuotas de mercado de los distintos estados miembros del AE y sin negar en absoluto, todo lo contrario, que España y otros estados miembros muestran algunos problemas serios de competitividad, el Consejo Europeo ha tomado otra decisión, de nuevo errónea, con la aprobación del Pacto por la Competitividad o *Euro Pact Plus*, en el que se obliga a todos los estados miembros a reducir sus CLU hasta que alcancen los valores de los CLU de Alemania, que consideran que deben de ser la referencia.

No se entiende bien por qué Alemania tiene que ser la referencia en todo, cuando es una imposibilidad. Es imposible que todos los estados miembros alcancen los mismos CLU que los alemanes, por varias razones. Primera, porque Alemania ya hizo en 2007 una devaluación interna, como he señalado más arriba. Segunda, porque los estados miembros no exportan solo a Alemania sino, en mucha mayor medida, al resto de los estados miembros. Por ejemplo, España exporta más a Francia y al Reino Unido que a Alemania. Tercero, Alemania importa poco porque su demanda interna apenas crece ya que los alemanes son los que más ahorran por miedo

al rápido envejecimiento de su población, por esa razón tiene el segundo mayor superávit por cuenta corriente del mundo. Es decir, la referencia tendría que ser la media de los CLU del AE.□

## BIBLIOGRAFÍA


*de la Dehesa, Guillermo (2010): «Fiscal and competitive tensions within the euro area», Briefing Paper to the ECON Committee of the European Parliament, march.*

*— (2010): «España es más competitiva de lo que parece», **El País Negocios**, 12 septiembre.*

*— (2010): «Competitividad en el área euro», **El País Negocios**, 17 octubre.*

*Eichengreen, Barry (2010): «Europe's inevitable haircut», **Project Syndicate**, 12-09-2009.*

*Fagerberg, J. (1996): «Technology and competitiveness», **Oxford Review of Economic Policy**, vol. 12, núm. 3.*

*Fatas, Antonio y Mihov, Ilian (2011): «Internal devaluation German style», fatasmihovblogspot.com, 1 diciembre.*

*Felipe, Jesús y Kumar, Utsav (2011): «Unit labor costs in the eurozone: the competitiveness debate again», Levy Economics Institute of Bard College, **Working paper** 651, febrero.*

*Goldman Sachs (2011): «Eurozone competitiveness: beyond costs» **European Weekly Analyst**, núms. 11/02, 13 enero.*

*Gros, Daniel (2010): «Europe's competitiveness obsession», **CEPS Commentary**, 5 junio.*

*— (2011): «Productivity and competitiveness» **CEPS**, Euro 50 Group, Athens, 21 enero.*

*Kaldor, Nicholas (1978): «The effect of devaluations on trade in manufactures» en **Further essays on applied economics**, Duckworth.*

*Roubini, Nouriel (2011): «Four options to address the eurozone's stock and flow imbalances: the rising risk of a disorderly break-up», **Economonitor**, 8 noviembre.*

*Wyplosz, Charles (2010): «Germany, current accounts and competitiveness», **VOX**, 31 marzo.*

*— (2011): «One question and one answer (to another question)», Euro 50 Group meeting, Athens, 21 enero.*


## RESUMEN


*La competitividad es un concepto microeconómico que sirve perfectamente para las empresas pero que es mucho más complicado de aplicar a los países, que no son empresas, y más todavía a los estados miembros del área euro que no tienen tipo de cambio nominal que poder depreciar y que dependen solo de su productividad. Dentro del área euro se utilizan fundamentalmente los costes laborales unitarios (CLU) para determinar el grado de competitividad de cada estado miembro, pero no existe una clara correlación entre ellos y las cuotas de mercado de cada uno de ellos. A pesar de ello, el Pacto Euro Plus, insiste en utilizarlos y además con Alemania como referencia, lo que es erróneo.*



Palabras clave: *Competitividad, Productividad, Cuotas de mercado, Tipos de cambio, Costes laborales unitarios.*

# La competitividad exterior de la economÍa española y sus determinantes

Rafael Myro
*Universidad Complutense de Madrid*

## 1. Introducción

La crisis económica española iniciada en 2008 convirtió en alarma la preocupación permanente por la fortaleza competitiva de nuestro patrón productivo, que en los anteriores años de expansión se veía cuestionada por el lento avance de la productividad del trabajo y el aumento del déficit del comercio exterior de bienes y servicios. Con el transcurso del tiempo, esta preocupación ha perdido algo de relieve pues las exportaciones han crecido con fuerza, convirtiéndose en el único soporte del avance del PIB, lo que ha creado un amplio consenso entre los analistas acerca de que no es la competitividad del patrón productivo lo que principalmente limita la recuperación de la economía tras la crisis, sino el elevado endeudamiento de familias, empresas, instituciones financieras y administraciones públicas, empeñadas en reducir su apalancamiento mediante el ahorro. Aun así, los problemas de competitividad siguen siendo una referencia frecuente, lo que resulta lógico dado el considerable desempleo de la mano de obra existente, por lo que resulta imprescindible volver sobre ellos.

Por lo demás, este alto desempleo laboral es, en una parte importante, consecuencia de la disminución de la actividad constructora, que se encuentra inmersa aún en un obligado proceso de ajuste del exceso de recursos productivos absorbidos con anterioridad a la crisis. Hay quien considera que este es un problema más de nuestro patrón productivo, que no habría sido capaz de expandirse por otra vía que la actividad inmobiliaria, creando empleo volátil y generando un impacto negativo sobre la productividad del trabajo. Pero el aumento de la construcción se encuentra estrechamente unido al de la población inmigrante, y posee determinantes específicos de demanda y demográficos, y lejos de haber sido una de las soluciones para el patrón productivo, ha tenido un alto coste de oportunidad para su desarrollo, al limitar la inversión en actividades innovadoras.

Comenzaré con una referencia a la competitividad exterior y a las formas de medirla para luego referirme a la evolución de la competitividad exterior de España; finalmente, aludiré a sus factores determinantes. El artículo se cierra con unas breves conclusiones.

## 2. Competitividad exterior

El concepto de competitividad de una nación no está bien definido, lo que hace que se con-

funda con muchos otros. Con frecuencia, se quiere identificar con él la capacidad de crecimiento o de creación de empleo. Muchos economistas dirían que una economía que posee cinco millones de parados no es competitiva, y llevarían bastante razón. En esta misma línea, los indicadores que utiliza el World Economic Forum para medirla son de todo orden, macroeconómicos, microeconómicos, institucionales… Esta no es, desde luego, una mala perspectiva, pero hace omnicomprensivo al concepto.

En realidad, esta indefinición descansa en que el término competitividad debe aplicarse a las empresas en los diferentes mercados, no a los países. Son estas organizaciones las que compiten y definen estrategias que persiguen dotarlas de armas contundentes ante sus rivales, es decir, estrategias de competitividad.

Añadir el apellido de exterior a la competitividad de un país responde tímidamente al intento de escapar en alguna medida a la ambigüedad que el término conlleva en el ámbito macroeconómico. Pero ello no se consigue fácilmente, porque con frecuencia se utilizan indicadores agregados para medirla, como el tipo de cambio efectivo real, que, al referirse al conjunto de la economía, no son apropiados para captar la fortaleza competitiva del país estudiado en los mercados exteriores, entre otras cosas porque un puñado reducido de grandes empresas absorbe porcentajes muy importantes del total de las exportaciones en cada país (Antras, 2010; Antrás, Segura-Cayuela y Rodríguez, 2010; Rodríguez, 2008).

Este hecho es causante, junto a otros que tienen que ver con la singularidad y calidad de los productos que se intercambian, de que no siempre haya coincidencia entre dos tipos de indicadores, *los de competitividad revelada* en el comercio exterior y *los de determinantes de esa competitividad*. Por ello, la distinción entre ambos tipos de indicadores es importante, y con ella, la atención que debe prestarse a unos y otros.

La competitividad revelada agregada se suele medir por la cuota de las exportaciones de un país en el mundo. El nivel de las importaciones también resulta relevante, pero no hay que olvidar que el déficit agregado en el comercio de bienes y servicios suele ser un mejor indicador de asimetrías en el crecimiento del PIB y de los precios de un país con respecto a sus socios comerciales que de deficiencias competitivas. Si un país puede devaluar, no habrá razón para no corregir un déficit agregado. Otra cosa es que no pueda hacerlo, como le pasa hoy a España. Entonces las importaciones son también importantes para definir los problemas de competitividad, como veremos más adelante.

Cuando descendemos al detalle de los sectores de actividad, las importaciones juegan un mayor papel en la definición de la competitividad revelada y el indicador de ventajas comparativas reveladas (exportaciones menos importaciones sobre el volumen de comercio) resulta adecuado, aunque también se ve influido por la dinámica comparativa de una economía en cuanto al crecimiento del producto y de los precios. Por lo demás, cuando se compara este último indicador entre sectores, se encuentra una relación positiva y significativa con el de las cuotas de exportación de cada sector en el mundo (Myro y Latorre, 2012).

En todo caso, como ya se ha señalado, estas medidas de la *competitividad revelada* deben separarse de las que miden los *determinantes de la competitividad*. Estos son dos fundamentalmente: los precios relativos y el grado de diferenciación de producto, o dicho de otra manera, precios y calidad, para aquellos productos que poseen rivales. Los precios relativos son una función de los costes laborales unitarios, es decir, de los salarios divididos por la productividad aparente del trabajo, los cuales se utilizan frecuentemente como un indicador indiscutible de competitividad, sin que lo sean claramente.

En efecto, aceptemos que los precios se determinan de la siguiente manera

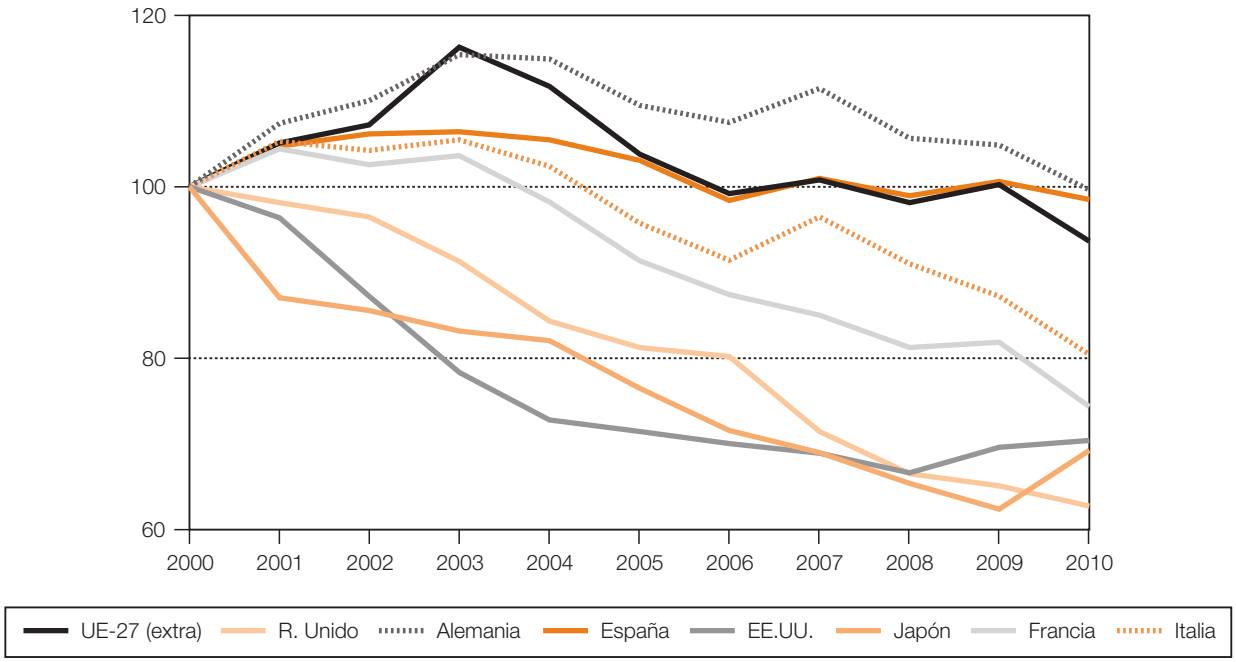
$$P = (1+\mu)\frac{W}{\lambda} \qquad [1]$$

donde P es el precio del producto, W el salario, $\lambda$ la productividad aparente del trabajo y $\mu$ es el margen precio-coste o *mark up* (1).

El razonamiento habitual de que si los salarios suben y la productividad no lo hace en el mismo porcentaje, los costes laborales subirán y se perderá competitividad en precios, no se deduce de esta expresión directamente. Porque el efecto alcista sobre los precios puede verse compensado por una reducción de los costes de los consumos intermedios, incluidos en el margen. De esta manera, el precio es un mejor indicador de competitividad que el coste laboral unitario.

No obstante, el precio tampoco es un indicador infalible porque puede crecer debido a mejoras en la calidad. Es probable que así sea si su crecimiento es compatible con el sostenimiento o el incremento del margen $\mu$ sin afectar al volumen de ventas (que se capta a través de las cuotas de exportación, el indicador de competitividad revelada). Por esta razón, la cuota en las

GRÁFICO 1
**EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS, 2000-2010**
**(Índices, 2000 = 100)**




*Fuente:* Elaboración propia con datos de Naciones Unidas, *Comtrade*.

exportaciones del mundo y μ tomados conjuntamente permiten un buen análisis de la competitividad. El primero mide la competitividad revelada y el segundo asegura que esta se asienta en una adecuada evolución de los costes y precios (2). El problema es que μ solo es observable con mayor retraso y, por consiguiente, es aconsejable prestar atención a los salarios, precios y productividad que advierten de posibles deterioros de la capacidad competitiva.

## 3. Competitividad exterior de España

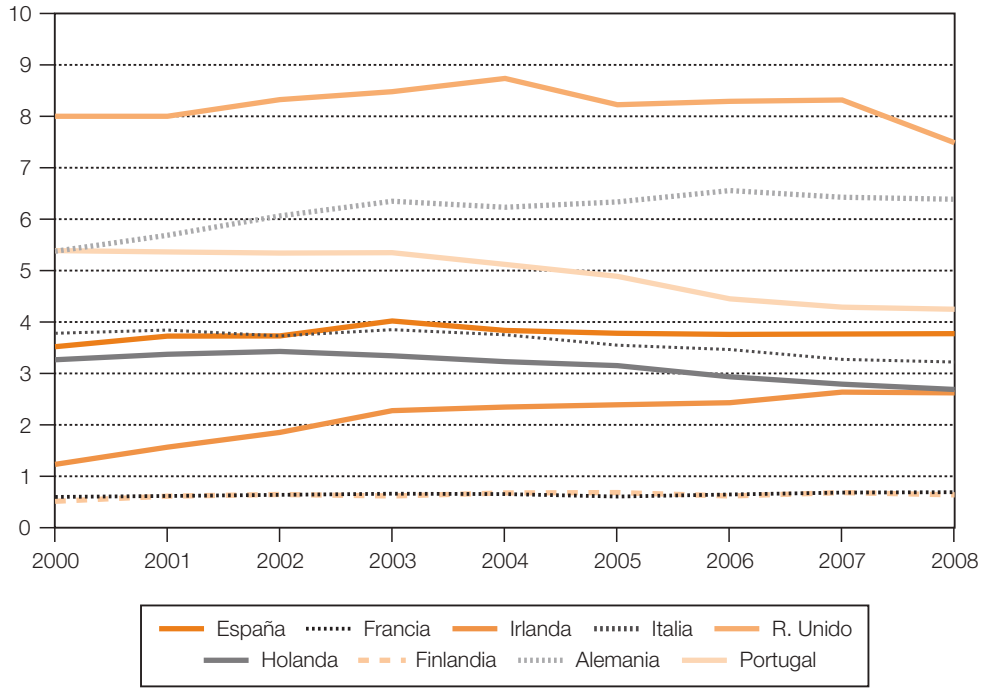
España posee una cuota de exportaciones en el mundo situada en torno al 1,73%, si se mide a través de los datos más fiables de Naciones Unidas, los ofrecidos en la base *Comtrade*. La información que ofrece la OMC estima cuotas menores, pero no se desagrega sectorialmente, lo que implica una inferior calidad estadística.

La cuota española ascendió sensiblemente en los primeros años 2000, para luego descender hasta el nivel inicial en 2009, y experimentar una nueva rebaja en 2010 (3) (gráfico 1). Se ha atribuido este comportamiento declinante al mayor ascenso de los costes laborales unitarios españoles o al de los precios industriales (4), pero resulta más lógico atribuirlo a la presión competitiva que ejercieron los países emergentes desde el comienzo del nuevo siglo, y particularmente China, que aumentó su cuota en las exportaciones mundiales en cinco puntos. En refrendo de esta interpretación se encuentra el descenso en las cuotas de todos los países incluidos en el gráfico 1, si se exceptúan Alemania y el agregado de los países integrantes de la UE-27. Pero incluso Alemania registra retrocesos después del 2004 y también, como España, ha visto disminuir su cuota en 2010 (5). El cambio que la emergencia de China ha supuesto en el marco de competencia internacional ha sido difícil de entender y asimilar.

Por consiguiente, la competitividad de la producción de bienes por parte de España se ha sostenido bien, y desde luego, mejor que la de

GRÁFICO 2

**EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS COMERCIALES, 2000-2008**




*Fuente:* Elaboración propia a partir de los datos de la OMC.

nuestros socios competidores, en la década que acabamos de dejar atrás.

Esto ha sido posible, de una parte, porque las exportaciones españolas se han adecuado en su composición bastante bien a la demanda mundial, que ha crecido más rápidamente en los bienes de intensidad tecnológica media, en los que España posee un tejido productivo amplio, y también porque los mercados a los que preferentemente se dirigen los productos españoles, la UE en especial, han tenido un alto dinamismo. España ha aprovechado algo la expansión de los mercados emergentes pero esta es una tarea que en una gran medida queda aún por abordar (Vega Crespo y Álvarez López, 2012).

Además, España ha aumentado sus cuotas de comercio virtualmente en todos los productos (Álvarez López y Vega Crespo, 2011), si se exceptúan los de maquinaria eléctrica y electrónica, donde el tejido industrial español es pobre y ha sufrido el efecto de la deslocalización de empresas multinacionales hacia los países del centro y el este de Europa y, en menor medida, hacia Asia (Myro y Fernández-Otheo, 2008).

Las cuotas españolas no solo han aumentado en los bienes de media y baja intensidad tecnológica sino también en algunos de alta intensidad tecnológica, como farmacia, y de forma muy sobresaliente. Y entre los de media intensidad tecnológica, en algunos en los que existía una tradición exportadora menor, como maquinaria, química y otro material de transporte, en los que, no obstante, la cuota conseguida aún no alcanza la media de 1,7.

La competitividad mostrada por las empresas españolas en la exportación de bienes es aún superada por las de servicios. Aquí las cuotas son superiores, acercándose al 4%, y no solo debido al turismo, que ya no representa ni la mitad de los intercambios. La cuota española —que crece ligeramente durante el período considerado— es superior a la italiana y se acerca a la francesa a pesar de la menor dimensión económica de España. Se separa más de la alemana, y sobre todo del Reino Unido (gráfico 2), en donde se deja ver la influencia de Londres como plaza financiera.

Por sectores, las cuotas han aumentado en todos, si se exceptúa el de servicios informáticos (Myro y Álvarez, 2010). Llama especialmente la

CUADRO 1
**PESO DE LAS EXPORTACIONES EN EL PIB CORRIENTE**
**(En porcentajes)**

| | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|---|---|
| **Exportaciones de bienes** | | | |
| España | 17,7 | 15,2 | 17,7 |
| Italia | 23,6 | 19,3 | 22,0 |
| Francia | 21,3 | 18,1 | 20,1 |
| Alemania | 41,2 | 35,1 | 39,7 |
| Reino Unido | 17,4 | 16,3 | 18,2 |
| **Exportaciones de bienes y servicios** | | | |
| España | 26,5 | 23,4 | 26,3 |
| Italia | 28,7 | 23,8 | 26,8 |
| Francia | 26,9 | 23,3 | 25,5 |
| Alemania | 48,1 | 41,9 | 46,8 |
| Reino Unido | 29,3 | 28,0 | 29,4 |

*Fuente:* National accounts, Eurostat.

atención el ascenso en un tipo de servicios clave, los dirigidos a empresas. España está apoyando la externalización de estos servicios por parte de multinacionales ubicadas en el centro de Europa, como muestran los informes de la Asociación Española de Consultores.

A pesar de la apreciable trayectoria de la exportación española de la que acabamos de dar cuenta, queda pendiente la cuestión de si nuestra cuota en la exportación de productos es suficientemente alta en términos comparados. Para contestar a esta pregunta es bueno comparar las exportaciones con el PIB, calculando las propensiones a exportar. Pues bien, este cálculo se recoge en el cuadro 1, del que se deduce que España exporta ligeramente menos que el Reino Unido y entre tres y cinco puntos porcentuales del PIB menos que Francia e Italia, y desde luego, bastante menos que Alemania, que sobresale con respecto a los demás países.

Aunque esta diferencia se compensa con una mayor exportación en servicios, no hay razones para que exista, sobre todo habida cuenta de que España presenta un déficit en el comercio de bienes que se ha hecho ya prácticamente permanente. En 2011, a pesar de la reducción de la demanda interna, el déficit por cuenta corriente, menor que el de bienes, alcanzó casi un 3% del PIB, cifra apreciable. Además, cabe esperar que la recuperación económica lleve a un mayor déficit, si las exportaciones no aumentan su peso en el PIB.

El ajuste de este déficit no puede hacerse a través de una disminución de las importaciones, pues la especialización intraindustrial conseguida por España responde a ventajas comparativas y competitivas logradas a lo largo de mucho tiempo y, por tanto, bastante consolidadas. Además, una parte desconocida pero probablemente no despreciable de las importaciones se encuentra ligada a las exportaciones o forma parte de una especialización dentro de grandes sectores e incluso de grandes firmas multinacionales, como ocurre claramente en el sector del automóvil y en otros de maquinaria (Blázquez, Díaz y Gandoy, 2010 y 2011).

Por si ello fuera poco, la crisis en la que se encuentra sumida España actualmente, que como se ha podido ver en el análisis anterior, no tiene mucho que ver con su patrón productivo, excepto en el exceso de peso de la construcción, y sí con el elevado endeudamiento de empresas, familias e instituciones financieras, está impidiendo el crecimiento de la demanda interna y haciendo que la recuperación de la economía haya de descansar sobre la demanda externa.

En definitiva, por razones estructurales y coyunturales, España debe elevar la cuota que posee en las exportaciones mundiales, en el ámbito de los bienes y también en el de los servicios. Muchas empresas encuadradas en estos últimos se han fortalecido en la reciente etapa expansiva y pueden afrontar ahora con éxito su internacionalización comercial y productiva.

## 4. Los determinantes de la competitividad exterior

Se ha aludido ya en el segundo apartado a los dos determinantes básicos de la competitividad de las empresas, sus costes y la diferenciación de su producto.

Sobre el primero de ellos, y a partir de la información convencional que ofrecen las Cuentas Nacionales, caben pocas dudas de que España aumentó en mayor medida sus precios que otros socios comunitarios y que también afrontó superiores subidas en los salarios de los trabajadores, sobre todo si la referencia comparativa es Alemania. Tampoco caben dudas de que los costes laborales tendieron a presionar a los precios al alza, ante los reducidos aumentos de productividad del trabajo.

Esto no quiere decir que las subidas de salarios fueran la causa de las subidas de precios. Los márgenes empresariales jugaron un papel más importante (Estrada, Malo de Molina y Jimeno, 2009). Este mismo hecho de aumento de los márgenes impide descartar que las subidas de precios no fueran el reflejo de incrementos en la calidad de los productos. Fueron de hecho compatibles con sustanciales incrementos en la rentabilidad de las empresas industriales, hasta el punto de destacar a España entre otros países europeos por la resistencia mostrada por la rentabilidad de las empresas industriales ante el empuje de la competencia de los productos chinos (Peltonen y otros, 2008).

Por otra parte, diversos autores han resaltado que las exportaciones españolas, como las de otros países, se concentran en un núcleo relativamente reducido de grandes empresas con mayores ganancias de productividad y menores incrementos en los costes, y probablemente con productos más diferenciados, lo que impide tomar las medidas generales de costes y precios como indicadores de competitividad, al margen de otras limitaciones ya expuestas en el segundo apartado (Antrás, 2010; Antrás, Segura-Cayuela y Rodríguez, 2010). Estas empresas destacan en su productividad cuando se comparan con Alemania y EE.UU., remitiendo los problemas de productividad a las pymes, que pudieron ver su exportación más obstaculizada por el alza de salarios.

En todo caso, cuando se utilizan los datos de la Encuesta Industrial de Empresas que se realiza en los diferentes países europeos y que recopila Eurostat, ni siquiera resulta claro que los costes de personal por empleado en la industria crecieran más en España (gráfico 3). Aumentaron a una tasa media anual del 4,22% de 2000 a 2007, mientras que los alemanes lo hicieron a otra de 4,37%. Los que menos se incrementaron fueron los británicos (2,4%) y los portugueses (2,74%). Sí es verdad, no obstante, que a diferencia de Alemania, en España el ascenso en los costes laborales por trabajador no fue seguido de cerca por el de la productividad del trabajo.

Pero esto no impidió que su elevación fuera compatible con el sostenimiento de una rentabilidad apreciable, medida como excedente bruto de explotación sobre facturación. Junto con el Reino Unido, España y Portugal aparecen entre las economías con mayores márgenes, a lo largo de la década mencionada (gráfico 4), hecho que también corroboran otras medidas de rentabilidad, referidas directamente al capital.

Así pues, la buena marcha de la competitividad exterior revelada en España, resaltada en el apartado segundo de este trabajo, parece encontrar apoyo en los costes y resultados de las empresas. Pero esto no significa negar que la moderación salarial sea una de las vías que deben utilizarse para acrecentar la competitividad española, sobre todo habida cuenta de que los problemas de exportación se centran en las empresas de menor tamaño, de menos de 50 trabajadores (Antrás, 2010).

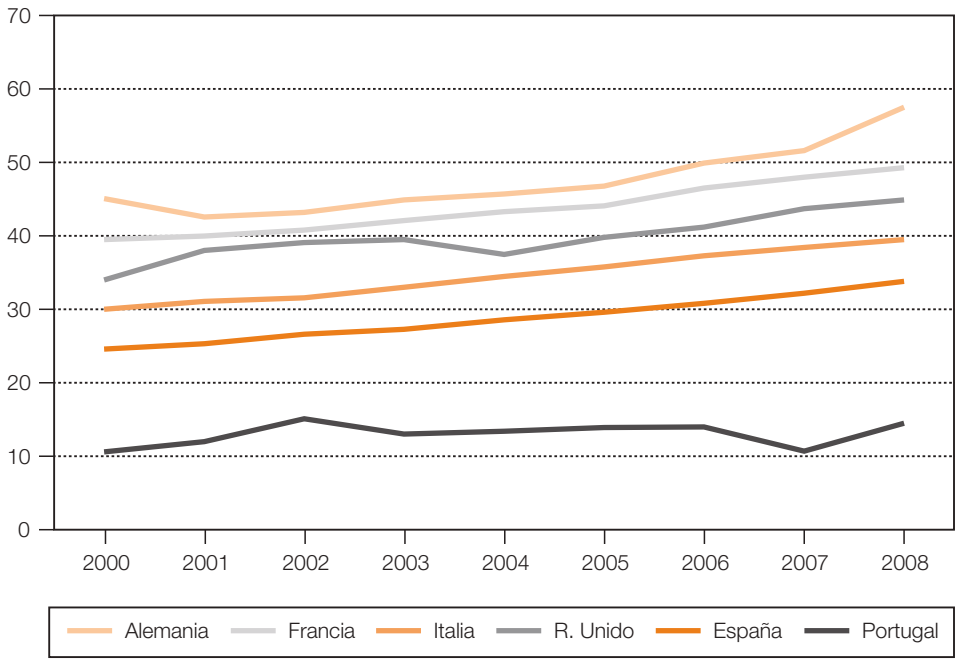
El otro determinante de la competitividad exterior, la diferenciación de producto parece haber desempeñado un papel muy positivo en el caso de España. En un reciente trabajo de Hidalgo y Hausman (2009) España aparece como uno de los países que se caracterizan por tener una oferta de productos más diversificada y una singularidad mayor en ellos (con menos rivales en otros países). En efecto, España se sitúa, junto con EE.UU., Canadá, Austria, Holanda, Italia y otros más, entre los países con productos más singulares y con una cesta de productos más amplia.

En este mismo sentido, España destaca dentro de la eurozona por la baja elasticidad precio de los productos que exporta, haciendo poco sensible la demanda frente al alza de los costes laborales (De la Dehesa, 2011).

Easterly y otros (2009) también sitúan a España entre los países que poseen una cesta de productos más diversificada. Eso no le impide concentrar una parte importante de sus exportaciones en determinados productos y destinos. Si elegimos un 1% de las casillas que componen la matriz de flujos producto-destino confeccionada entre más de 150 países y alrededor de 3.000 productos, España concentra en ese 1% un 62% de las exportaciones, de forma similar a Alemania, pero

GRÁFICO 3

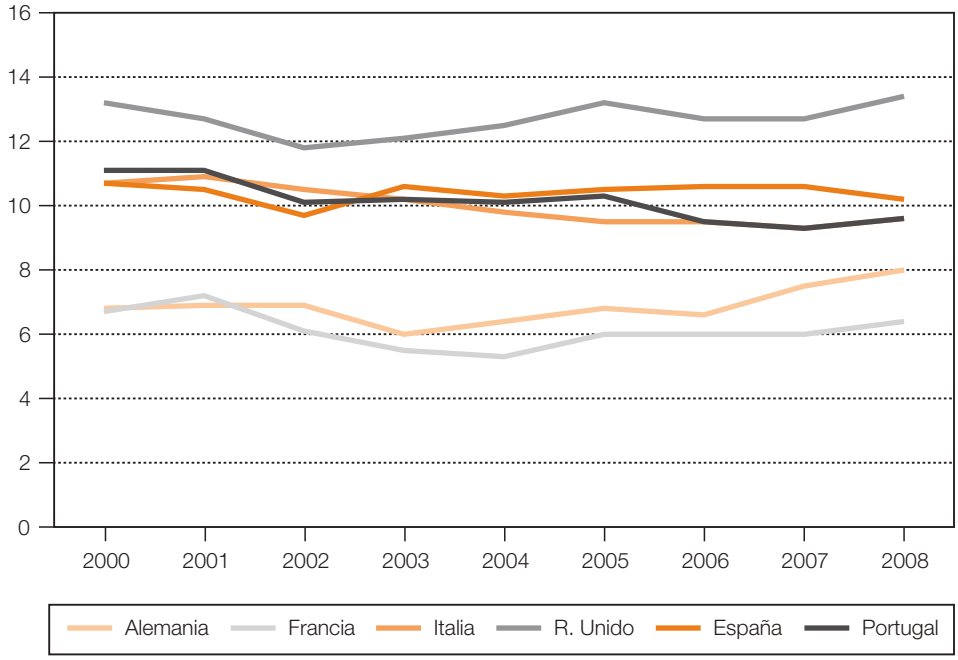
**COSTES LABORALES POR EMPLEADO EN LAS INDUSTRIAS DE LA UE**




*Fuente:* Eurostat.

GRÁFICO 4

**MARGEN SOBRE PRODUCCIÓN EN LAS INDUSTRIAS DE LA UE**




*Fuente:* Eurostat.

también a Portugal. La diferencia con Alemania es que esta tiene aún más concentrados sus productos y destinos en los tres primeros, lo que resulta algo extraño. España tiene una menor concentración a la media dentro de ese 1% de pares producto-destino. Según el análisis de los autores citados, la elevada concentración de las exportaciones en productos con destinos específicos favorece el crecimiento del volumen de las ventas exteriores, una vez controlado el análisis por la diversificación de productos, relacionada positivamente con la renta per cápita.

Aparentemente pues, España tiene un patrón exportador sólido en su diversidad, singularidad y concentración en determinados productos y mercados. Las estrategias de exportación deben apoyarse en un desarrollo mayor de la base productiva, sobre todo en los sectores de alta tecnología, y en un apoyo a las pequeñas empresas, para que orienten su producción en una mayor medida a la exportación. No a través de ayudas monetarias, sino a través de tres tipos de medidas: a) una buena orientación de mercados y de la guía adecuada para penetrar en ellos; b) favoreciendo la innovación y la mejora en la calidad de los productos; c) flexibilizando el mercado de trabajo y evitando alzas incontroladas en los costes laborales unitarios.

## 5. Conclusiones

En las páginas anteriores se ha abordado el análisis de la competitividad exterior de España y de sus determinantes, o dicho de otro modo, de la fortaleza competitiva de las empresas españolas en los mercados internacionales

Se ha comenzado por distinguir entre la competitividad revelada, que se ha medido por la cuota en las exportaciones mundiales, y los factores determinantes de esa competitividad, costes y diferenciación de producto, otorgando aquí un espacio a un indicador de ambos poco utilizado, a pesar de su carácter global, la rentabilidad de las empresas exportadoras.

España ha revelado una apreciable competitividad exterior, al registrar un menor descenso que sus socios comunitarios en su cuota en las exportaciones mundiales de bienes durante la década de 2000. El descenso no ha de ser visto como un comportamiento negativo, pues obedece al formidable empuje de las economías emergentes, con China a la cabeza. En las exportaciones de servicios, España ha aumentado su cuota global, que se acerca al 4%.

Esta alta competitividad revelada de España en los mercados internacionales se ha apoyado en una elevada productividad y rentabilidad de las empresas, sobre todo de un grupo reducido de ellas de gran dimensión, que concentran una elevada proporción de las exportaciones. También se ha apoyado en una alta singularidad y no rivalidad media de la amplia cesta de productos que ofrece, aspectos que se manifiestan en una baja elasticidad precio de su demanda.

Este resultado explica el que sean hoy las exportaciones el único motor de la recuperación económica en España, dejando claro que nuestro patrón productivo —si se descuenta el exceso de peso del sector de la construcción— no ha contribuido a agravar la crisis, la cual tiene su causa principal en el alto endeudamiento de todos los agentes económicos.

Aun así, España debería aumentar en alrededor de tres puntos su propensión a exportar bienes, para equipararse a otros países, cubrir un déficit en el comercio exterior de bienes que se ha hecho ya permanente, y compensar la atonía de la demanda interna, que amenaza con prolongarse un largo tiempo. Esto exige la puesta en marcha de tres tipos de medidas, sobre todo dirigidas a las pymes de menor dimensión, con un mayor déficit exportador y de productividad. a) de orientación y apoyo a la exportación; b) de innovación tecnológica y mejora de la calidad; y c) de flexibilización del mercado de trabajo.□

### NOTAS

*(1) Esta expresión se deriva de la más general que iguala el valor total de la producción a la masa salarial por uno más el mark up, esto es:*
*$PQ = (1+ \mu) WN$*
*donde Q es la cantidad de producto y N el número de trabajadores.*

*(2) El margen $\mu$ puede crecer porque se encarezcan los consumos intermedios, presionando a la baja la remuneración del capital, pero si comparamos producciones homogéneas, esto mismo debería suceder a todos los competidores en un espacio global. Con todo, la información referente a medidas directas de la rentabilidad del capital invertido es un complemento analítico inapreciable.*

*(3) El destacado incremento de las exportaciones españolas en la primera parte de 2011 probablemente conduzca a un nuevo ascenso en la cuota.*

*(4) Estos últimos solo ascendieron un 8% más que en el área euro de 1999 a 2008.*

*(5) El aumento del precio del dólar en términos de euros ha afectado a la evolución de las cuotas, expresadas en dólares corrientes.*

## BIBLIOGRAFÍA


*Álvarez López, E. y J. Vega Crespo (2012): «El patrón exportador de la industria española: dificultades y logros recientes», **Economistas**, núm. 130.*

*Antrás, P. (2010): La Nueva-Nueva Teoría del Comercio Internacional y el Comportamiento de las Exportaciones Españolas, **Blog de Economía Nada es Gratis**, FEDEA, 1 de noviembre.*

*Antrás, P.; R. Segura-Cayuela y D. Rodríguez Rodríguez (2010): «Firms in international trade (with an application to Spain)», transparencias accesibles a través del **Blog de Economía Nada es Gratis**, FEDEA, 28 de diciembre.*

*Blázquez, L.; C. Díaz Mora y R. Gandoy Juste (2010): «Tendencias en la localización de la industria europea de automoción: un análisis a partir del comercio de partes y componentes», **Economía Industrial**, núm. 376, págs. 75-79.*

*— (2011): «El comercio de partes y componentes. Una aproximación a la posición española en las redes de producción internacionales», **Principios**, núm 18, págs. 47-70.*

*De la Dehesa, Guillermo (2011): «¿Qué determina la competitividad en la eurozona?», **El País**, 06-02-2011.*

*Easterly, W.; A. Reshef y J. Schwenkenberg (2009): «The power of exports», **The World Bank, Policy Research Working Paper**, 5081*

*Estrada, A.; J. F. Jimeno y J. L. Malo de Molina (2009): «La economía española en la UEM: los diez primeros años», Banco de España, **Documentos Ocasionales**, núm. 0901.*

*Hidalgo, C. A. y R. Hausmann (2009): «The building blocks of economic complexity», **PNAS**, 30 junio 2009.*

*Myro, R. y E. Álvarez López (2010): «El reto de la competitividad para la economía española», **Claves de la Economía Mundial**, núm. 10, págs. 155-162.*

*Myro, R. y Fernández-Otheo, C. M. (2008): «Deslocalización de empresas e inversión extranjera directa en la industria española», **Papeles de Economía Española**, núm. 116.*

*Myro, R. y C. Latorre Muñoz (2012): «Las relaciones económicas con el exterior», en Fariñas, J. C. y D. Rodríguez, 2010, **Métodos de Economía Aplicada**, cap. 4. Editorial Thomson-Cívitas.*

*Peltonen, A.; M. Skala, A. Santos y G. Pula (2008): «Imports and profitability in the euro area manufacturing sector. The role of emerging market economies», European Central Bank, **Working Paper Series**, núm. 918, Julio.*

*Rodríguez, D. (2008): «Heterogeneidad y competitividad exterior de las empresas industriales», **Papeles de Economía Española**, núm. 116, págs. 140-151.*

*Vega Crespo, J y Álvarez López, E. (2011): «Estrategias de competitividad exterior de la economía española», **Principios**, núm. 18, enero.*


## RESUMEN


*En este artículo se distingue entre los indicadores de la competitividad exterior revelada y de los determinantes de esta competitividad, puesto que sus evoluciones no siempre coinciden, siendo España un caso muy claro de esa discrepancia. A continuación, se analiza la competitividad revelada de la economía española, que resulta ser sólida en términos comparados, tanto en bienes como en servicios. El fundamento de esta solidez se encuentra en la elevada orientación hacia el exterior de un conjunto de grandes empresas de alta productividad y rentabilidad, que ofrecen productos singulares y de gran calidad. Esto no quiere decir que no existan problemas de competitividad, pero estos se circunscriben a un amplio conjunto de empresas de muy reducida dimensión y con un déficit de productividad y exportación apreciable. El peso de las exportaciones españolas de bienes sobre el PIB debería crecer en los próximos años al menos en tres puntos y ello requiere una decidida política dirigida a ese colectivo de microempresas.*



Palabras clave: *Competitividad, Exportaciones, Política de exportación.*

# El patrón exportador de la industria española: dificultades y logros recientes

M.ª Elisa Álvarez
Josefa Vega
*Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valladolid*

## 1. Introducción

Después de cuatro años de crisis, el retorno de la economía española a una senda de crecimiento sostenido susceptible de generar empleo parece estar cada vez más lejano. En realidad, de no haber sido por el concurso de la demanda externa, España, castigada con dureza por la intensificación de las tensiones financieras en la eurozona y, por ende, con serios inconvenientes para superar la fuerte restricción crediticia que atenaza su recuperación, habría entrado de nuevo en recesión.

Una recaída, por lo demás, hacia la que apuntan no pocas previsiones para el tramo final de 2011 y durante el año 2012, y sobre la que los últimos datos conocidos no permiten ser demasiado optimistas. De hecho, en contra de tal pronóstico apenas juega el comportamiento de las exportaciones españolas, pilar del débil avance anotado por nuestro país desde el segundo trimestre de 2010, y que han vuelto a aumentar entre julio y septiembre de 2011. Con todo, la ralentización registrada durante los últimos meses por las principales economías comunitarias, hacia las que se enfoca la oferta exterior de productos de España, siembra la preocupación también en este terreno.

Ante este sombrío panorama, resulta más perentorio que nunca, además de mantener el dinamismo de las ventas españolas en sus habituales puntos de destino, redoblar los esfuerzos de cara a diversificar el perfil geográfico de nuestras exportaciones y adaptar el patrón productivo a los cambios en la demanda mundial, como vías para ampliar la inserción comercial de la economía española y, consecuentemente, sus posibilidades de retomar la pauta de crecimiento y convergencia con las áreas más desarrolladas.

Con la convicción de que es necesario llevar a término un plan de acción público que contribuya a satisfacer tales exigencias, en el presente trabajo se busca identificar las dificultades y los logros cosechados por los sectores industriales españoles en los mercados exteriores, a fin de apuntar algunas líneas que puedan servir de base en el diseño de una política de apoyo a la exportación. Un reconocimiento que pasa, en primer lugar, por examinar las modificaciones acontecidas en la geografía de las ventas exteriores de España desde comienzos del vigente siglo, prestando especial atención al grado de penetración alcanzado en aquellos territorios que disfrutan de un mayor atractivo de mercado. A renglón seguido, se observa la evolución comercial de las diferentes industrias, evaluando su posición en función de la competitividad revelada de sus productos. Una valoración

que se completa, en el siguiente epígrafe, a través del análisis del binomio sector-país, tarea que asimismo permite una definición más precisa de los objetivos geográficos que podrían guiar una estrategia de fomento del papel de España como suministrador internacional de mercancías. El artículo se cierra con un breve apartado de conclusiones.

## 2 Composición espacial y sectorial de la oferta exterior española

A lo largo de la última década, la oferta exterior española de bienes (1) ha mostrado un comportamiento más positivo que la del resto de grandes economías comunitarias, excepción hecha de Alemania, así como la de algunos otros socios de renta per cápita alta, casos de Finlandia, Irlanda, Suecia y Dinamarca, registrando igualmente una tasa de ascenso más alta que la alcanzada en Estados Unidos y Japón, dos de las tradicionales potencias exportadoras mundiales (2).

Por tanto, España se ha defendido mejor que muchos de los países de elevado nivel de desarrollo de la irrupción de las economías emergentes en las corrientes de comercio internacional, lo que, en contraste con las reiteradas referencias a la limitada habilidad de nuestro país para competir en el exterior, habla favorablemente de la solidez de su patrón exportador (3); sobre todo si se tiene presente que los resultados descritos se han conseguido en un contexto de apreciación del euro y de encarecimiento relativo de los costes laborales unitarios que, excepto en los últimos años, ha descansado principalmente en la lenta marcha de la productividad del trabajo (4). Ahora bien, eso no significa que nuestro país no deba poner mayor empeño que otros en ampliar su participación en los mercados internacionales de bienes, y no solo porque de ello depende el crecimiento del PIB, sino también porque su propensión a exportar es todavía baja, en comparación con la de los países más grandes de la Unión Europea.

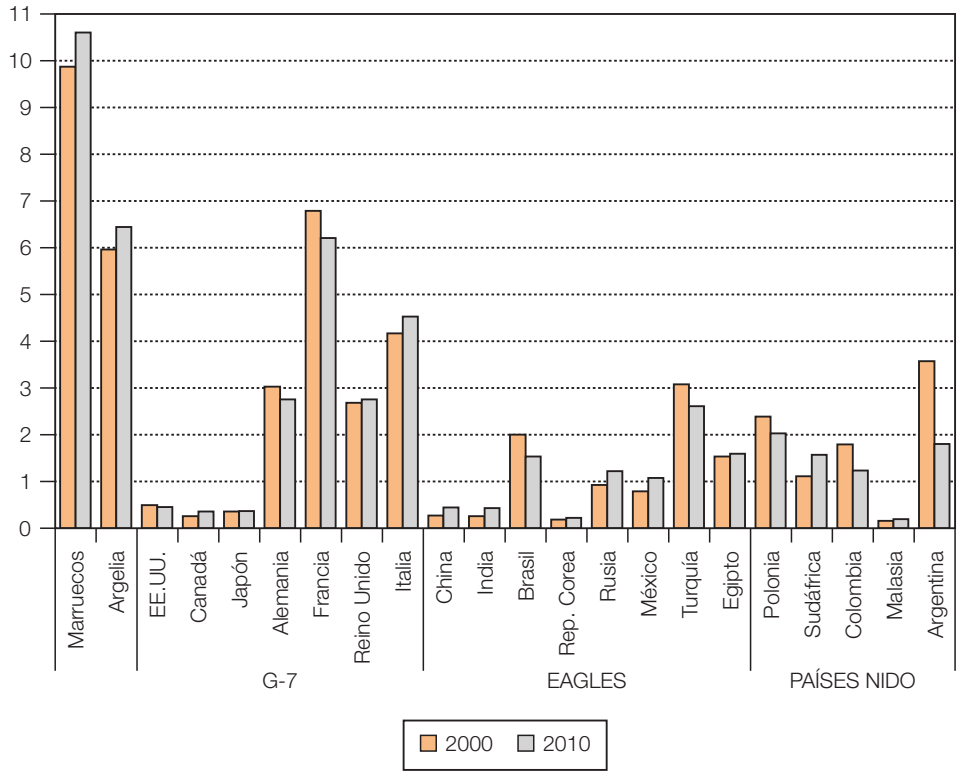
Dejando al margen el imprescindible avance de la productividad, el afianzamiento de las bases competitivas de las empresas españolas requiere de la puesta en práctica de un ambicioso programa de actuaciones que persiga multiplicar los mercados de destino de sus productos (5), potenciando su inclusión en aquellos que pueden resultar más atractivos de cara a los próximos años. Un establecimiento, por lo demás, que será tanto más factible cuanto mayor sea el peso en la cesta exportadora de los bienes demandados en ellos y más innovadora la oferta dentro de cada sector (6). Al mismo tiempo, el aumento de las ventas exteriores se verá auspiciado por los *shocks* expansivos de la demanda en los países de implantación (7). Conforme a tales consideraciones, en este segundo apartado se revisa la evolución de la distribución espacial y sectorial de la oferta exterior española desde comienzos de siglo, con el ánimo de ofrecer una primera orientación acerca, tanto de las localizaciones, como de las actividades que podrían constituir el punto de mira de una política directa de apoyo a la exportación.

En lo que atañe, en primer lugar, a la estructura geográfica de las ventas exteriores españolas, si bien el grueso de las mismas sigue concentrándose en el área de la UE-27 (66,8%), figurando Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido como los puntos de llegada prioritarios (acaparan casi el 53% del total exportado), son los flujos remitidos a territorios fuera del espacio integrado los que han anotado un ritmo de avance más alto a lo largo del pasado decenio (10,1% de media anual frente al 7,2 logrado por los dirigidos a la Unión). En este sentido, no puede dejarse de destacar el notorio ascenso de los envíos hacia un buen número de los países que han liderado el crecimiento de las importaciones a nivel mundial; son los casos de Rusia, China, Argelia, Turquía, Brasil y Marruecos, por traer aquí únicamente aquellos que absorben un porcentaje de nuestras exportaciones superior al 1%.

Así pues, aunque España se haya beneficiado en una mayor medida de su marcada especialización geográfica en el mercado comunitario, el leve giro observado hacia varias de las economías que han mostrado una superior vocación importadora aparece también como otro de los elementos en los que se ha asentado el buen desempeño exportador de nuestro país, en términos comparados con el mundo desarrollado (8).

Una valoración más completa de los cambios acaecidos en la geografía de las exportaciones españolas se desprende del gráfico 1, donde se refleja la evolución de la cuota de España en aquellos mercados que parecen brindar mayores oportunidades de negocio: las economías emergentes que encabezarán el crecimiento de la demanda global (EAGLEs) o se configuran como potenciales candidatos para hacerlo (países NIDO) (9), además de las economías desarrolladas con gran capacidad de compra (G-7) y Argelia y Marruecos, países para los que la Administración española ha puesto en marcha un Plan Integral de Desarrollo del Mercado y no se encuadran en ninguno de los tres grupos anteriores.

GRÁFICO 1
**CUOTA ESPAÑOLA EN LAS IMPORTACIONES DE CADA PAÍS**
**(En porcentaje)**




*Fuente:* Elaboración propia con datos de Naciones Unidas, Comtrade.

Pues bien, como puede constatarse, los productos españoles han elevado su participación en las adquisiciones totales de prácticamente las dos terceras partes de los países contemplados, la mitad de los cuales se encuentran, no solo entre los que han mantenido un ritmo de aumento de sus compras exteriores más vivo, en particular Rusia, India y China, sino también entre los que se prevé que lo hagan durante el actual decenio.

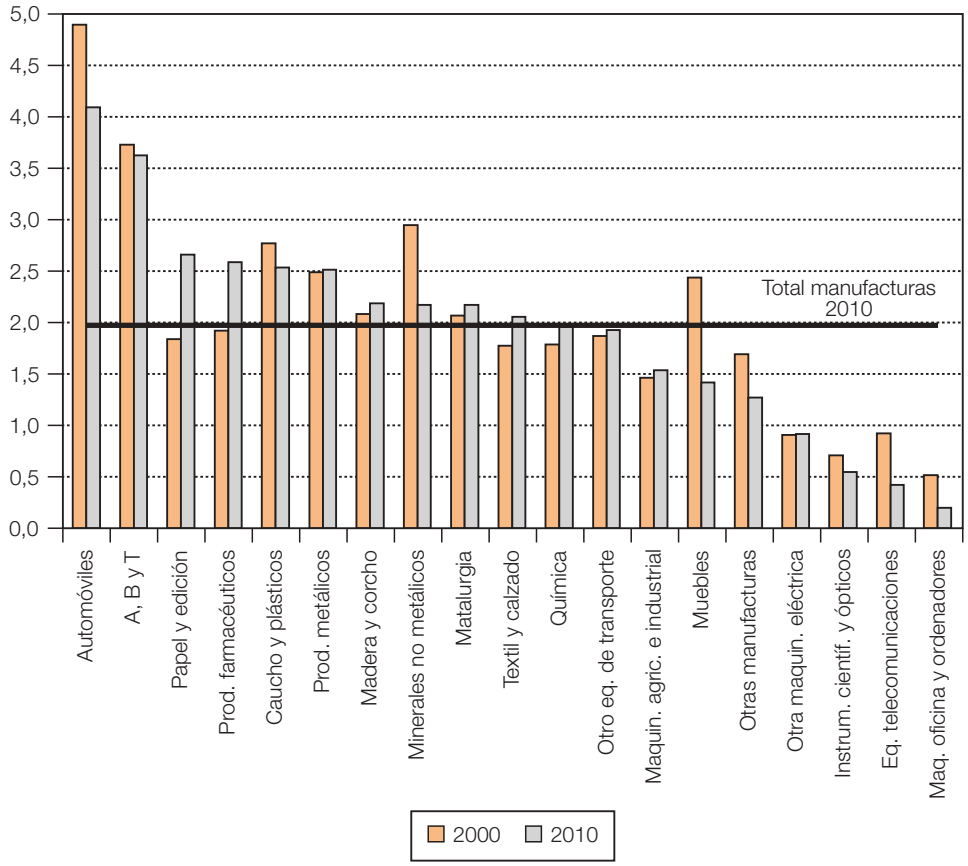
En el otro conjunto de países donde ha mejorado la situación de España como proveedor internacional concurren mercados más maduros y exigentes que, aun cuando han incrementado sus importaciones por debajo del promedio mundial, disponen de una extensa capacidad de compra. Específicamente se trata de Japón y Canadá, plazas en las que la contribución española es muy limitada, y a las que se unen otras dos europeas, Reino Unido e Italia, en las que nuestro país anota una significativa cuota.

Frente a los positivos resultados que acaban de reseñarse, España ha cedido terreno, por un lado, en economías con un comportamiento importador dinámico, a saber: Brasil, Turquía, Polonia y Colombia; y, por otro, en los mercados de Francia, Alemania y, en menor medida, Estados Unidos, con peores registros en términos de crecimiento de sus compras exteriores, pero de gran aptitud importadora. A estas tres últimas economías ha de añadirse Argentina, donde la cuota española sufre una pérdida más acentuada.

En definitiva, el adelanto de la posición española en varios de los países ubicados a la cabeza de la expansión de las importaciones da señas de la destreza de nuestro país para aprovechar los beneficios ofrecidos por los mercados que tienen un mayor potencial de demanda futura. Con todo, el escaso grado de penetración de los productos españoles en las áreas hacia las que está virando el crecimiento de la economía mundial, sumado al retroceso de su peso en un número no despreciа-

GRÁFICO 2

**CUOTAS DE MERCADO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MANUFACTURAS**
**(En porcentajes)**




*Fuente:* Elaboración propia con datos de Naciones Unidas, Comtrade.

ble de ellas, así como en algunos de sus clientes más habituales, evidencia la necesidad de actuaciones encauzadas a patrocinar la introducción de las empresas españolas en nuevos mercados.

Pero, como ya se ha anticipado, esta recomendación general tiene que dar paso a otra más aquilatada a través del examen de la competitividad revelada por cada uno de los sectores en los diferentes países que gozan de un superior atractivo de mercado. No obstante, antes de abordar este asunto, conviene disponer de información previa en torno a la evolución seguida por el componente sectorial de la oferta exterior española, lo que permitirá descubrir, tanto las actividades que lideran la misma como, sobre todo, aquellas otras que exhiben una mayor fragilidad competitiva, requiriendo de esta forma particular ayuda con vistas a mejorar su inserción comercial.

Fijando la visión, pues, en el plano sectorial, la información contenida en el gráfico 2 muestra cómo España ha recortado su participación en las ventas mundiales de la mitad de las industrias aquí inspeccionadas. De estas, cabe distinguir un primer grupo, en el que se engloban muebles, automóviles, equipo de telecomunicaciones y maquinaria de oficina y ordenadores, segmentos en los que el crecimiento de la demanda internacional ha sido más lento que el del total de productos (véase el cuadro 1). En el caso de la industria de automoción, detrás de sus negativos resultados en términos de crecimiento comparado sin duda se encuentra el decaimiento de la demanda de los mercados europeos en los años más recientes. Pese a todo, este sector continúa registrando la cuota más alta en las exportaciones globales, así como en el total de envíos españoles al exterior. Por otro lado, la

CUADRO 1

**EL DÉFICIT SECTORIAL EN LA EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS, 2000-2010**

| Sectores | Peso en las X españolas 2010 (%) | Cambio en peso en X españolas 2000-2010 (puntos %) | Cuota en las X mundiales 2010 (%) | Cambio en cuota en X mundiales (puntos %) | Tasa crecimiento X mundiales 2000-2010 (%) | Propensión a exportar 2009 (*) (%) | Cambio en la propensión a X 2000-2009 (puntos %) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Automóviles | 19,89 | -5,94 | 4,09 | -0,81 | 6,75 | 71,43 | 7,52 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 15,57 | 1,82 | 3,62 | -0,10 | 9,27 | 18,59 | 2,07 |
| Maquinaria agrícola e industrial | 9,03 | 0,78 | 1,53 | 0,07 | 8,08 | 58,19 | 13,29 |
| Química | 7,37 | 1,86 | 1,95 | 0,17 | 9,80 | 52,59 | 10,58 |
| Metalurgia | 7,21 | 2,27 | 2,17 | 0,10 | 11,21 | 41,68 | 10,91 |
| Textil, vestido, cuero y calzado | 7,05 | -0,24 | 2,05 | 0,28 | 5,68 | 72,65 | 36,92 |
| Productos farmacéuticos | 5,44 | 3,46 | 2,58 | 0,66 | 15,56 | 62,38 | 31,71 |
| Caucho y plásticos | 5,29 | 0,69 | 2,53 | -0,24 | 10,12 | 33,54 | 3,71 |
| Otra maquinaria eléctrica | 4,94 | -0,40 | 0,92 | 0,01 | 6,70 | 50,16 | 5,87 |
| Otros productos manufacturados | 3,37 | -0,65 | 1,27 | -0,42 | 8,04 | 54,62 | -13,90 |
| Productos metálicos | 3,36 | 0,46 | 2,51 | 0,02 | 9,10 | 15,58 | 1,66 |
| Otro equipo de transporte | 2,92 | 0,26 | 1,93 | 0,06 | 8,28 | 40,03 | -21,30 |
| Productos minerales no metálicos | 2,66 | -0,77 | 2,17 | -0,78 | 8,16 | 18,25 | -1,52 |
| Papel y edición | 1,97 | 0,22 | 2,66 | 0,82 | 4,99 | 17,21 | 6,96 |
| Equipo de telecomunicaciones | 1,17 | -1,45 | 0,42 | -0,51 | 7,53 | 83,90 | 29,11 |
| Instrumentos científicos y ópticos | 1,08 | -0,22 | 0,55 | -0,16 | 8,33 | 59,13 | 24,48 |
| Muebles | 0,82 | -0,58 | 1,42 | -1,02 | 7,66 | 18,36 | 1,93 |
| Madera y corcho | 0,54 | -0,11 | 2,19 | 0,11 | 5,14 | 15,23 | 3,13 |
| Maquinaria de oficina y ordenadores | 0,53 | -1,21 | 0,20 | -0,31 | 4,87 | 140,56 | 65,94 |
| Total manufacturas | 100,00 | - | 1,97 | -0,08 | 8,03 | 31,15 | 2,15 |

*Nota:* Los valores por encima del 100% pueden explicarse por la inclusión de las reexportaciones y/o el sesgo introducido en la conversión de las estadísticas basadas en productos a las de actividades.
*Fuente:* Elaboración propia con datos de Naciones Unidas, Comtrade y MICYT.

desfavorable trayectoria dibujada por maquinaria de oficina y equipo de telecomunicaciones no ha hecho sino menoscabar la ya exigua presencia española en estas producciones de alto contenido tecnológico. Asimismo, el escaso dinamismo exportador mantenido por el sector del mueble en nuestro país ha provocado una sustancial rebaja de su aportación a la oferta mundial de esta clase de productos.

Por lo demás, el retroceso experimentado por estos tres últimos sectores en el mercado mundial, unido a su limitado peso en el conjunto de las ventas españolas, pone de manifiesto las trabas de estas industrias para amplificar su proyección internacional y, en consecuencia, la necesidad de dedicarles una consideración especial a fin de incrementar su competitividad exterior. Empero, en lo que toca a maquinaria de oficina y ordenadores y equipo de telecomunicaciones, dada su ya elevada vocación exportadora (entendida esta como la ratio entre las ventas exteriores y la producción, cuadro 1), probablemente las estrategias de apoyo que reclaman deben ser predominantemente de índole tecnológica, las cuales, en todo caso, no pueden desvincularse de las políticas de exportación.

Como también requieren particular ayuda, al objeto de incrementar el reducido porcentaje de su producción que dirigen al exterior, los sectores de minerales no metálicos, otras manufacturas, caucho y plásticos y alimentos, bebidas y tabaco, actividades que a escala internacional han contabilizado un dinamismo superior a la media y en las que España ha cedido cuota, si bien de forma leve en la última de las ramas señaladas que, en este terreno, sigue viéndose únicamente superada por el sector de automoción. En esa misma situación se halla instrumentos científicos y ópticos, aunque el creciente y elevado peso de los mercados exteriores en el total de sus ventas sugiere, al igual que en maquinaria de oficina y equipo de telecomunicaciones, que sus problemas son, fundamentalmente, de naturaleza tecnológica.

En sentido contrario, destaca el buen comportamiento de las exportaciones de productos metálicos, metalurgia, maquinaria agrícola e industrial, otro equipo de transporte, química y, sobre todo, productos farmacéuticos. En estas ramas, que son

las que se han enfrentado a una demanda mundial más vigorosa, España ha mejorado su posición como suministrador internacional de productos. A más de este resultado, y salvo por lo que hace a maquinaria agrícola e industrial, todas ellas anotan una cuota en el mercado mundial similar o por encima de la correspondiente al total de manufacturas.

Dentro de este grupo de industrias figuran algunas de contenido tecnológico medio, casos de maquinaria agrícola e industrial, metalurgia, otro equipo de transporte y productos metálicos, con una notable entidad en la estructura comercial española pero que, excluyendo la aludida en primer lugar, tienen una limitada vocación exportadora (cuadro 1), lo que denota la necesidad de robustecer su situación. Junto a estas, aparecen química y productos farmacéuticos, actividades con mayores requerimientos tecnológicos en las que se ha ido afianzado el modelo productivo español y que también reúnen una proporción significativa de nuestras ventas, a la vez que han elevado considerablemente su apertura al exterior, máxime en lo que respecta a productos farmacéuticos. El comportamiento exhibido por esta última rama, pese a que se vea ensombrecido por el recorrido de otras actividades de alto contenido tecnológico, ofrece muestras de la capacidad de la economía española para acrecentar su competitividad (10) integrando en su cesta exportadora bienes de gama tecnológica alta, y, por tanto, incide en la precisión general de intensificar los esfuerzos en materia de innovación y desarrollo de nuevas industrias generadoras de mayor valor añadido como medio para subsanar la tenaz debilidad de nuestro país en los segmentos tecnológicamente más sofisticados.

Del mismo modo, España ha ampliado su presencia en las exportaciones globales de papel y edición, textil, vestido, cuero y calzado, madera y corcho y, muy ligeramente, otra maquinaria eléctrica, lo que, aun cuando el ritmo de avance del mercado mundial de estas industrias haya sido más pausado que el del agregado de productos, no deja de ser una noticia positiva, particularmente en el caso de textil, vestido, cuero y calzado, sexto renglón en importancia de los envíos españoles al exterior.

El destacado peso del sector textil en la oferta española indica la conveniencia de reforzar su ya clara orientación al exterior; una idea, además, que parece venir avalada por los resultados comerciales obtenidos en los años más recientes, a la luz de los cuales España ha sabido resistir mejor que otros países desarrollados especializados en este tipo de actividades, como Italia o Portugal, la seria competencia de las economías en desarrollo, merced a las estrategias competitivas puestas en marcha, basadas en la innovación y en la diferenciación y la mejora de la calidad de sus productos (Álvarez y cols., 2007; García y Tello, 2011).

En suma, el precedente análisis sobre la evolución de la cuota española en la oferta mundial de mercancías ha puesto de relieve aquellas actividades que muestran mayores dificultades para extender su inserción en los mercados exteriores y, por consiguiente, a las que debería prestarse más atención, no solo en la esfera de la exportación, sino también en la del desarrollo tecnológico. En este sentido, y atendiendo al resumen de indicadores expuesto en el cuadro 1, puede hacerse la siguiente tipología de sectores:

1. *Sectores con problemas de raíz tecnológica:* equipo de telecomunicaciones, maquinaria de oficina y ordenadores e instrumentos científicos y ópticos. Los tres comparten una parca contribución al total de las ventas exteriores españolas, aunque esta limitación obedece al escaso desarrollo de su producción, dadas las altas propensiones a exportar que anotan, lo que trasluce la idoneidad de aplicar un *mix* de políticas de innovación y exportación que descanse sobre la primacía de las primeras.

2. *Sectores con problemas de calidad y estrategia exportadora:* caucho y plásticos, otras manufacturas, productos metálicos, productos de minerales no metálicos, madera y muebles. Se trata de actividades que, en la mayoría de los casos, han perdido peso en la oferta exterior española, a pesar de haber encarado una demanda mundial bastante viva en el transcurso de la última década; hecho al que se une el pequeño porcentaje de producción que envían al exterior. Entre ellas despuntan, por disponer de una posición comparativa mejor, las de caucho y plásticos y productos metálicos, si bien no han sido capaces de beneficiarse del elevado incremento registrado por la demanda global de estos bienes.

Estos seis sectores parecen tener deficiencias en sus estrategias exportadoras, al mismo tiempo que problemas de tecnología y calidad en sus productos, por lo que claramente solicitan amparo para su orientación hacia los mercados exteriores.

3. *Sectores competitivos pero enfrentados a una demanda mundial en lento crecimiento:* textil, vestido, cuero y calzado, otra maquinaria eléctrica y papel y edición. Aun cuando han tendido a aminorar su aportación al conjunto de las exportaciones españolas, estas ramas han cosechado ganancias en los mercados mundiales de forma muy notoria, si se exceptúa la mencionada en segundo lugar, con mayores obstáculos de raíz tecnológica, que mantiene su cupo. Un resultado indicativo de una aceptable situación competiti-

va, que podría servir de estímulo para algunas empresas con reducida proyección internacional, siendo precisamente esta la causa de la débil propensión a exportar alcanzada por las dos últimas, en especial, la industria del papel.

4. *Sectores con buena situación competitiva que pueden aumentar su propensión a exportar:* maquinaria agrícola e industrial, química, metalurgia y otro material de transporte. Son actividades caracterizadas por un comportamiento expansivo a lo largo de los dos pasados lustros, pero que todavía muestran relativamente bajas cuotas de penetración en los mercados mundiales y una insuficiente vocación exportadora. Reclaman visiblemente una política de apoyo a la exportación, puesto que no parecen verse afectadas por inconvenientes de naturaleza tecnológica o de costes.

A los cuatro grupos de sectores que acaban de delimitarse, cabe añadir un quinto, conformado por aquellos que, lejos de exhibir un déficit exportador, aglutinan una parte muy importante del esfuerzo exportador español, constituyendo el centro de su fortaleza:

5. *Sectores clave en la exportación:* automóviles, alimentos, bebidas y tabaco y productos farmacéuticos. La citada en primer término afronta una demanda más lenta que restringe sus posibilidades de desarrollo y sufre, además, un exceso de capacidad mundial, que tenderá a agravarse con la expansión de las economías emergentes. Por lo que respecta a la alimentación, España no ha sabido aprovechar el fuerte ritmo de crecimiento de sus compras a escala global, lo que sin duda guarda relación con su exigua vocación exportadora. Justo al contrario de lo sucedido con la industria farmacéutica, cuyos registros la acreditan como el principal triunfo del desempeño exportador de nuestro país durante los últimos años.

La clasificación facilitada ofrece elementos suficientes de referencia acerca de la situación actual de cada uno de los sectores aquí considerados, habiendo de tenerse en cuenta, por ende, en el planteamiento de una política de apoyo a la exportación. Así, tal y como se detallará a continuación, la combinación de la misma con el perfil espacial de la oferta exterior española, reseñado en páginas previas, permite determinar con mayor complejidad el marco de posibles estrategias (11).

## 3. El binomio sectores-mercados de las exportaciones españolas

Dirigiendo el interés, en primer lugar, hacia el catálogo de actividades tipificadas en el rótulo anterior por manifestar mayores debilidades exportadoras ligadas a un limitado desarrollo de la producción y la innovación, y a carencias de calidad y ausencia de adecuadas estrategias de exportación, en el gráfico 3 es posible observar que, en lo concerniente a equipo de telecomunicaciones, maquinaria de oficina y ordenadores e instrumentos científicos y ópticos (Grupo 1), ha descendido la participación española en las importaciones de la práctica totalidad de países seleccionados, en el caso de las dos primeras, y en casi la tercera parte de los mismos en el sector de instrumentos científicos; un retroceso que ha revestido especial intensidad en algunas plazas como Marruecos o Argelia y, en menor medida, Turquía, Argentina, Francia o Italia, ubicadas entre nuestros principales clientes en este segmento de industrias.

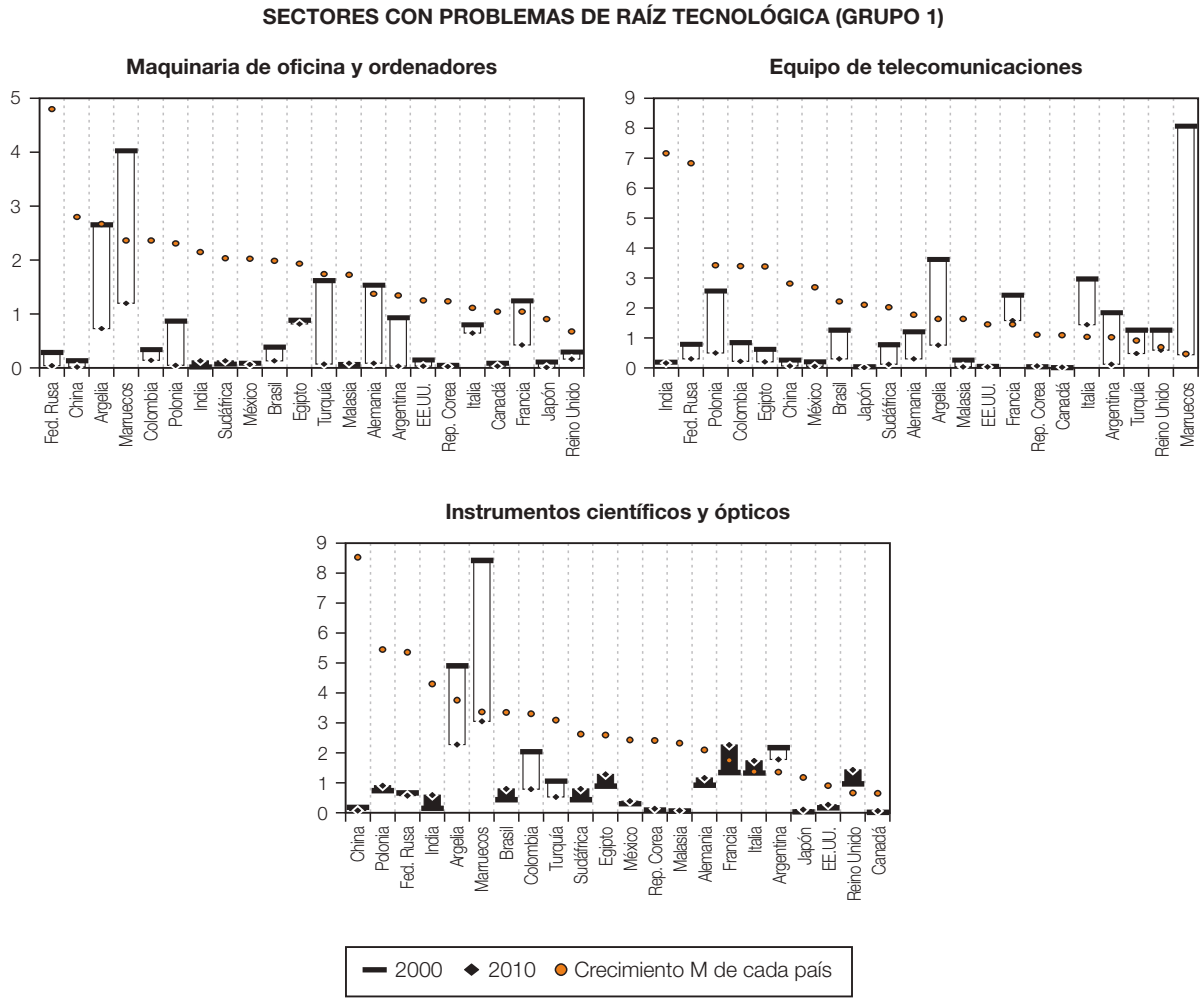
Además, fruto de esa desfavorable evolución de las ventas exteriores, la parcela española en las adquisiciones de este tipo de productos se ha hecho aún más estrecha en aquellas áreas que han mantenido un comportamiento importador más vigoroso en este ámbito, a saber, China, Rusia o India, si bien en este último país la pérdida de relevancia se circunscribe a equipo de telecomunicaciones. Estos resultados insisten en las trabas con las que España tropieza a la hora de beneficiarse del incremento de la demanda de las producciones más intensivas en tecnología, remitiendo al problema de desarrollo tecnológico de fondo. Como tampoco ha sido capaz de sostener —excepción hecha de instrumentos científicos— su ya corta presencia en el mercado estadounidense, líder en las compras globales de maquinaria de oficina y equipo de telecomunicaciones, o en el japonés, otro de los países con un peso más destacado en las importaciones mundiales.

No obstante, las empresas encuadradas en el sector de instrumentos científicos, en general, con mayor éxito exportador que las del resto de industrias de este grupo, han incrementado su cuota en destinos muy dinámicos, como Polonia, India o Brasil, amén de en otros de menor crecimiento, pero gran tamaño, casos de Francia, Reino Unido, Italia y Alemania, reflejando ventajas competitivas generalizadas que deberían consentirles recuperar posiciones en Marruecos, Argelia, Colombia, Turquía o Argentina. Por lo demás, la experiencia de introducción en nuevos mercados que poseen estas empresas puede ser una excelente guía para los planes de expansión de las pertenecientes a otros sectores.

En relación a las actividades del Grupo 2, las determinadas por deficiencias en la calidad de los productos y en las estrategias exportadoras,

GRÁFICO 4

**GRADO DE PENETRACIÓN DE LOS PRODUCTOS ESPAÑOLES EN LOS MERCADOS MUNDIALES, 2000-2010**
**(Cuota española en las importaciones del país, en porcentaje)**




*Nota:* Las barras miden la dimensión del cambio en la cuota de cada país, destacándose en color negro y blanco, respectivamente, los aumentos y disminuciones en la misma.
*Fuente:* Elaboración propia con datos de Naciones Unidas, Comtrade.

esto es, caucho y plásticos, productos metálicos, minerales no metálicos, madera y corcho y muebles —todas ellas con un importante grado de penetración en mercados geográficamente cercanos, fundamentalmente Marruecos, Argelia y Francia—, la mayoría han reforzado su disposición en algunos de los territorios con un ritmo de aumento de sus importaciones más vivo, lo que viene a indicar que se topan más con problemas de táctica exportadora que de calidad de los productos, aunque la situación difiere en función de las ramas examinadas. Concretamente, los mercados en los que han avanzado son los siguientes (gráfico 3):

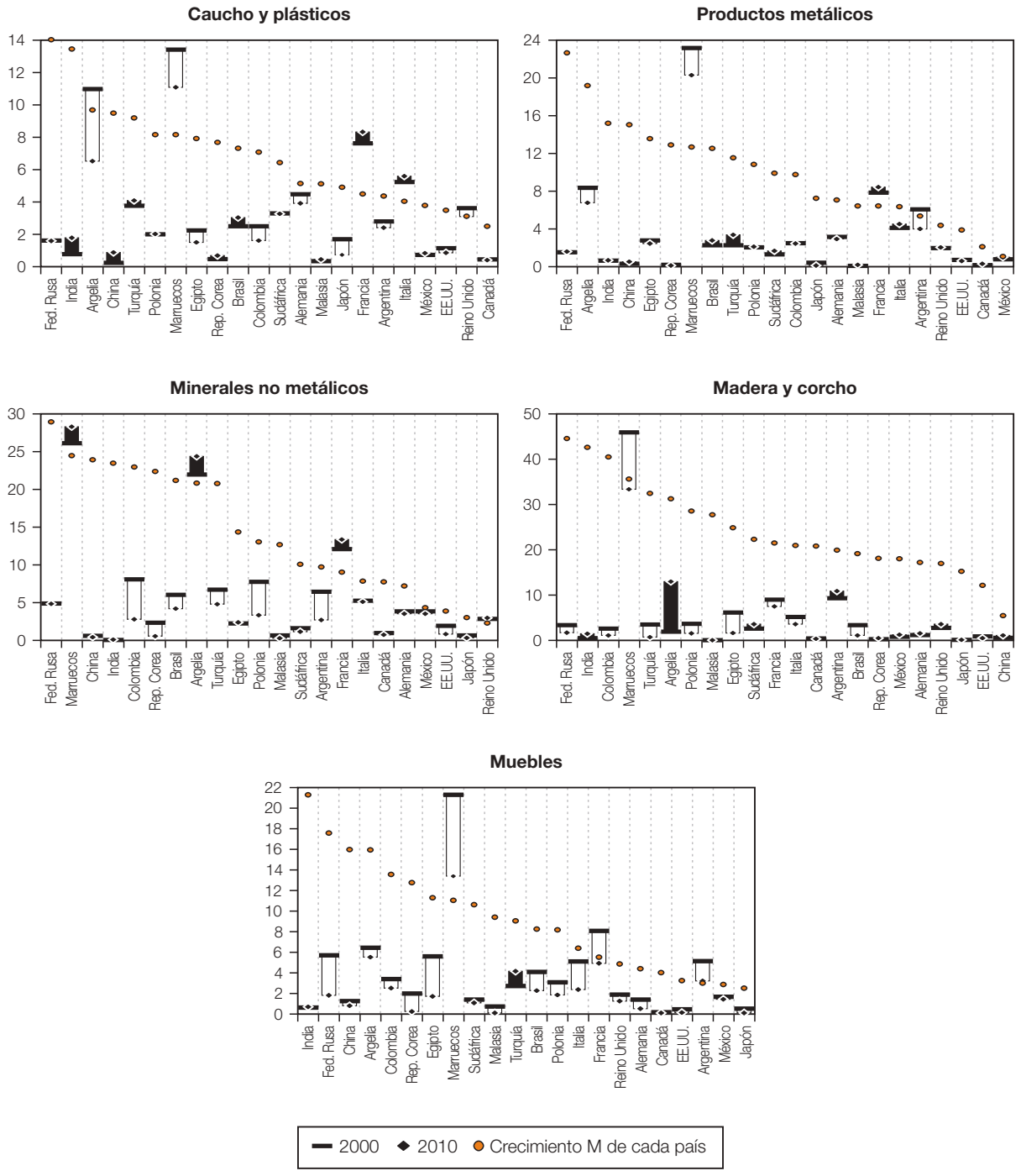
— Marruecos y Argelia en el caso de minerales no metálicos. No parece haber razones para que este éxito no se difunda a otros países con elevadas perspectivas de crecimiento. Con todo, a las empresas de este sector que pretendan dirigirse al exterior ha de avisárseles de las oportunidades existentes en los mercados donde se va afianzando la penetración española.

— India, China, Turquía y Brasil en el de caucho y plásticos. Asimismo, la sólida y creciente

GRÁFICO 4 (Continuación)

**GRADO DE PENETRACIÓN DE LOS PRODUCTOS ESPAÑOLES EN LOS MERCADOS MUNDIALES, 2000-2010**
**(Cuota española en las importaciones del país, en porcentaje)**

**SECTORES CON DEFICIENCIAS EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS Y EN LAS ESTRATEGIAS EXPORTADORAS (GRUPO 2)**

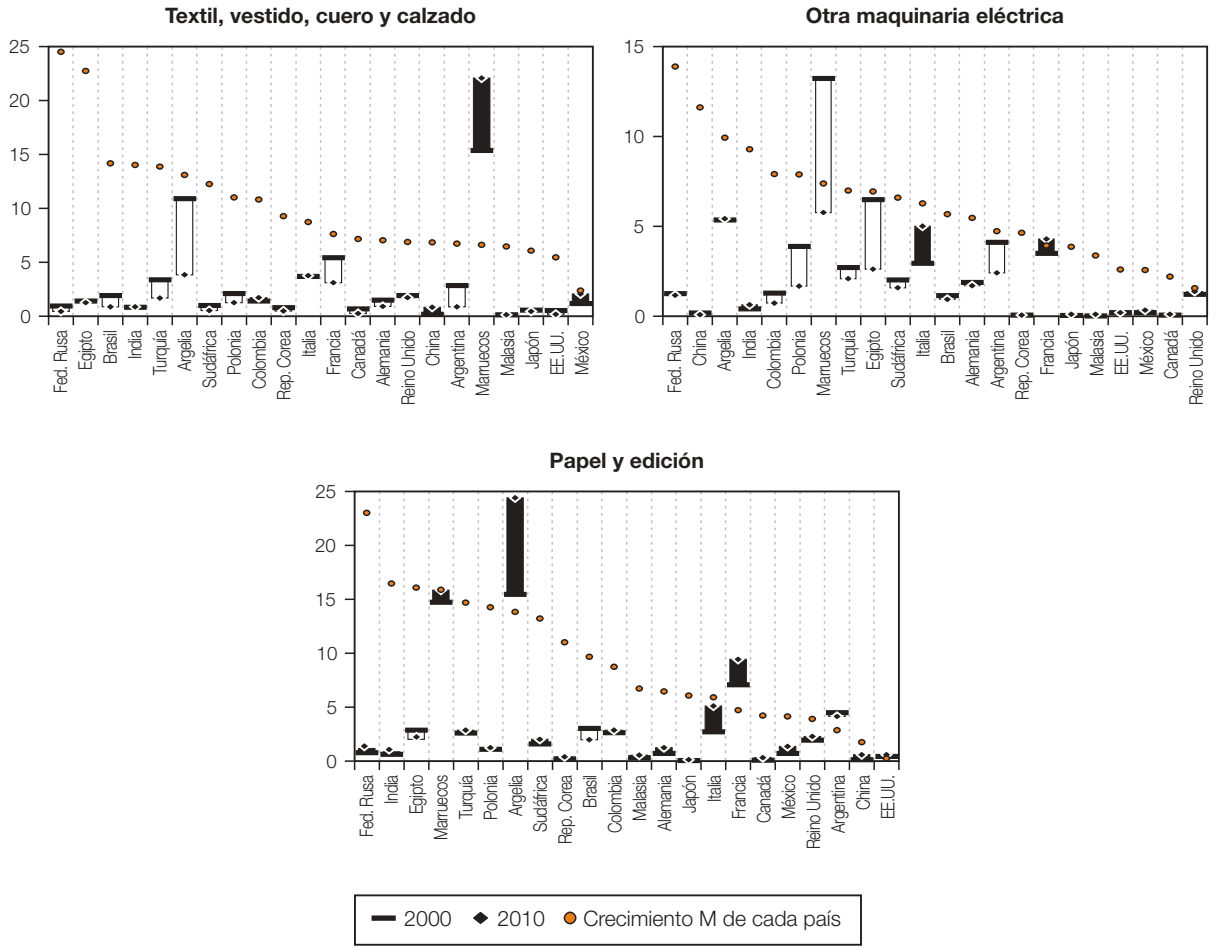



*Nota:* Las barras miden la dimensión del cambio en la cuota de cada país, destacándose en color negro y blanco, respectivamente, los aumentos y disminuciones en la misma.
*Fuente:* Elaboración propia con datos de Naciones Unidas, Comtrade.

GRÁFICO 4 (Continuación)

**GRADO DE PENETRACIÓN DE LOS PRODUCTOS ESPAÑOLES EN LOS MERCADOS MUNDIALES, 2000-2010**
**(Cuota española en las importaciones del país, en porcentaje)**

**SECTORES COMPETITIVOS PERO ENFRENTADOS A UNA DEMANDA MUNDIAL EN LENTO CRECIMIENTO (GRUPO 3)**




*Nota:* Las barras miden la dimensión del cambio en la cuota de cada país, destacándose en color negro y blanco, respectivamente, los aumentos y disminuciones en la misma.
*Fuente:* Elaboración propia con datos de Naciones Unidas, Comtrade.

implantación en Francia e Italia añade evidencia de que una estrategia más agresiva de exportación puede dar lugar a muy buenos resultados.

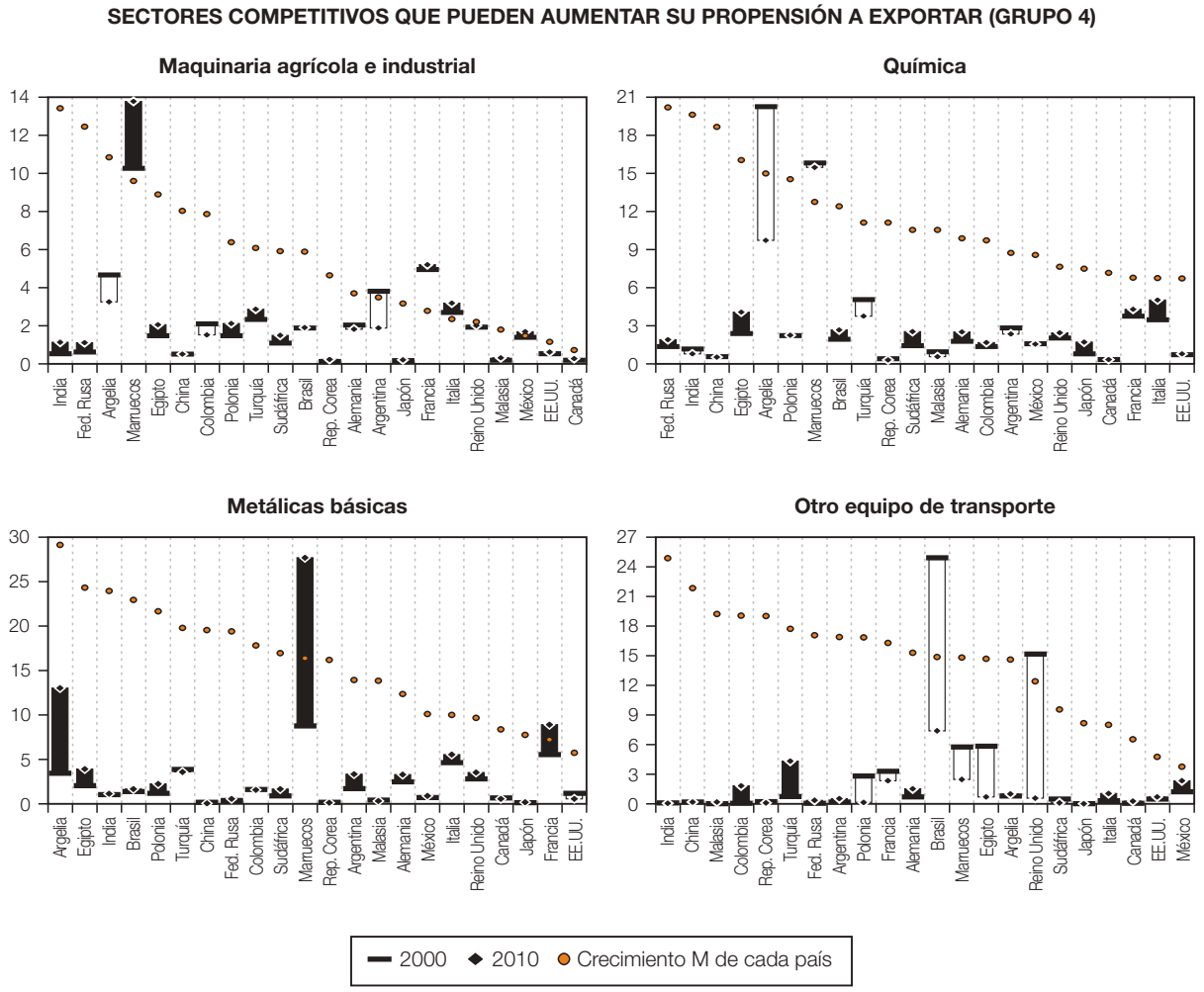
— Turquía, Brasil y China en el de productos metálicos. Una constatación que, unida al progreso cosechado en Francia e Italia, aporta motivos para confiar en la utilidad de planes apoyo encaminados a acrecentar la limitada vocación exportadora de esta industria.

—En madera y corcho, la presencia española se debilita en varios mercados antiguos, lo que confirmaría una situación próxima a la que atraviesa el sector del mueble. Sin embargo, también asciende de manera notable en alguno de los mercados más expansivos, caso de Argelia, y se perciben ligeras mejoras en las ratios de introducción en otros como India o Sudáfrica.

Cuando se desvía la mirada hacia las actividades incluidas en el Grupo 3: otra maquinaria eléctrica, textil, vestido, cuero y calzado y papel y edición, se advierte que, pese a conquistar terreno en el total de compras internacionales, dentro de la colección de países escogidos solo es frecuente la medra de las cuotas en la última

GRÁFICO 4 (Continuación)

**GRADO DE PENETRACIÓN DE LOS PRODUCTOS ESPAÑOLES EN LOS MERCADOS MUNDIALES, 2000-2010**
**(Cuota española en las importaciones del país, en porcentaje)**




*Nota:* Las barras miden la dimensión del cambio en la cuota de cada país, destacándose en color negro y blanco, respectivamente, los aumentos y disminuciones en la misma.
*Fuente:* Elaboración propia con datos de Naciones Unidas, Comtrade.

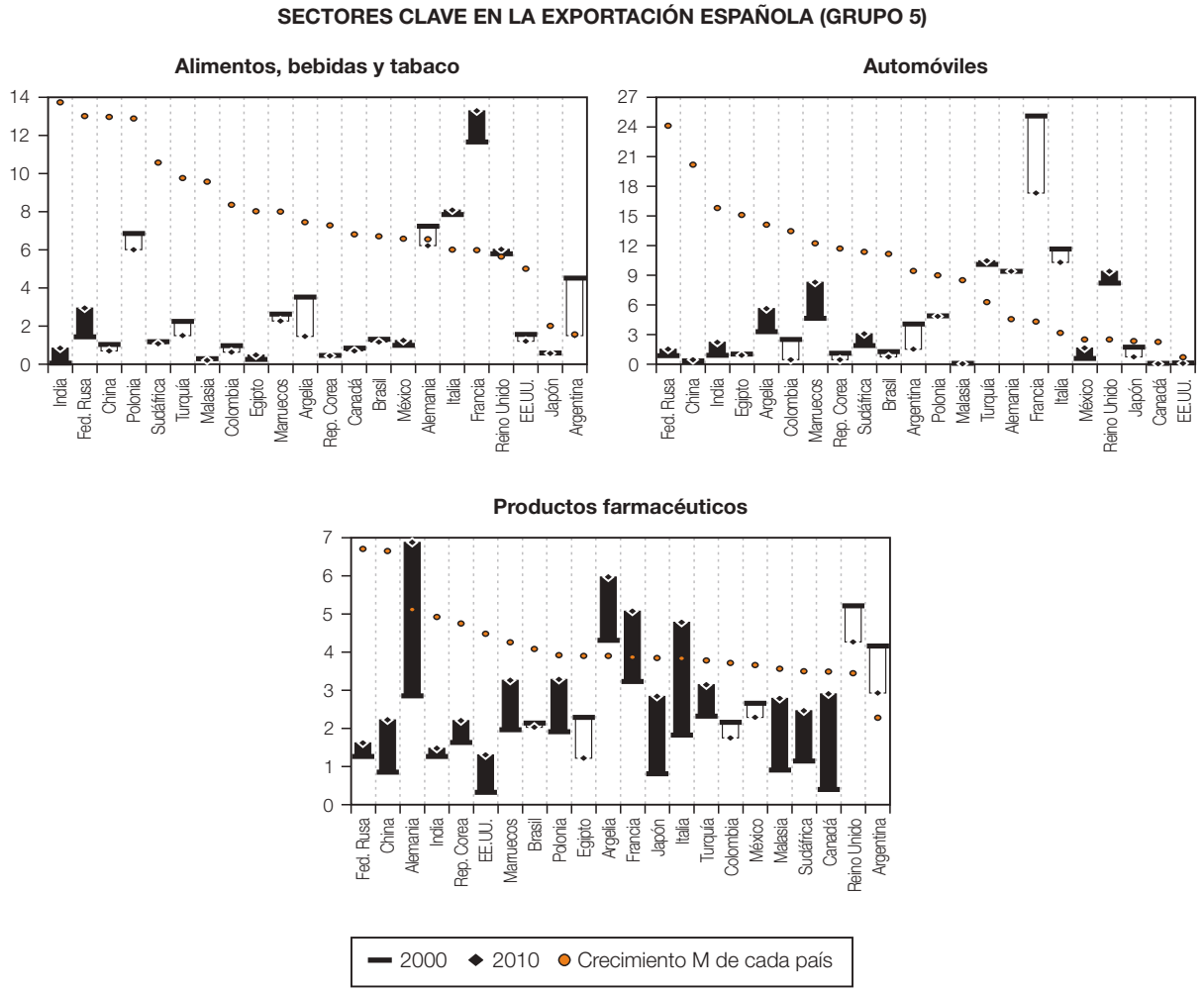
aludida, frente a la más habitual disminución en las dos primeras. En todas resalta la elevada participación alcanzada en Marruecos y Argelia, como ya sucedía en las ramas del Grupo 2. Se trata de sectores más obligados que otros a asentarse en nuevos mercados, dado el escaso brío de la demanda de estos productos en las economías desarrolladas. Especificando un poco más lo acontecido en cada una de ellas, cabe señalar:

— En papel y edición y otra maquinaria eléctrica, las cuotas mantenidas en países avanzados son notables, elevándose además en Francia, Italia y Reino Unido; unos resultados que reclaman continuidad. Adicionalmente, mientras que la primera ha logrado incrementar su presencia en mercados nuevos y expansivos, como los de Rusia, India, Marruecos, Turquía, Polonia y, sobre todo, Argelia, en otra maquinaria eléctrica la parcela española en las economías emergentes, o es muy reducida, o ha disminuido.

— En textil, vestido, cuero y calzado, algunos mercados no muy expansivos hasta el momento, entre ellos Marruecos, China o México, han visto

GRÁFICO 4 (Continuación)

**GRADO DE PENETRACIÓN DE LOS PRODUCTOS ESPAÑOLES EN LOS MERCADOS MUNDIALES, 2000-2010**
**(Cuota española en las importaciones del país, en porcentaje)**




*Nota:* Las barras miden la dimensión del cambio en la cuota de cada país, destacándose en color negro y blanco, respectivamente, los aumentos y disminuciones en la misma.
*Fuente:* Elaboración propia con datos de Naciones Unidas, Comtrade.

crecer la proporción de los productos españoles en sus importaciones, pero no así otros mucho más dinámicos como Rusia, Egipto, Brasil, Turquía o Argelia. Probablemente la desigual trayectoria del textil y el resto de ramas incluidas en esta rúbrica desfiguran el escenario, apelando a un mayor desglose sectorial. En todo caso, una política de apoyo podría tomar inicialmente como blanco a los países mencionados.

Atendiendo ahora a las actividades encajadas en el Grupo 4, competitivas aunque con margen de mejora de su propensión a exportar: maquinaria agrícola e industrial, metálicas básicas, química y otro equipo de transporte, en términos generales, ha de destacarse el favorable comportamiento tanto en destinos antiguos como en nuevos, si bien con alguna selección entre ellos que puede obedecer a problemas de especialización o de estrategia exportadora. Así, territorios como China, India o Rusia todavía están por abordar, por lo que son palmarios objetivos de patrocinio a la exportación. La observación individualizada de cada una de estas ramas permite extraer las siguientes conclusiones (gráfico 3):

— Maquinaria agrícola e industrial. Marruecos, India, Rusia, Polonia, Turquía, Egipto y Sudáfrica figuran entre los países donde España ha adelantado su posición. Aparece como un sector con una notable y común capacidad de expansión. Los países enumerados constituyen indudables propósitos, pero asimismo otros como Argentina, Colombia, Brasil, China, Japón o Estados Unidos.

— Metálicas básicas. En esta rama, al tiempo que se refuerzan plazas habituales, como Francia o Italia, el aumento del peso de los productos españoles en las compras exteriores de países EAGLE y NIDO ha sido casi generalizado, si bien la instalación en mercados hasta el momento poco conocidos se revela aún difícil, dado que, omitiendo a Marruecos y Argelia, el grado de penetración en los mismos permanece muy bajo. En consecuencia, el apoyo a la diversificación de destinos tendría que ser importante.

— Química. También aquí se anotan avances en muchos mercados nuevos, entre ellos Egipto, Rusia, Sudáfrica, Brasil o Colombia, a la vez que se consolidan las ventas a Japón y los países desarrollados de Europa. Con todo, continúa quedando pendiente el área asiática, cuyas importaciones han crecido a tasas próximas al 20%. Un mayor posicionamiento en esos mercados coadyuvaría a impulsar un sector que se ha alzado hasta el tercer y cuarto puesto, a nivel europeo y mundial, respectivamente, en el ranking de nuestras exportaciones.

— Otro equipo de transporte. Es un sector especializado, que centraliza sus esfuerzos en Europa y Sudamérica, si bien parece estar inmerso en una estrategia de multiplicación de mercados y replanteamiento de los más tradicionales, que seguramente es más el fruto de la aplicación de nuevas tácticas ante la globalización que de una crisis competitiva (12).

No cabe rematar este análisis sin una reseña acerca de los sectores que conforman la columna vertebral de la exportación española, automóviles y alimentos, bebidas y tabaco, así como de un tercero, productos farmacéuticos, con menor entidad, pero que, de manera equivalente, puede juzgarse clave por su brillante trayectoria exterior de los últimos tiempos.

— Automóviles. Concentrado en Europa, en respuesta a una configuración del comercio de carácter regional (Sturgeon y Van Biesebroeck, 2009), los triunfos adquiridos en Rusia, los gigantes asiáticos y, especialmente, Argelia y Marruecos, han sido significativos, aunque insuficientes para contrarrestar la pérdida de importancia en dos de sus principales puntos de llegada, Francia e Italia. En ambos, al igual que en gran parte del resto del G-7, los productos españoles se han visto desplazados por los procedentes de las economías emergentes. Prosperar en otros destinos más expansivos, tratando, en paralelo, de recuperar la competitividad en los usuales europeos y latinoamericanos, sigue siendo el reto al que se enfrentan las empresas españolas en este campo.

— Alimentos, bebidas y tabaco. Asimismo centrado en la Unión Europea, donde, a diferencia del automóvil, se acrecienta la presencia española, debería diversificar sus clientes internacionales, pues solo en Rusia e India ha conseguido elevar de manera notoria su aportación. Representa un evidente desafío vencer las trabas, que en algunas ocasiones pueden ser culturales, y adentrarse en otros mercados expansivos como el chino o los sudamericanos.

— Productos farmacéuticos. Ha adelantado sustancialmente su posición en la mayoría de los países revisados, hasta alcanzar, a la altura de 2010, cuotas que llegan a multiplicar por siete las cifras del año 2000, capturando parcelas de mercado más amplias en tradicionales mercados desarrollados, casos de Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón, Italia y Canadá, además de en varios de los países que han presidido el avance de las compras internacionales. Así sucede en China (donde España casi ha triplicado su peso relativo), Rusia, India, Corea o Marruecos.

## 4. Conclusiones

El reconocimiento de la competitividad revelada por cada uno de los sectores industriales españoles, tanto en el conjunto mundial como en los mercados de mayor dimensión y con perspectivas más optimistas de crecimiento futuro, ha hecho posible ordenarlos en función de sus necesidades y establecer alguna orientación acerca de los objetivos geográficos para una estrategia de apoyo que busque incrementar las propensiones a exportar y el número de empresas españolas que se dirigen al exterior.

En términos generales, las actuaciones encaminadas a extender la participación española en las corrientes de comercio internacional podrían tratar de rescatar el terreno cedido en los mercados de sólida implantación, ampliar los éxitos alcanzados en otros nuevos y fomentar la inserción en territorios claramente expansivos apenas explorados. Además, no ha de pasarse por alto que, si bien el volumen de ventas exteriores sectoriales guarda una relación positiva con la diversificación espacial, también lo hace con el logro de una alta penetración en un número limitado de países (Easterly y cols., 2009),

de modo que no es aconsejable una elevada dispersión de los puntos de llegada con exigua presencia en cada uno de ellos.

Por otra parte, no todos los destinos son igual de accesibles a los productos españoles vía exportación, dados los costes de transporte que conllevan las largas distancias. Por eso parece revestir mayor interés concentrarse en aquellas localizaciones consolidadas en las que se ganan posiciones, a la par que en las que se ha conseguido entrar recientemente (13). Al respecto, cabe compendiar el marco de orientación que se desprende del análisis del binomio sectores-países efectuado en estas páginas, resaltando las siguientes oportunidades sectoriales para la exportación española:

— *Sectores con problemas de raíz tecnológica:* digna de especial mención es la industria de instrumentos científicos y ópticos, la única dentro de esta agrupación que ha sido capaz de afianzar su implantación en las grandes economías comunitarias, al tiempo que de introducirse en Brasil, India, Sudáfrica, Egipto y Polonia. Así pues, todos los países mencionados podrían constituir una meta prioritaria para este sector.

— *Sectores con problemas de calidad y estrategia exportadora:* las actividades reunidas en este segmento han mantenido bases más estables que las anteriores en los países donde disponen de una cuota más alta. Pero difieren en el éxito con el que lo logran, despuntando en este sentido las ramas de caucho y productos metálicos, que avanzan en Francia, Italia, Brasil y Turquía. Profundizar en estas plazas es el fin a perseguir; una receta que, en lo que atañe a minerales no metálicos, ha de aplicarse en Marruecos y Argelia. Conjuntamente, debería impulsarse la apertura de nuevos nichos de mercado registrada en países que brindan amplias posibilidades; a saber, China e India, en el sector del caucho; Sudáfrica, en el de productos metálicos, o Argelia en el de madera y corcho.

— *Sectores competitivos pero enfrentados a una demanda mundial en lento crecimiento:* en este trío de industrias destaca la de papel y edición, apenas necesitada de asistencia. Lo contrario sucede con textil, vestido, cuero y calzado, que únicamente refuerza su destacada situación en Marruecos, consiguiendo introducirse (si bien de manera tímida) en destinos con una demanda no muy expansiva en este ámbito, casos de México o China. Por último, en otra maquinaria eléctrica, ha de insistirse en economías exigentes de Europa, a la luz de los positivos resultados anotados en ellas.

— *Sectores competitivos que pueden aumentar su propensión a exportar:* al margen de otro equipo de transporte, las actividades aquí encuadradas coinciden en la habilidad mostrada tanto para fortalecer su presencia en mercados antiguos —fundamentalmente ubicados en Europa y África— como para abordar otros poco explorados y muy dinámicos; en particular, India y Rusia, en el caso de maquinaria agrícola e industrial; Rusia y Colombia, en el de química, y Brasil, Polonia y Sudáfrica, en el de metalurgia. Con todo, en vista del todavía bajo grado de inserción alcanzado, estos territorios deberían ser objeto evidente de una política de exportación. De forma semejante han de serlo Colombia, Argentina e Italia en el sector de otro equipo de transporte.

— *Sectores clave en la exportación:* esta terna de industrias presentan como nota común el incremento de su protagonismo en los socios de la Unión Europea de superior tamaño. En cambio, discrepan en sus triunfos fuera del espacio integrado: cortos en alimentos, bebidas y tabaco, aun cuando se incorporan de manera significativa a los mercados de Rusia e India; más numerosos en automóviles, con adelantos de su posición en Marruecos, Turquía y Argelia, y notables éxitos de penetración en India, Sudáfrica, Rusia y México; y generalizados y sobresalientes en la industria farmacéutica. Resultados, unos y otros, que solicitan continuidad.□

## NOTAS

*(1) Al respecto, conviene advertir que el análisis desarrollado en las páginas que siguen se ocupa exclusivamente de las exportaciones de mercancías, que representan alrededor de las dos terceras partes de las ventas totales de nuestro país, manejando para ello la información ofrecida por Naciones Unidas en la base de datos Comtrade, donde las cifras están expresadas a precios corrientes y en dólares.*

*(2) Una revisión detallada de la evolución de la cuota de mercado de España en las exportaciones mundiales puede encontrarse en el artículo de Myro (2012) que aparece publicado en este mismo número de la revista.*

*(3) En el ámbito de los servicios, la trayectoria española ha sido aún más positiva, sobrepasando el dinamismo de nuestras exportaciones al de la mayoría de las grandes potencias europeas, amén de Estados Unidos y Japón, de modo que tampoco en este caso la cuota de España se ha visto afectada por el espectacular progreso de los flujos procedentes de países como India, Rusia y China.*

*(4) Sobre este tema pueden consultarse, entre otros, los trabajos de Rabanal (2006), Myro y Álvarez (2010) y Pérez (2011).*

*(5) No sin razón, los países con superior dimensión y nivel de renta diversifican en mayor medida el perfil geográfico de sus transacciones comerciales (Easterly y cols., 2009; Hidalgo y Hausmann, 2009).*

*(6) De entre los factores que determinan la especialización sectorial asumida por un país, la innovación resulta de particular importancia, pues acrecienta la capacidad del país para tomar posiciones tanto en los mercados más*

maduros como en los más expansivos, haciéndolo menos dependiente de la competencia en precios. Para más detalle, véase Pérez (2004)

(7) Como se demuestra en el trabajo de Easterly y cols. (2009), aunque el avance tecnológico ha primado en el crecimiento de la oferta exterior sobre las perturbaciones de demanda, esta última ha cumplido una función relevante, principalmente entre los países desarrollados y, de forma particular, en España.

(8) Una conclusión que por otra parte respaldan los resultados obtenidos al aplicar la denominada metodología de la cuota de mercado constante a la trayectoria dibujada por la oferta exterior de nuestro país entre los años 2000 y 2009 (Vega y Álvarez, 2011).

(9) Se conoce por el acrónimo EAGLE (águilas en español) a los diez países cuya contribución individual al crecimiento del PIB mundial durante la vigente década superará, de acuerdo con las proyecciones de distintas instituciones financieras y organismos internacionales, a la de la media de las grandes economías desarrolladas (excluida la estadounidense). Esta lista de economías clave para los próximos años se completa con otra en la que se incluyen aquellas con potencial de convertirse en EAGLE, los denominados países NIDO. Para más detalle, véase BBVA (2010).

(10) La pujanza de las exportaciones de productos farmacéuticos (entre 2000 y 2010 su tasa de crecimiento no ha estado lejos de triplicar la registrada por el total de manufacturas), le ha permitido a nuestro país acrecentar sustancialmente su cuota en la rúbrica que ha anotado un crecimiento más enérgico a escala internacional, situándose en el puesto número diez de la clasificación de proveedores.

(11) Con todo, no ha de olvidarse que la política pública de fomento a la exportación ha de fijarse a nivel de empresa, razón por la que la vertiente sectorial sobre la que pivota el presente trabajo únicamente proporciona una base de orientación para aquellas firmas que están interesadas y, desde luego, para los responsables de desarrollar tal política.

(12) En este sentido, y aunque se trate de territorios no contemplados en estas páginas, sobresalen los avances logrados en varios países africanos y americanos como Botsuana, Cabo Verde, Mali, Senegal, El Salvador o la República Dominicana, donde la cuota de los productos españoles ha crecido de forma espectacular.

(13) Más comprometido resulta tomar como referencia aquellos mercados en los que se ha retrocedido, porque ello puede obedecer a la falta de adecuación a la demanda del país en cuestión o bien a dificultades competitivas. La distinción entre ambos motivos no es sencilla, aunque la clasificación sectorial manejada en este trabajo, de menor a mayor competitividad, puede constituir una guía.

## BIBLIOGRAFÍA


Álvarez, M.ª E.; Myro, R. y Vega, J. (2007): «Cambios recientes en la especialización inter-industrial de las manufacturas españolas», **Papeles de Economía Española**, núm. 112, págs. 2-21.

BBVA (2010): **Análisis transversal de economías emergentes**, Observatorio Económico, BBVA Research.

Easterly, W.; Reshef, A. y Schwenkenberg, J. (2009): «The power of exports», **Policy Research Working Paper**, núm. 5.081, The World Bank.

García, C. y Tello, P. (2011): «La evolución de la cuota de exportación de los productos españoles en la última década: el papel de la especialización comercial y de la competitividad», **Boletín Económico**, mayo, Banco de España, págs. 49-60.

Hidalgo, C. A. y Hausmann, R. (2009): «The building blocks of economic complexity», **PNAS**, vol. 106, núm. 26, págs. 10.570-10.575.

Myro, R. (2012): «La competitividad exterior de la economía española», **Economistas**, núm. 130.

Myro, R. y Álvarez, M.ª E. (2010): «El imperativo de la competitividad para la economía española», **Claves de la Economía Mundial**, ICEX-ICEI, págs. 155-162.

Pérez, F. (dir.) (2004): **La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización**, Colección Estudios Económicos, núm. 32, Servicio de Estudios de «la Caixa», Barcelona.

— (2011): **Crecimiento y competitividad. Trayectoria y perspectivas de la economía española**, Informe Fundación BBVA-Ivie, Bilbao. (http://www.fbbva.es/TLFU/tlfu/esp/publicaciones/informes/fichainforme/index.jsp?codigo=613)

Rabanal, P. (2006): **Explaining Inflation Differentials between Spain and the Euro Area**, «la Caixa» Economic Papers, núm. 2.

Sturgeon, T. J. y Van Biesebroeck, J. (2009): «Crisis and protection in the automotive industry. A global value chain perspective», **Policy Research Working Paper**, núm. 5.060, The World Bank.

Vega, J. y Álvarez, M.ª E. (2011): «Estrategias de competitividad exterior de la economía española», **Principios. Estudios de Economía Política**, núm.18, págs. 31-46.


## RESUMEN


*En la crítica situación por la que atraviesa la economía española, atenazada por la falta de crédito y el letargo de la demanda interna, el incremento de su participación en la oferta mundial de bienes se configura como un elemento indispensable de cara a reactivar la producción, algo para lo que necesita reforzar sus bases competitivas. Afrontar este desafío requiere la puesta en marcha de un ambicioso programa de actuaciones públicas que promueva, por un lado, el avance de la productividad y, por otro, el establecimiento de las empresas españolas en aquellos mercados que brindan mejores oportunidades de negocio en los años venideros. Ubicado en este segundo escenario, el presente trabajo examina los componentes espacial y sectorial de las ventas exteriores de España, con el ánimo de apuntar algunas líneas de orientación para una estrategia de apoyo a la exportación.*



Palabras clave: *Competitividad exterior, Patrón exportador, Mercados emergentes, Binomio sector-mercado.*

# Análisis de competitividad de las exportaciones españolas. Un enfoque *shift-share* a nivel de producto

Asier Minondo
*Deusto Business School*
Francisco Requena
*Universidad de Valencia*

## 1. Introducción

En los últimos 25 años se han producido dos cambios importantes en la estructura del comercio mundial. Primero, un proceso generalizado de apertura comercial por parte de todos los países. Segundo, la aparición de varias economías emergentes como China, y en menor grado India, Indonesia y Turquía, que han desplazado el centro de gravedad del comercio, tradicionalmente localizado en Europa occidental y Estados Unidos, hacia Asia.

En un contexto de mayor apertura comercial global y de nuevos competidores que están ganando cuota de mercado mundial, el análisis de la competitividad exterior de los países vuelve a cobrar importancia. Este análisis es, si cabe, más relevante para el caso español, ya que en las circunstancias actuales, el sector exterior constituye la vía más importante para impulsar la economía española. En este trabajo analizamos el caso de España en el período 1995-2007. Nuestro objetivo es identificar qué productos han contribuido a explicar mejor el desempeño exportador desde 1995 hasta el comienzo de la crisis mundial.

Para realizar este análisis, primero agrupamos los productos en función de su sofisticación, a partir del indicador PRODY propuesto recientemente por Hausmann y cols. (2007). Una de las ventaja de esta clasificación es que permite ordenar *ex post* un gran número de productos de manera sencilla, sin tener que recurrir a clasificaciones convencionales *ex ante* que tienden a agrupar los productos según criterios de contenido tecnológico, dotación factorial o algunas características de las empresas fabricantes. Otra ventaja del indicador, a diferencia de otras taxonomías de carácter más estático, es su capacidad de recoger rápidamente los cambios en la sofisticación de los productos, debido a la incorporación de nuevos oferentes o alteraciones en el grado de estandarización del producto.

Una vez que hemos clasificado los productos por su grado de sofisticación, el trabajo combina algunos indicadores tradicionales de la posición competitiva, como la cuota de mercado o el indicador de ventaja comparativa revelada de Balassa (1965), con un análisis *shift-share* del crecimiento de las exportaciones, con el objetivo de identificar con mayor precisión las fortalezas y debilidades competitivas de los productos que exporta la economía española. Este nuevo enfoque ofrece dos claras ventajas. Primero, al adoptar una visión dinámica permite examinar la evolución de la posición competitiva de los productos españoles a lo largo del tiempo. Segundo, esta metodo-

logía permite identificar fortalezas (debilidades) competitivas a un nivel relativamente agregado (grupo de productos), y posteriormente identificar qué productos contribuyen más a explicar dichas fortalezas y debilidades.

Para ello, primero se calcula la diferencia en el crecimiento de las exportaciones españolas y las exportaciones mundiales durante un período concreto (desviación neta observada o *raw net shift*). A continuación, esta diferencia se transforma en desviaciones porcentuales netas que permiten calcular dos componentes. Primero, el denominado efecto cartera, o contribución del sector analizado a la evolución diferencial (positiva o negativa) de la competitividad de España respecto al resto del mundo. Segundo, el denominado efecto competitividad, o contribución del producto en España a la ganancia (pérdida) total de competitividad de los países en los que el producto ha evolucionado mejor (peor) que la media mundial. El efecto cartera permite identificar qué productos están permitiendo que España gane cuota en el mercado mundial y si estos están caracterizados por un mayor grado de sofisticación. El efecto competitividad, a su vez, analiza si España ocupa un posición relevante en los productos que están aumentando su participación en los mercados mundiales, y si estos se caracterizan por un mayor grado de sofisticación. Esta descomposición se puede realizar definiendo primero un grupo de productos y, a continuación, repitiendo el análisis para los productos más importantes que conforman dicho grupo (1).

Nuestro trabajo presenta la novedad de unir indicadores de evolución competitiva con características de producto. De esa forma podemos comprobar si los efectos cartera y competitividad positivos se concentran en productos de elevada sofisticación, mientras que los efectos cartera y competitividad negativos se concentran en productos de menor sofisticación. Para el caso de España, parece que esta hipótesis se valida con fuerza. La conclusión desde un punto de vista de política comercial es que es necesario concentrar recursos financieros y humanos en mejorar la sofisticación de los productos españoles si queremos mantener/aumentar nuestra cuota en el mercado mundial, más si cabe en un contexto en el que el sector exterior parece la única vía de crecimiento.

El resto del trabajo se organiza como sigue. La sección 2 presenta los datos y la metodología para clasificar los productos según su sofisticación, así como para implementar el análisis *shift-share*. La sección 3 presenta los resultados y la sección 4 resume las principales conclusiones del trabajo.

## 2. Datos y metodología

En esta sección se describe primero la base de datos utilizada en el trabajo. A continuación se explica cómo se ha efectuado la clasificación de productos según su nivel de sofisticación. Finalmente se presentan los cálculos necesarios para obtener el efecto cartera y el efecto competitividad como resultado del análisis *shift-share*.

### *2.1. Los datos*

Para realizar nuestro análisis necesitamos información de flujos de exportación por producto y país, así como el nivel de renta per cápita de los países para un período de tiempo concreto. Los datos de exportaciones se han obtenido de la base de datos BACI, elaborada por CEPII a partir de los datos de un COMTRADE (2). La base de datos BACI contiene información para 196 países y 5.107 productos. El nivel de renta per cápita de los países se mide en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA) y en dólares constantes de 2005, y se ha obtenido de la base de datos *World Development Indicators* que publica el Banco Mundial.

El período de análisis va de 1995 a 2007, un período de la máxima relevancia, al coincidir una etapa de fuerte internacionalización de las empresas españolas con la intensificación del proceso de competencia global, dada la incorporación al comercio internacional de un buen número de empresas y sectores de las economías emergentes.

La muestra final contiene 133 países, después de eliminar países con una población inferior a dos millones y países sin datos de renta per cápita, y 4.993 productos, después de eliminar aquellos productos que no aparecen en 1995 y 2007 (3).

### *2.2. Clasificación de productos según su sofisticación*

Para implementar nuestro análisis *shift-share* primero necesitamos definir los grupos de productos. Para ello utilizaremos un *ranking* de sofisticación de producto, que se construye ordenando los productos de menor a mayor según su indicador PRODY (Hausmann y cols., 2007):

$$PRODY_{ic,t} = \sum_{c} \frac{(x_{ic,t}/X_{c,t})}{\sum_{j}(x_{ic,t}/X_{c,t})} Y_{c,t} \qquad [1]$$

donde $x_{ic,t}/X_{c,t}$ es la cuota que el producto *i* en el periodo *t* tiene en las exportaciones totales del país c ($X_{c,t} = \sum_i x_{ic,t}$) y $Y_{c,t}$ es la renta per cápita del país *c* en el período *t* (4).

CUADRO 1

**DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS SEGÚN NIVEL DE SOFISTICACIÓN EN 2007 PARA ESPAÑA**

| Quintil PRODY | Número de productos | Valor de PRODY | Peso en exportaciones mundiales | Número de productos exportados por España | Peso en las exportaciones españolas | Número de productos exportados por España con peso mayor de 0,1% | Peso en las exportaciones españolas |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Q1 | 998 | <$9.000 | 10,6% | 912 (19,1%) | 7,7% | 14 | 2,8% |
| Q2 | 999 | $9.000-$ 14.000 | 20,3% | 960 (20,1%) | 14,1% | 20 | 5,0% |
| Q3 | 998 | $14.000-$19.000 | 24,2% | 971 (20,3%) | 30,6% | 50 | 20,4% |
| Q4 | 999 | $19.000-$23.000 | 24,0% | 991 (20,7%) | 26,6% | 52 | 16,8% |
| Q5 | 999 | >$23.000 | 20,9% | 953 (19,9%) | 21,0% | 32 | 12,6% |

El indicador PRODY parte de la idea de que el nivel de renta asociado a las exportaciones de un país aproxima el nivel de productividad de sus exportaciones. Por lo tanto, a nivel mundial, la productividad media de las exportaciones de un producto se puede aproximar por la productividad de los países que exportan ese producto, debidamente ponderado por la ventaja comparativa de cada país. Un mayor PRODY revela *ex post* que ese producto requiere de las ventajas de dotación factorial, nivel tecnológico o desempeño individual de los países de mayor renta per cápita. Un cambio en el tiempo hacia un mayor PRODY indica que el producto es exportado cada vez más por países de mayor nivel de renta per cápita, mientras que una caída importante en el valor del PRODY indica que países de menor renta per cápita van conquistando cuota de mercado en la exportación de ese producto (5).

Los grupos de productos se han constituido a partir del nivel y la tendencia de PRODY de la siguiente manera. Tras calcular el indicador PRODY para cada producto en 1995 y 2007 (ecuación 1), los productos se han ordenado de menor a mayor PRODY y se han agrupado en deciles y quintiles. Los productos se han agrupado por quintiles en 2007, de modo que los productos más sofisticados están localizados en el quinto quintil. La tendencia a aumentar o empeorar el nivel de sofisticación de un producto se ha medido por cambios en la posición por deciles entre 1995 y 2007. Diremos que un producto se hace más (menos) complejo cuando gana (pierde) al menos dos deciles en 2007 respecto a 1995. Por lo tanto, diremos que su nivel de complejidad no cambia si su posición en términos de deciles no varía o varía un decil arriba o abajo.

Los cuadros 1 y 2 presentan la distribución de productos según las dos clasificaciones propuestas en función del nivel de PRODY en 2007 y del cambio en el *ranking* de sofisticación entre 1995 y 2007. El cuadro 1 muestra que España exporta todo de tipo de productos, aunque el peso del comercio es mayor a partir de productos con una productividad mayor de $14.000 (6). El cuadro 2 muestra de nuevo que España exporta todo tipo de productos, esta vez clasificados según haya aumentado, mantenido o disminuido el valor de PRODY entre 1995 y 2007. Según el valor de las exportaciones en 2007, los tres grupos de productos tienen un peso similar en el comercio español. La primera parte del análisis *shift-share* se realizará combinando la clasificación de productos según el valor de PRODY

CUADRO 2

**DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS SEGÚN EL CAMBIO EN EL RANKING DE SOFISTICACIÓN ENTRE 1995 Y 2007 PARA ESPAÑA**

| Cambio ranking PRODY | Número de productos | Cambio en ranking entre 1995 y 2007 | Peso en exportaciones mundiales | Número de productos exportados por España | Peso en las exportaciones españolas |
|---|---|---|---|---|---|
| Empeora | 1.742 | – | 39,6% | 1.651 (34,5%) | 33,3% |
| Igual | 1.454 | = | 27,6% | 1.411 (29,5%) | 31,7% |
| Mejora | 1.797 | + | 32,9% | 1.725 (36,0%) | 34,9% |

en 2007 y el cambio de valor de PRODY entre 1995 y 2007.

La penúltima fila del cuadro 1 muestra el número de productos en cada grupo que tienen un peso superior al uno por mil de las exportaciones españolas. En total hay 166 productos, distribuidos a lo largo de los cinco quintiles. La última fila del cuadro 1 muestra el peso de esta selección de 166 productos en las exportaciones españolas, con un 58% del total, estando de nuevo ligeramente más concentrada en los productos de sofisticación media (Q3). En la última parte del trabajo presentamos los resultados del análisis *shift-share* para esta selección de 166 productos, dentro de su correspondiente grupo de nivel de sofisticación en 2007.

### 2.3. *Análisis* shift-share

Una vez realizada la clasificación de productos según su sofisticación, pasamos a implementar un análisis del crecimiento de las exportaciones de cada grupo de productos y de los productos más importantes que exporta España dentro de cada grupo. Como ya hemos dicho anteriormente, el tipo de análisis *shift-share* está pensado para un análisis secuencial, en el que primero se consideran grupos de productos, y después se pueden seleccionar productos específicos dentro de cada grupo.

Nuestro análisis *shift-share* permite descomponer la evolución exportadora de un producto de un país en un componente mundial (común para todos los países) y otro específico para el país considerado. Los dos efectos que se derivan del análisis (cartera y competitividad) se obtienen después de detraer de la evolución exportadora nacional la parte de la misma que proviene de la tendencia global marcada por todos los países que componen el espacio económico de referencia.

El efecto neto $n_{ic}$, es decir, la diferencia entre el cambio *observado* en las exportaciones de un sector *i* en el país *c* y la variación *esperada* que habrían experimentado las exportaciones en ese país si dicho sector hubiera crecido según la tendencia de las exportaciones totales de la región de referencia, se calcula como:

$$n_{ic} = (x_{ic,t} - x_{ic,t-1}) - x_{ic,t-1}\, g_{IC} \qquad [2]$$

donde $g_{IC} = (x_{IC,t} - x_{IC,t-1}) / x_{IC,t-1}$ es la tasa de crecimiento de las exportaciones totales del grupo de productos *I* ($i \in I$) del grupo de países de referencia *C* (en nuestro caso, el resto del mundo).

A continuación calculamos el efecto cartera y el efecto competitividad teniendo en cuenta que el efecto neto puede tomar valores positivos o negativos:

$$\text{cartera}_{ic} = \begin{cases} n_{ic} / \sum_{c|n_{ic}>0} n_{ic} & \text{si } n_{ic} > 0 \\ n_{ic} / \sum_{c|n_{ic}<0} n_{ic} & \text{si } n_{ic} < 0 \end{cases} \qquad [3]$$

$$\text{competitividad}_{ic} = \begin{cases} n_{ic} / \sum_{i|n_{ic}>0} n_{ic} & \text{si } n_{ic} > 0 \\ n_{ic} / \sum_{i|n_{ic}<0} n_{ic} & \text{si } n_{ic} < 0 \end{cases} \qquad [4]$$

El efecto cartera para un producto (ecuación 3) expresa el porcentaje (sobre 100) en el que este contribuye a la mejora (o deterioro, si el valor es negativo) del peso de las exportaciones españolas en el total de las exportaciones mundiales. Con mayor precisión, un valor positivo implica que el producto analizado forma parte de aquellos en los que España gana posiciones exportadoras respecto al resto de países competidores en el período elegido. Análogamente, un valor negativo supone que ese producto se integra entre aquellos en los que España pierde posiciones exportadoras respecto al resto de países competidores.

La suma de las contribuciones porcentuales de todos los productos con aportación positiva representa el 100% de la mejoría en la posición exportadora española respecto al resto de competidores. Análogamente, la suma de los porcentajes de todos los productos con contribución negativa es el 100% del deterioro en esa posición exportadora relativa de España. Por supuesto, el valor cuantitativo total del 100% positivo no necesariamente iguala al del 100% negativo (lo normal es que difiera), por lo que España habrá ganado o perdido posiciones exportadoras respecto al resto del mundo en el conjunto de todos los productos según cuál de las dos cantidades sea mayor.

Por su parte, el *efecto competitividad* (ecuación 4) para un producto expresa el porcentaje (sobre 100) con que las exportaciones españolas de ese producto determinado contribuyen (positiva o negativamente) al aumento (o caída, si el valor es negativo) de las exportaciones mundiales en ese producto. Con mayor precisión: un valor positivo implica que España, en ese producto, pertenece al grupo de países que han tenido un desempeño superior a la media mundial durante el período considerado. De igual forma, un valor negativo implica que España, en ese producto, es uno de los países cuyo desempeño exportador ha sufrido un deterioro respecto a la tendencia marcada por la media mundial en ese producto.

La suma de los porcentajes para los países con ese producto mostrando evolución positiva alcanza el 100%, y lo mismo ocurre con la suma de los

porcentajes para aquellos países en los que el producto exhibe evolución negativa, que también alcanza el 100%. Sin embargo, a diferencia de lo que pasaba con el efecto cartera, donde la suma de los porcentajes para todos los productos de un país es igual a 100, la suma de los porcentajes de los productos con efecto competitividad positivo para un país concreto y la suma de los porcentajes de los productos con efecto competitividad negativo para un país concreto no tienen por qué coincidir. Para un país y un grupo de productos, el valor del efecto competitividad de un producto concreto nos informa sobre la importancia que tiene el país en relación a los otros países con el mismo desempeño exportador positivo o negativo respecto a la media mundial en ese producto.

Así, a través del efecto cartera y efecto competitividad, podemos identificar cuáles son los productos que más han contribuido a la mejora de la posición competitiva de España, qué productos están lastrando esta mejora, y comprobar si existe una correlación entre los efectos positivos y la sofisticación de los productos.

## 3. Análisis de la competitividad de las exportaciones españolas

A continuación se presentan los resultados del análisis *shift-share* dinámico para analizar la evolución de la competitividad de las exportaciones españolas en relación al resto del mundo.

Con el fin de facilitar el análisis con tantos productos se han realizado dos ejercicios diferentes. El primero consiste en agrupar los productos en función de su nivel de sofisticación en 2007 y en función de la ganancia o pérdida de posiciones en el *ranking* de sofisticación entre 1995 y 2007. El segundo consiste en seleccionar los productos más relevantes dentro de cada grupo de productos y analizar individualmente su dinámica exportadora. Para ello hemos seleccionado los 166 productos que tenían una cuota de exportación nacional superior al 0,1% en 2007, alcanzando el 58% de las exportaciones totales de ese año. El primer ejercicio ofrece una visión de conjunto de modo que el lector pueda apreciar en qué grupos de productos según su nivel de sofisticación España ha mostrado un desempeño exportador positivo o negativo medido a través del efecto cartera y el efecto competitividad. El segundo ejercicio permite al lector interesado identificar qué productos son los que más han contribuido a explicar el comportamiento dinámico dentro de cada uno de los grupos de productos clasificados según su nivel de sofisticación.

### *3.1. Resultados por grupos de productos según su complejidad*

Los resultados del análisis de competitividad para los grupos de productos clasificados por quintiles de sofisticación según el PRODY de 2007 y la tendencia a una mayor, igual o menor sofisticación en 2007 comparado con 1995 aparecen en el cuadro 3. En total hay quince grupos de productos.

Los *valores* de la columna (1) y (2) del cuadro definen la *situación competitiva* en 2007 de los quince grupos de productos analizados. Valores más elevados implican una situación más favorable. Mientras tanto, los valores de las columnas (3) y (4), que recogen los resultados del análisis *shift-share*, muestran la *evolución competitiva* (período 1995-2007) de los grupos de productos considerados. Los valores positivos corresponden a una trayectoria más favorable de ese subsector, correspondiendo los valores más elevados a las mejorías más significativas.

A título de ejemplo de un análisis de competitividad basado en los resultados del cuadro 3, consideremos los productos del quintil 5 (PRODY >$20.000) con tendencia positiva (+), esto es, productos de alta sofisticación en 2007 que no lo eran en 1995. Este grupo contiene 486 productos en total, de los cuales solo 15 revelan ventaja comparativa, lo que representa el menor porcentaje de todos los grupos (0,03%). La situación de este subsector refleja una importante presencia en el conjunto de las exportaciones españolas (9,5% del total) y cierta desventaja comparativa respecto al resto del mundo (IVCR = 92<100). El análisis *shift-share* nos permite ver que la evolución de la posición competitiva de este grupo ha sido favorable en la pasada década. Así, este grupo de productos de alta complejidad representa el 27,5% (efecto cartera) de la mejoría en el conjunto de las exportaciones españolas en el período. Paralelamente, este grupo de productos de alta complejidad supone el 4,2% (efecto competitividad) de la mejoría que España ha aportado al conjunto de países en los que esa evolución ha sido positiva en relación al conjunto mundial.

El gráfico 1 ofrece en una sola instantánea el panorama de la trayectoria competitiva de las exportaciones españolas del cuadro 3. Las cuatro variables empleadas en nuestro análisis se recogen en el mismo, aunque solamente para aquellos grupos de productos en los que se está produciendo un cambio significativo (sea este positivo o desfavorable) en su posición competitiva en los últimos años. Por ello, aparecen en el gráfico

CUADRO 3

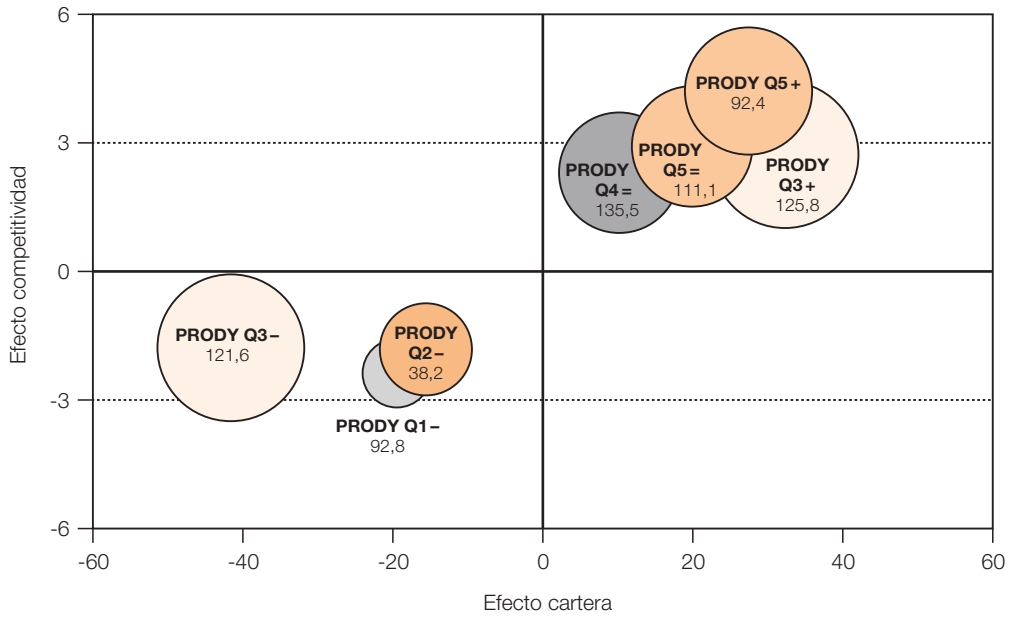
**ANÁLISIS SHIFT-SHARE POR GRUPO DE PRODUCTOS SEGÚN SU COMPLEJIDAD MEDIDA POR EL INDICADOR PRODY EN 2007**

| PRODY | | Cuota en total de las exportaciones (1) | Índice de ventaja comparativa (2) | Análisis *shift-share* (%) | |
|---|---|---|---|---|---|
| Nivel en 2007 | Tendencia 1995-2007 | | | Efecto cartera (3) | Efecto competitividad (4) |
| Q1 | – | 2,9 | 93 | -19,2 | -2,4 |
| Baja renta [<$9.000] | = | 3,9 | 68 | -7,6 | -0,7 |
| | + | 1,0 | 53 | 0,7 | 0,5 |
| Q2 | – | 5,1 | 38 | -15,6 | -1,8 |
| Renta media-baia [$9.000-$14.000] | = | 4,0 | 137 | -5,0 | -0,9 |
| | + | 4,7 | 115 | -3,8 | -0,9 |
| Q3 | – | 12,7 | 122 | -41,5 | -1,8 |
| Renta media [$1.4000-$1.9000] | = | 5,4 | 141 | -4,7 | -0,6 |
| | + | 12,5 | 126 | 32,0 | 2,7 |
| Q4 | – | 11,4 | 103 | 6,8 | 0,5 |
| Renta media-alta [$19.000-$23.000] | = | 8,4 | 136 | 10,3 | 2,3 |
| | + | 7,3 | 107 | -2,5 | -0,2 |
| Q5 | – | 1,4 | 78 | 2,7 | 1,4 |
| Renta alta [>$23.000] | = | 9,9 | 111 | 20,0 | 2,9 |
| | + | 9,5 | 92 | 27,5 | 4,2 |

*Nota:* Las 4.993 categorías de productos han sido clasificados en cinco quintiles de sofisticación de menor (PRODY Q1) a mayor (PRODY Q5) basado en valor de PRODY en el año 2007, y por el cambio de posición de los productos en el *ranking* entre 1995 y 2007 (signo = permanece en el mismo decil o cambia un decil arriba o un decil abajo, signo + mejora en el ranking más de dos deciles, signo – empeora en el *ranking* más de dos deciles).

GRÁFICO 1

**ANÁLISIS *SHIFT-SHARE* POR GRUPO DE PRODUCTOS SEGÚN SU SOFISTICACIÓN MEDIDA POR EL INDICADOR PRODY EN 2007**
**(En porcentaje)**



sectores con valores absolutos superiores a 1,5 tanto para el efecto cartera como para el efecto competitividad.

Para la lectura del gráfico, deben considerarse las siguientes claves interpretativas: (1) La cuota en el total de exportaciones españolas aparece recogida por la dimensión del área del círculo asignado a cada grupo de productos; (2) El Índice de Ventaja Comparativa Revelada corresponde al valor que se sitúa bajo el número correspondiente al grupo de productos; (3) El efecto cartera se recoge en el eje de abcisas, medido como la distancia horizontal respecto al origen de coordenadas del punto central del círculo que representa a cada grupo de productos; (4) Finalmente, el efecto competitividad se refleja en el eje de ordenadas, medido como la distancia vertical respecto al origen de coordenadas del punto central del círculo que representa a cada grupo de productos. En síntesis, un mayor área del círculo revela una mayor relevancia en la cesta exportadora española; un valor elevado del IVCR señala su ventaja competitiva en ese grupo de productos a escala internacional; y posiciones del círculo en el primer cuadrante significan mejorías competitivas de ese grupo de productos en el marco internacional en el período 1995-2007 —mayor progresión cuanto más alejada del origen sea la posición del círculo que representa esa actividad—.

Como puede observarse, los productos en el quintil 3, 4 y 5 son los que combinan los valores más positivos para el total de las exportaciones españolas. En concreto primero tenemos los productos del grupo (Q3=), productos con PRODY entre $12.000 y $16.000 y que han mantenido su nivel de complejidad relativamente estable, son los que un mejor comportamiento dinámico han mostrado. Le siguen los productos del grupo (Q5=) y (Q5+), con un PRODY superior a $20.000 y que han mantenido o mejorado su posición en el ranking desde 1995. Finalmente tenemos el grupo de productos (Q4=), con un PRODY entre $16.000 y $20.000 y una tendencia estable a mantenerse desde 1995.

Desde una perspectiva dinámica, la lectura de la evolución de la competitividad de estos grupos de productos en el período 1995-2007 ofrece en términos generales unos resultados bastante satisfactorios. El efecto cartera muestra resultados positivos en seis grupos de productos, todos entre los grupos de productos más sofisticados, y negativos en ocho, casi todos entre los grupos de productos menos complejos. Destaca particularmente el grupo (Q3–) con un efecto cartera del más del 41%. En la siguiente subsección será interesante identificar qué productos concretos explican esta importante negativa contribución.

Respecto al efecto competitividad, los tres grupos de productos donde España ha tenido el mayor efecto competitividad positivo son (Q5+), (Q5=) y (Q3+). Estas categorías incluyen por un lado los productos más complejos y por otro productos de complejidad media (algo por debajo de lo esperado según el nivel de renta per cápita de España en 2007). En el lado contrario, los grupos de productos en los que más ha contribuido España al efecto competitividad negativo son (Q1–), (Q2–) y (Q3–), precisamente los menos complejos en 2007 que tenían una tendencia desde 1995 a ser menos complejos, debido posiblemente a la conquista de mercado de estos productos por países menos desarrollados.

### *3.2. Resultados por productos*

En esta sub-sección ofrecemos al lector una lista de sólo 166 productos, aquellos que en 2007 tenían una cuota superior al 0,1% de las exportaciones totales españolas. Los productos han sido clasificados por quintiles según su nivel de sofisticación en 2007, empezando por los productos más sofisticados (cuadro 4) y acabando por los menos sofisticados (cuadro 8).

Empezando por los productos más sofisticados (PRODY mayor de 23.000 dólares), el cuadro 4 contiene 32 productos y todos menos tres exhiben una dinámica exportadora favorable, esto es, con efectos cartera y competitividad positivos. La mayoría de estos productos están localizados en la industria farmacéutica, química orgánica e inorgánica, de maquinaria mecánica y del automóvil, pero también algunos productos de la industria alimentaria como los productos de la especie porcina (jamones) o de la fabricación de productos de hierro o acero. Un aspecto interesante de nuestro análisis a nivel de producto es que podemos ver que dentro de una misma industria hay productos con distinta dinámica exportadora. Por ejemplo, el caso de los productos laminados de acero inoxidable de anchura superior a 600 milímetros (721934 vs 721933). Otro aspecto interesante es que hay productos en los que España no tiene ventaja comparativa revelada, y sin embargo el desempeño exportador ha sido muy positivo (300210 Antisueros o 880240 Aviones de peso en vacío superior a 15.000 kg), mientras que hay productos donde España revela una fuerte ventaja comparativa en 2007 y su dinámica exportadora ha sido negativa (320740 Fritas de vidrio y similares) (7).

CUADRO 4

**ANÁLISIS *SHIFT-SHARE* POR PRODUCTOS. SELECCIÓN DE PRODUCTOS ENTRE EL 80% Y EL 100% DEL *RANKING* DE SOFISTICACIÓN (PRODY Q5)**

| Código NC | Nombre | Análisis *shift-share* (%) | | Cuota en exportaciones PRODY Q5 | Índice de ventaja comparativa |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Efecto cartera | Efecto competitividad | | |
| 300490 | Medicamentos y preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados. Los demás | 7,30 | 4,34 | 13,35 | 169 |
| 870332 | Vehículos automóviles para transporte de personas. Con motor diésel. De cilindrada entre 1.500-2.500 cc | 4,26 | 6,20 | 23,00 | 503 |
| 390740 | Policarbonatos, en formas primarias | 0,82 | 15,52 | 1,29 | 404 |
| 850230 | Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos. De energía eólica | 0,80 | 12,27 | 1,46 | 441 |
| 20319 | Carne de animales de la especie porcina, fresca o refrigerada. Los demás | 0,62 | 20,93 | 1,32 | 540 |
| 20329 | Carne de animales de la especie porcina. Congelada | 0,47 | 13,21 | 1,04 | 353 |
| 300210 | Antisueros y demás fracciones de la sangre | 0,40 | 1,23 | 0,90 | 67 |
| 722100 | Alambrón de acero inoxidable | 0,30 | 31,81 | 0,58 | 624 |
| 290250 | Hidrocarburos cíclicos. Estireno | 0,29 | 8,07 | 0,55 | 113 |
| 730449 | Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero. Los demás | 0,24 | 24,72 | 0,67 | 710 |
| 290711 | Fenol (hidroxibenceno) y sus sales | 0,24 | 13,98 | 0,62 | 493 |
| 870600 | Chasis de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705, equipados con su motor | 0,24 | 28,83 | 0,54 | 368 |
| 880240 | Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg | 0,23 | 1,81 | 2,03 | 66 |
| 843131 | Partes identificables como destinadas a ascensores, montacargas o escaleras mecánicas (partidas 8.425 a 8.430) | 0,23 | 16,92 | 0,87 | 491 |
| 20312 | Carne de animales de la especie porcina, fresca o refrigerada. Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar | 0,23 | 22,91 | 0,59 | 438 |
| 840130 | Elementos combustibles (cartuchos) sin irradiar (Euratom) | 0,22 | 9,97 | 0,64 | 454 |
| 300439 | Medicamentos y preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados. Hormonas (exc. anticonceptivos) | 0,21 | 3,06 | 0,52 | 98 |
| 390230 | Copolímeros de propileno, en formas primarias | 0,19 | 2,96 | 0,53 | 149 |
| 721934 | Productos laminados planos de acero inoxidable, de anchura > = 600 mm. De espesor 0,5-1 mm | 0,11 | 4,41 | 1,10 | 447 |
| 481011 | Papel fino estucados por una o las dos caras con caolín u otras sustancias inorgánicas. De peso < 150 g/$m^2$ | 0,10 | 4,31 | 0,94 | 194 |
| 293390 | Compuestos heterocíclicos con heteroátomo(s) de nitrógeno exclusivamente | 0,09 | 0,47 | 0,52 | 54 |
| 382390 | Alcoholes grasos industriales | 0,07 | 1,33 | 1,04 | 102 |
| 847989 | Máquinas para la fabricación de semiconductores en forma de monocristales periformes u obleas | 0,07 | 0,43 | 0,66 | 28 |
| 390799 | Los demás poliésteres, en formas primarias | 0,06 | 9,46 | 0,50 | 226 |
| 390190 | Polímeros de etileno en formas primarias. Los demás | 0,05 | 0,93 | 0,68 | 207 |
| 721890 | Acero inoxidable en lingotes o demás formas primarias; productos intermedios de acero inoxidable. | 0,04 | 3,85 | 0,49 | 401 |
| 870840 | Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705. Cajas de cambio y sus partes | 0,01 | 0,10 | 1,31 | 98 |
| 320740 | Fritas de vidrio y similares (en polvo, granulado o copo) | -0,12 | -23,13 | 0,90 | 2.139 |
| 721933 | Productos laminados planos de acero inoxidable, de anchura > = 600 mm. De espesor entre 1-3 mm | -0,24 | -9,35 | 1,15 | 371 |
| 890392 | Barcos de motor (excepto los de motor fueraborda) | -0,34 | -53,95 | 0,66 | 189 |

*Nota:* Los cuadros 1 a 5 se elaboran a partir de seleccionar de un lista de 4.993 productos aquellos con cuota superior al 1‰ de las exportaciones españolas en 2007. A continuación los productos son clasificados según su nivel de complejidad en función de su valor PRODY en 2007 en cinco grupos, de más sofisticados (cuadro 1, quintil 5) a menos sofisticados (cuadro 5, quintil 1). Los productos han sido ordenados en cada cuadro de mayor a menor según el valor del efecto cartera. Los productos en sombra gris representan aquellos productos con un efecto cartera y un efecto competitividad negativo.

A continuación el cuadro 5 presenta una selección de 52 productos de sofisticación alta (PRODY entre $18.000 y $23.000 dólares), siendo el grupo más numeroso de los cinco que analizamos. Lo primero que se aprecia es que el número de productos con una dinámica exportadora negativa aumenta respecto a los productos más sofisticados del cuadro 4, pero el número de productos con un desempeño positivo sigue siendo muy superior, de modo que la suma de los efectos cartera y competitividad para los productos del grupo es positivo. En este grupo dominan los productos de la industria del automóvil y de sus componentes, así como maquinaria y equipamiento mecánico y eléctrico. Como ocurría en el cuadro 4, hay productos que pertenecen a la misma industria y tienen una dinámica exportadora muy diferente. En este caso es notorio el contraste entre 870331 automóviles de motor diésel de menos de 1.500cc frente a 840333 automóviles de motor diésel de más de 2.500 cc.

Los siguientes productos seleccionados corresponden al grupo de productos de sofisticación media (PRODY entre 14.000 y 19.000 dólares) y aparecen en el cuadro 6. España exporta en este grupo 50 productos con un peso de más del 1 por mil de las exportaciones totales. La tipología de industrias a las que pertenecen estos productos

CUADRO 5

**ANÁLISIS *SHIFT-SHARE* POR PRODUCTOS. PRODUCTOS ENTRE EL 60% Y EL 80% DEL *RANKING* DE SOFISTICACIÓN (PRODY Q4)**

| Código NC | Nombre | Análisis *shift-share* (%) | | Cuota en exportaciones PRODY Q4 | Índice de ventaja comparativa |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Efecto cartera | Efecto competitividad | | |
| 870331 | Vehículos automóviles para transporte de personas. Con motor diésel. De cilindrada < = 1.500 cc | 3,56 | 16,68 | 5,77 | 1.059 |
| 840820 | Motores de émbolo de encendido por compresión (motores diésel), para vehículos automóviles | 1,93 | 10,07 | 2,69 | 312 |
| 870323 | Vehículos automóviles para transporte de personas. Motor de ignición. De cilindrada entre 1.500-3.000 cc | 1,12 | 2,66 | 12,14 | 192 |
| 850300 | Partes identificables destinadas a las máquinas eléctricas o generadores (partidas 8.501 y 8.502) | 1,06 | 13,77 | 1,39 | 305 |
| 870839 | Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705. Frenos y servofrenos | 0,84 | 8,52 | 1,94 | 312 |
| 870829 | Partes y accesorios de carrocerías para vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705 | 0,77 | 3,86 | 2,49 | 179 |
| 842810 | Ascensores y montacargas | 0,39 | 20,34 | 0,64 | 527 |
| 732690 | Las demás manufacturas de hierro o acero | 0,36 | 3,21 | 1,05 | 127 |
| 721633 | Perfiles de hierro o acero sin alear. Perfiles en H | 0,32 | 9,61 | 0,74 | 435 |
| 722220 | Barras y perfiles, de acero inoxidable. Barras simplemente obtenidas o acabadas en frío | 0,31 | 15,65 | 0,79 | 735 |
| 851660 | Calentadores eléctricos de agua de calentamiento; aparatos eléctricos para calefacción de espacios o suelos | 0,30 | 10,33 | 0,58 | 272 |
| 441129 | Tableros de fibra de madera, incluso aglomeradas con resinas o aglutinantes orgánicos. De espesor < = 5 mm | 0,30 | 5,37 | 0,43 | 290 |
| 870894 | Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705. Volantes, columnas, cajas de dirección | 0,30 | 4,89 | 0,79 | 242 |
| 880330 | Partes de los aparatos de las partidas 8.801 u 8.802. Las demás partes de aviones o helicópteros | 0,27 | 2,70 | 1,98 | 130 |
| 848180 | Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares | 0,27 | 2,40 | 1,35 | 132 |
| 870431 | Vehículos automóviles para transporte de mercancías. De peso total con carga máxima < = 5 t | 0,26 | 2,90 | 0,61 | 76 |
| 847120 | Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades | 0,25 | 0,26 | 0,37 | 14 |
| 870892 | Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705. Silenciadores y tubos de escape | 0,24 | 8,00 | 0,49 | 256 |
| 853710 | Cuadros, paneles y demás soportes equipados con varios aparatos para control o distribución de electricidad | 0,22 | 1,83 | 0,46 | 67 |
| 841112 | Turborreactores, turbopropulsores y demás turbinas de gas. De empuje superior a 25 kN | 0,18 | 3,16 | 0,38 | 64 |
| 392010 | Placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular, sin refuerzo ni soporte de otras materias. De polímeros de etileno | 0,17 | 4,99 | 0,41 | 143 |
| 848310 | Arboles de transmisión y manivelas; cojinetes; engranajes y ruedas de fricción; variadores de velocidad | 0,17 | 6,15 | 0,45 | 183 |
| 560300 | Tela sin tejer, incluso impregnada, recubierta, revestida o estratificada | 0,17 | 7,35 | 0,38 | 141 |
| 390720 | Los demás poliésteres, en formas primarias | 0,17 | 7,78 | 0,60 | 241 |
| 722210 | Barras y perfiles, de acero inoxidable. De sección circular | 0,16 | 16,90 | 0,39 | 704 |
| 870899 | Partes y accesorios de vehículos automóviles (partidas 8.701 a 8.705). Airbags | 0,15 | 0,58 | 6,85 | 267 |
| 320710 | Pigmentos, opacificantes y colores preparados para vidrio y cerámica | 0,15 | 42,62 | 0,37 | 1.267 |
| 870423 | Vehículos automóviles para transporte de mercancías. De motor diésel. De peso total con carga máxima > a 20 t | 0,11 | 1,73 | 1,13 | 237 |
| 848190 | Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares. Partes | 0,10 | 2,09 | 0,49 | 143 |
| 853690 | Aparatos para corte, seccionamiento, protección, empalme o conexión de circuitos eléctricos de menos de 1 Kv | 0,10 | 1,23 | 0,62 | 79 |
| 722830 | Barras y perfiles, de los demás aceros aleados, simplemente laminadas o extrudidas en caliente | 0,08 | 3,22 | 0,46 | 288 |
| 950390 | Juguetes, juegos, puzzles, modelismo, muñecas, peluches. Los demás | 0,06 | 0,88 | 0,49 | 93 |
| 390210 | Polipropileno, en formas primarias | 0,00 | 0,03 | 0,74 | 143 |
| 903289 | Instrumentos y aparatos automáticos para regulación o control automáticos. Los demás | -0,01 | -0,11 | 0,62 | 131 |
| 760612 | Chapas y tiras, de aluminio, de espesor superior a 0,2 mm. De aleaciones de aluminio | -0,01 | -0,20 | 0,56 | 105 |
| 870880 | Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705. Sistemas de suspensión y sus partes | -0,02 | -2,24 | 0,94 | 367 |
| 852990 | Partes identificables destinadas a los aparatos de emisión/receptión de radio y televisión (partidas 8.525 a 8.528) | -0,03 | -0,11 | 0,45 | 28 |
| 851220 | Aparatos eléctricos de alumbrado o señalización; limpiaparabrisas para vehículos | -0,05 | -2,30 | 0,47 | 222 |
| 220410 | Vino de uvas frescas, incluso encabezado. Vino espumoso | -0,05 | -6,17 | 0,59 | 403 |
| 840991 | Partes identificables como destinadas a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa | -0,09 | -0,71 | 0,80 | 99 |
| 80212 | Almendras. Sin cascara | -0,09 | -15,35 | 0,44 | 652 |
| 845011 | Máquinas para lavar ropa, incluso con dispositivo de secado, totalmente automáticas. Con capacidad carga < 10 kg | -0,12 | -2,91 | 0,57 | 214 |
| 390110 | Polímeros de etileno en formas primarias. Polietileno de densidad inferior a 0,94 | -0,15 | -2,19 | 0,56 | 93 |
| 490290 | Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados o con publicidad. Los demás | -0,16 | -1,95 | 0,38 | 206 |
| 940510 | Lámparas de techo y de pared, eléctricas | -0,20 | -8,57 | 0,39 | 155 |
| 880230 | Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío entre 2.000-15.000 kg | -0,25 | -2,08 | 0,53 | 103 |
| 680300 | Pizarra natural trabajada y manufacturas de pizarra natural o aglomerada | -0,33 | -63,93 | 0,67 | 2.675 |
| 490199 | Libros, folletos e impresos similares, incluso en hojas sueltas. Los demás | -0,40 | -2,70 | 0,90 | 203 |
| 294110 | Antibióticos. Penicilinas y sus derivados con la estructura del ácido penicilánico; sales de estos productos | -0,61 | -15,64 | 0,42 | 631 |
| 870120 | Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida 8.709). Tractores de carretera para semirremolques | -1,20 | -7,70 | 0,70 | 93 |
| 870333 | Vehículos automóviles concebidos para transporte de personas. Con motor diésel. De cilindrada > 2.500 cc | -2,04 | -80,41 | 0,56 | 51 |
| 840734 | Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos, de encendido por chispa. De cilindrada > 1.000 cc | -2,14 | -7,37 | 0,81 | 98 |

*Nota:* Véase cuadro 1.

CUADRO 6

**ANÁLISIS *SHIFT-SHARE* POR PRODUCTOS. PRODUCTOS ENTRE EL 40% Y EL 60% DEL *RANKING* DE SOFISTICACIÓN (PRODY Q3)**

| Código NC | Nombre | Análisis *shift-share* (%) | | Cuota en exportaciones PRODY Q3 | Índice de ventaja comparativa |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Efecto cartera | Efecto competitividad | | |
| 271000 | Aceites de petróleo o mineral bituminoso, exc. aceites crudos; preparaciones con contenido > = 70% en peso | 8,40 | 2,45 | 12,68 | 103 |
| 870421 | Vehículos automóviles para transporte de mercancías. De peso total con carga máxima < = 5 t | 4,30 | 18,00 | 8,00 | 702 |
| 852810 | Monitores y proyectores, que no incorporen aparato receptor de televisión | 1,54 | 2,25 | 4,04 | 180 |
| 150910 | Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado. Virgen | 1,05 | 64,62 | 2,57 | 2.223 |
| 870850 | Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705. Ejes con diferencial y portadores | 0,58 | 6,15 | 0,76 | 196 |
| 270750 | Mezclas de hidrocarburos aromáticos derivados del alquitranes de hulla de alta temperatura | 0,53 | 9,06 | 0,82 | 467 |
| 330300 | Perfumes y aguas de tocador | 0,50 | 15,79 | 0,90 | 301 |
| 854459 | Hilos, cables y demás conductores aislados para electricidad. De 80-1.000 voltios. Excluido los conectores | 0,44 | 3,29 | 0,79 | 150 |
| 262090 | Escorias, cenizas y residuos que contengan metal, arsénico, o sus compuestos | 0,43 | 24,82 | 0,58 | 866 |
| 721632 | Perfiles de hierro o acero sin alear. Perfiles en I | 0,40 | 15,08 | 0,84 | 778 |
| 760429 | Barras y perfiles, de aluminio | 0,35 | 9,00 | 0,63 | 277 |
| 330590 | Preparaciones capilares. Las demás | 0,32 | 14,19 | 0,43 | 351 |
| 854411 | Cables de fibras ópticas constituidos por fibras enfundadas individualmente | 0,31 | 15,21 | 0,49 | 359 |
| 210690 | Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte. Las demás | 0,29 | 5,35 | 0,46 | 85 |
| 850710 | Acumuladores eléctricos, incl. sus separadores. De plomo, utilizados para arranque de motores de émbolo | 0,28 | 9,80 | 0,64 | 440 |
| 380820 | Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, presentados en formas o en envases para la venta al por menor | 0,27 | 28,61 | 0,44 | 377 |
| 70519 | Lechugas y achicorias, comprendidas la escarola y la endibia, frescas o refrigeradas | 0,22 | 46,14 | 0,35 | 1.532 |
| 731021 | Depósitos, para cualquier material exc. gas comprimido, de fundición, capacidad < = 300 l, sin dispos. mecánicos | 0,19 | 39,20 | 0,36 | 670 |
| 854511 | Electrodos y escobillas de carbón, carbón para lámparas, demás artículos de grafito para usos eléctricos para hornos | 0,18 | 19,69 | 0,42 | 567 |
| 392690 | Preparaciones y artículos farmacéuticos. Dispositivos identificables para uso en estomas | 0,17 | 2,34 | 0,87 | 94 |
| 401699 | Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer | 0,15 | 5,53 | 0,48 | 225 |
| 291736 | Ácido tereftálico y sus sales | 0,14 | 3,47 | 0,41 | 208 |
| 330499 | Preparaciones de belleza, maquillaje, manicura y para el cuidado de la piel (incl. antisolares y bronceadores) | 0,14 | 2,65 | 0,52 | 128 |
| 290122 | Hidrocarburos acíclicos. Propeno (propileno) | 0,14 | 5,37 | 0,37 | 239 |
| 850110 | Motores y generadores, eléctricos (excepto los grupos electrógenos). Motores de potencia < = 37,5 W | 0,13 | 6,58 | 0,35 | 138 |
| 843149 | Partes identificables destinadas a máquinas o aparatos de construcción, excavadoras, grúas (partidas 8.425 a 8.430) | 0,13 | 1,52 | 0,33 | 57 |
| 730890 | Construcciones y sus partes (por ejemplo: puentes, compuertas de esclusas, torres, castilletes, pilares) | 0,11 | 0,99 | 0,50 | 85 |
| 392190 | Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico | 0,09 | 3,91 | 0,41 | 150 |
| 790111 | Cinc en bruto | 0,07 | 1,22 | 1,07 | 424 |
| 150990 | Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente. Los demás | 0,07 | 60,87 | 0,72 | 2.293 |
| 761690 | Perfiles de hierro o acero sin alear. Obtenidos o acabados en frío, a partir de productos laminados planos | 0,04 | 0,81 | 0,39 | 133 |
| 190590 | Hostias, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas | 0,03 | 0,77 | 0,42 | 146 |
| 481840 | Artículos sanitarios de papel. Papel higiénico y papeles similares | -0,01 | -0,04 | 0,33 | 138 |
| 940190 | Asientos (excepto los de la partida 9.402), incluso los transformables en cama, y sus partes. Partes | -0,02 | -0,05 | 0,46 | 86 |
| 870870 | Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705. Ruedas, sus partes y accesorios | -0,05 | -0,97 | 0,37 | 103 |
| 853650 | Aparatos para corte, seccionamiento, protección o conexión de circuitos eléctricos < 1.000 voltios | -0,05 | -0,52 | 0,33 | 90 |
| 220421 | Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva. En recipientes con capacidad < = 2 l | -0,08 | -1,84 | 2,03 | 414 |
| 200570 | Aceitunas, preparadas o en conserva, sin congelar, sin vinagre | -0,08 | -19,21 | 0,97 | 2.515 |
| 340220 | Jabón, productos y preparaciones orgánicos tensoactivos usados como jabón, en envase para venta al por menor | -0,13 | -5,51 | 0,40 | 150 |
| 401120 | Neumáticos nuevos de caucho. De los tipos utilizados en autobuses o camiones | -0,20 | -2,65 | 1,18 | 256 |
| 760120 | Aluminio en bruto. Aleaciones de aluminio | -0,24 | -5,05 | 0,48 | 72 |
| 847330 | Partes y accesorios de máquina para el procesamiento de datos (la partida 8.471). Los demás | -0,26 | -0,16 | 0,45 | 13 |
| 70511 | Lechugas y achicorias, frescas o refrigeradas. Repolladas | -0,31 | -28,92 | 0,50 | 2.338 |
| 870422 | Vehículos automóviles para transporte de mercancías. De peso total con carga máxima entre 5 t y 20 t | -0,34 | -4,14 | 0,36 | 63 |
| 401110 | Neumáticos nuevos de caucho. De los tipos utilizados en automóviles de turismo | -0,38 | -3,57 | 1,46 | 200 |
| 81010 | Fresas | -0,45 | -41,88 | 0,67 | 1662 |
| 640359 | Calzado con suela de caucho, plástico y parte superior de cuero natural | -0,72 | -8,83 | 0,56 | 470 |
| 470329 | Pasta química de madera a la sosa o al sulfato. Distinta de la de coníferas | -0,72 | -6,76 | 0,75 | 275 |
| 690890 | Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestim. A anchura > 7 $cm^2$ | -0,92 | -8,80 | 3,40 | 1.289 |
| 870322 | Vehículos automóviles concebidos para transporte de personas. De motor ignición. Entre 1.000 - 1.500 cc | -17,61 | -26,70 | 8,41 | 536 |

*Nota:* Véase cuadro 1.

CUADRO 7

**ANÁLISIS *SHIFT-SHARE* POR PRODUCTOS. PRODUCTOS ENTRE EL 20% Y EL 40% DEL *RANKING* DE SOFISTICACIÓN (PRODY Q2)**

| Código NC | Nombre | Análisis *shift-share* (%) | | Cuota en exportaciones PRODY Q2 | Índice de ventaja comparativa |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Efecto cartera | Efecto competitividad | | |
| 890190 | Transatlánticos, barcos de cruceros, cargueros, barcazas, excepto barcos cisterna o barcos refrigeradores | 1,39 | 9,53 | 4,20 | 189 |
| 271600 | Energía eléctrica | 0,93 | 5,89 | 2,59 | 158 |
| 271121 | Gas natural | 0,71 | 0,66 | 1,65 | 23 |
| 871120 | Motocicletas, sidecares. Con motor de émbolo alternativo. Cilindrada 50 - 250 cc | 0,39 | 8,29 | 1,02 | 302 |
| 80930 | Melocotones (duraznos), incluidos los griñones y nectarinas. Frescos | 0,30 | 65,31 | 1,86 | 1.924 |
| 840999 | Partes identificables como destinadas a los motores diésel de las partidas 8407 u 8408 | 0,29 | 2,83 | 1,70 | 107 |
| 270400 | Coques y semicoques de hulla, lignito o turba, incluso aglomerados; carbón de retorta | 0,26 | 7,72 | 0,72 | 175 |
| 740811 | Alambre de cobre. Con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm | 0,26 | 2,01 | 1,63 | 156 |
| 720824 | Productos laminados planos de hierro sin alear, ancho > = 600 mm, laminados en caliente. De espesor > = 4,75 mm | 0,25 | 2,73 | 0,91 | 93 |
| 271320 | Betún de petróleo | 0,09 | 2,42 | 0,77 | 282 |
| 854441 | Hilos, cables y demás conductores aislados para electricidad, provistos de piezas de conexión, de < 80 voltios | -0,07 | -2,28 | 0,88 | 99 |
| 70700 | Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados | -0,10 | -7,87 | 1,57 | 1.495 |
| 220429 | Vino de uvas frescas, incluso encabezado. Las demás | -0,19 | -6,72 | 1,10 | 791 |
| 170490 | Artículos de confitería sin cacao, incluido el chocolate blanco. Las demás | -0,26 | -6,12 | 1,08 | 303 |
| 80530 | Agrios (cítricos) frescos o secos. Limones y limas | -0,30 | -30,63 | 1,21 | 1.373 |
| 401191 | Neumáticos nuevos de caucho. Utilizados en máquinas parala construcción, para llantas de diámetro < = 61 cm | -0,33 | -20,34 | 1,11 | 568 |
| 940360 | Los demás muebles de madera | -0,40 | -3,66 | 1,16 | 95 |
| 70960 | Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas. Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta | -0,66 | -49,10 | 2,14 | 951 |
| 80520 | Agrios (cítricos) frescos o secos. Mandarinas, clementinas y similares | -1,28 | -69,38 | 4,97 | 2.947 |
| 80510 | Agrios (cítricos) frescos o secos. Naranjas | -1,37 | -36,24 | 3,29 | 1.651 |

*Nota:* Véase cuadro 1.

es muy variada. Por su gran peso (12,6% de las exportaciones españolas) destaca los aceites de petróleo (271000). Pero también hay productos agrícolas (lechugas y fresas), productos agroalimentarios (aceite de oliva y vino), minerales no metálicos como cinc, aluminio o azulejos, algunos productos de caucho y plástico, así como de la industria química de consumo final como perfumes, maquillajes o productos para el cuidado de la piel. De nuevo, el número de productos con efectos cartera y competitividad negativos aumenta y en esta ocasión el protagonismo lo tienen tres productos bien conocidos de nuestra cartera exportadora: automóviles con motor de ignición y potencia entre 1.000 y 1.500 centímetros cúbicos (8,4% de las exportaciones españolas), azulejos (3,4%) y vino en contenedores de menos de 2 litros (2%). Por el lado del buen desempeño exportador desde una óptica dinámica destaca el aceite de oliva (150910 y 150990), así como los camiones con carga máxima de 5 toneladas (870421).

Los cuadros 7 y 8 contienen la selección de productos de más baja sofisticación (PRODY entre 9.000 y 14.000 dólares y por debajo de 9.000 dólares, respectivamente). En ambos grupos de productos tiende a haber una mayor presencia de productos agrícolas o de la industria manufacturera tradicional (agroalimentación, textil, calzado) pero también de otras industrias como de minerales (cobre) o manufacturas de otros transportes como motocicletas (871120), transatlánticos (890190) o buques cisterna (890120). En este grupo de productos destaca el elevado valor negativo de efecto cartera y competitividad para algunos productos en los que España revela una alta ventaja comparativa revelada (cítricos en general, algunas frutas y hortalizas, vino a granel y algún tipo de calzado). Pero también hay unos pocos productos que han mostrado una buena dinámica exportadora, como el de pescados frescos enteros (30269) y la industria conservera del atún (160414).

## 4. Conclusiones

En el presente trabajo se ha desarrollado un análisis *shift-share* dinámico para establecer el perfil de competitividad exportadora de los productos españoles. Esta metodología, que nos

CUADRO 8

**ANÁLISIS *SHIFT-SHARE* POR PRODUCTOS. PRODUCTOS ENTRE EL 0% Y EL 20% DEL *RANKING* DE SOFISTICACIÓN (PRODY Q1)**

| Código NC | Nombre | Análisis *shift-share* (%) | | Cuota en exportaciones PRODY Q1 | Índice de ventaja comparativa |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Efecto cartera | Efecto competitividad | | |
| 740400 | Desperdicios y desechos, de cobre | 0,49 | 4,58 | 3,36 | 171 |
| 620462 | Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, vestidos, faldas, pantalones y *shorts*, para mujeres o niñas. De algodón | 0,42 | 3,28 | 1,93 | 93 |
| 610910 | *T-shirts* y camisetas, de punto. De algodón | 0,21 | 1,98 | 1,97 | 86 |
| 30269 | Pescado fresco o refrigerado (exc. filetes y demás carne de pescado de partida 0304). Entero. Los demás | 0,18 | 20,50 | 1,69 | 534 |
| 740311 | Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto. Cátodos y secciones de cátodos | 0,18 | 0,59 | 1,50 | 29 |
| 611020 | Suéteres, *pulóveres*, *cardigan*, chalecos y artículos similares, de punto. De algodón | 0,17 | 1,35 | 1,42 | 66 |
| 721331 | Alambrón de hierro o acero sin alear. De sección circular con diámetro inferior a 14 mm | 0,10 | 1,59 | 1,46 | 145 |
| 160414 | Preparaciones y conservas de pescado. Atunes, listados y bonitos | 0,04 | 4,45 | 2,03 | 536 |
| 70990 | Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas. Las demás | -0,03 | -5,50 | 1,96 | 786 |
| 890120 | Barcos cisterna | -0,15 | -1,57 | 2,78 | 103 |
| 721420 | Barras de hierro o acero sin alear, forjadas, laminadas o extrudidas, en caliente, y sometidas a torsión | -0,37 | -11,14 | 1,98 | 126 |
| 80710 | Melones, sandías y papayas, frescos | -0,47 | -33,26 | 2,72 | 1.210 |
| 70200 | Tomates frescos o refrigerados | -0,94 | -41,36 | 7,09 | 1.051 |
| 640399 | Calzado con suela de caucho y parte superior de cuero natural | -1,43 | -9,01 | 4,00 | 135 |

*Nota:* Véase cuadro 1.

revela la *evolución competitiva* por grandes grupos de productos y para una selección de productos específicos que lo integran, en este trabajo para el período 1995-2007, sirve para aproximar la *situación competitiva* de nuestras exportaciones en el año 2007, el año de inicio de la Gran Crisis Mundial.

Los resultados del análisis apuntan a un buen desempeño exportador en tanto que los efectos cartera y competitividad han sido positivos en los grupos de productos de mayor sofisticación. En el análisis más desagregado para entre los principales productos de exportación español en 2007, nuestro análisis también confirma que el número de productos con efectos cartera y competitividad positivos aumenta con el nivel de sofisticación del grupo analizado.

Desde la perspectiva de la política económica, la delimitación a través de este enfoque de productos generadores de ventajas competitivas resulta muy útil, en la medida que permite concentrar los esfuerzos para apoyar a los productos que exhiban altos niveles de sofisticación o con tendencia a aumentar sus niveles de sofisticación actuales. Para que la economía española pueda apoyarse en el sector exterior para salir de la crisis, se deben redoblar los esfuerzos para mejorar la sofisticación de los productos españoles. Además de la vertiente tecnológica, el aumento de la sofisticación se debe apoyar en la incorporación de elementos diferenciadores. En concreto, las empresas que sepan aumentar su sofisticación combinando en su oferta elementos industriales y de servicios (*nueva industria*), estarán mejor posicionadas para aumentar su cuota en los mercados internacionales.□

## NOTAS

*(1) Ejemplos de esta metodología pueden encontrarse en Green y Allaway (1985), Buckley y cols. (1988), Wilson (2000), Coughlin y Pollard (2001), Cuyvers (2004), y Esteve y cols. (2009).*

*(2) La base de datos BACI contiene flujos bilaterales de exportación armonizados, después de revisar las discrepancias en el valor de los flujos de exportación y de importación que reportan los países a la base de datos COMTRADE. Además BACI utiliza una clasificación de productos (HS1992) que es muy estable en el tiempo, después de armonizar las clasificaciones HS1988, HS1996 y HS2002.*

*(3) La eliminación de países y de productos supone una cantidad muy pequeña del comercio mundial. Los países excluidos representan menos del 5% de las exportaciones mundiales y los productos excluidos menos del 0,03% de las exportaciones mundiales.*

*(4) El índice PRODY también se puede construir a partir del índice de ventaja comparativa revelada (IVCR) de Balassa (1965) como* $PRODY_{ic,t} = \sum_c \frac{IVCR_{ic,t}}{\sum_j IVCR_{ic,t}} Y_{c,t}$ *donde* $IVCR_{i\,c,t} = \frac{x_{ic,t}/X_{c,t}}{\sum_c x_{ic,t}/\sum_c X_{c,t}}$

(5) *Véase Minondo (2010) para una explicación detallada del indicador PRODY, su comparación con otros índices similares, y una aplicación reciente al caso de las provincias españolas.*

(6) *La renta per cápita de España era de 21.006 dólares PPA en 1995 y de 28.500 dólares PPA en 2007.*

(7) *El lector interesado puede seguir profundizando si se quiere identificar qué empresas pueden estar detrás del buen desempeño exportador de algunos productos. Así, por ejemplo, una simple búsqueda en Internet permite saber que Ertisa, S.A., una filial de CEPSA situada en la provincia de Huelva, era la segunda mayor empresa productora de Fenol (hidroxibenceno) y sus sales (290711) a nivel europeo y la cuarta a nivel mundial.*

## BIBLIOGRAFÍA


*Balassa, B. (1965): «Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage», **Manchester School of Economics and Social Studies**, 33, págs. 99-124.*

*Buckley, P. J.; Pass, C. L. y Prescott, K. (1988): «Measures of International Competitiveness», **Journal of Marketing Management**, 4(2), págs. 175-200.*

*Cuyvers, L. (2004): «Identifying Export Opportunities: the Case of Thailand», **International Marketing Review**, 21(3), págs. 255-278.*

*Coughlin, C. C. y Pollard, P. S. (2001): «Comparing Manufacturing Growth Rates across States: What Accounts for the Differences?», **Review-Federal Reserve Bank of St. Louis**, 83(1), págs. 25-40.*

*Esteve, S.; Minondo, A.; Pallardó, V. y Requena, F. (2009): 75 «Análisis de competitividad de las exportaciones: un nuevo enfoque shift-share», **Boletín Económico de ICE**, 2979, págs. 13-22.*

*Green, R. T. y Allaway, A. W. (1985): «Identification of Export Opportunities using the shift-share Approach», **Journal of Marketing**, 49, págs. 83-88.*

*Minondo, A. (2010): «Exports' productivity and growth across Spanish regions», **Regional Studies**, 44 (5), págs. 568-577.*

*Wilson, P. (2000): «The Export Competitiveness of Dynamic Asian Economies», **Journal of Economic Studies**, 27(6), págs. 541-569.*


## RESUMEN


*Este trabajo utiliza el método de* shift-share *para analizar la evolución de la competitividad de las exportaciones españolas en el período 1995-2007. Primero ordenamos y agrupamos 4.993 productos del Sistema Armonizado según su sofisticación (Hausmann y cols., 2007). A continuación, identificamos qué grupos de productos según su sofisticación se han mostrado dinámicamente más competitivos en el período 1995-2007 a través de dos componentes: el efecto* cartera*, que captura la contribución de un producto a la ganancia (o pérdida) de cuota de mercado española; y el efecto* competitividad*, que captura la contribución de nuestro país a la ganancia (pérdida) de cuota de ese producto. Los resultados apuntan a que España ha mejorado su competitividad en productos de gran sofisticación. Sin embargo, al mismo tiempo, España sigue especializada en algunos productos de complejidad media y baja, cuyo desempeño ha sido muy negativo en el período analizado.*



Palabras clave: *Exportaciones, Productos, Competitividad, Análisis* shift-share*, Sofisticación, España.*

# El comportamiento exportador de las empresas industriales y el papel de la calidad

Jesús Ángel Muñoz
Diego Rodríguez
*Universidad Complutense de Madrid y GRIPICO*

## 1. Introducción

En la última década se han multiplicado los estudios empíricos sobre comercio internacional que han permitido ofrecer una serie de hechos estilizados relacionados con la participación de las empresas en los mercados de exportación. De forma general, se constata que i) las empresas que deciden exportar son una minoría dentro de cada industria, ii) en aquellas que lo hacen, las exportaciones constituyen una parte minoritaria de sus ventas totales y iii) las empresas exportadoras muestran un *premio* en relación con las empresas no exportadoras. Este *premio* indica que las empresas exportadoras son más grandes, más productivas y pagan salarios más elevados que las empresas que únicamente desarrollan su actividad en los mercados domésticos. Cuando se analiza la actividad exportadora desde el punto de vista de los productos y/o destinos a los que se abastece, los estudios empíricos señalan que las empresas suelen exportar un número reducido de productos a un número limitado de destinos. Sin embargo, la mayor parte del comercio exterior se concentra en un pequeño porcentaje de empresas de gran tamaño, que suelen exportar distintos productos a un número elevado de destinos. Las regularidades mencionadas anteriormente han apoyado la aparición de un elevado número de modelos teóricos de comercio internacional con empresas heterogéneas que, en gran parte, han utilizado como piedra angular el bien conocido modelo propuesto por Melitz (2003).

La evidencia empírica sobre muchas de las cuestiones anteriores es también amplia para el caso de la economía española. Por ejemplo, en Rodríguez (2008) se muestra que el primer percentil de empresas de mayor tamaño exportador explica un porcentaje superior al 60% de las exportaciones agregadas españolas, mientras que la primera decila de empresas exportadoras de mayor tamaño acumula casi el 90% del total de exportaciones. Este resultado, que puede parecer alto, es sin embargo muy similar al obtenido para otros países de nuestro entorno (Mayer y Ottaviano, 2008). También se constata que, tras controlar por diferencias sectoriales y de tramos de tamaño, las empresas exportadoras son un tercio más productivas que las no exportadoras, y pagan salarios que, en media, son un 10% superiores.

En este trabajo se proporciona evidencia reciente sobre algunas de esas características para las empresas exportadoras españolas. Para ello se hace uso de la Encuesta sobre Estrategias

Empresariales (ESEE), elaborada por la Fundación SEPI y el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Aunque esta base de datos proporciona información sobre destinos y productos, lo hace de un modo tan agregado que desaconseja su utilización para un análisis en detalle sobre esa cuestión. Por tanto, el análisis que aquí se muestra se centra en dos aspectos primordiales. En primer lugar, en la sección 2, se describe la evolución más reciente de la actividad exportadora de las empresas industriales. Ello abarca la participación en los mercados de exportación en términos de entrada y magnitud (propensión exportadora), así como la contribución que las exportaciones están teniendo al crecimiento de las ventas totales. A continuación, en la sección 3, se realiza un breve análisis sobre las características asociadas a la calidad de los productos en la actividad exportadora de las empresas españolas. Con ello se pretende aportar evidencia sobre uno de los aspectos más intrigantes del resultado exportador español en los últimos años: el contraste entre el buen comportamiento en términos de cuotas en el mercado mundial y los malos resultados en términos de los indicadores tradicionales de competitividad precio. En la sección 4 se concluye haciendo una breve reflexión sobre el momento actual del comercio exterior español.

## 2. El comportamiento exportador de las empresas en la crisis económica

Como puede observarse en el gráfico 1a, la evolución más reciente del porcentaje de empresas exportadoras viene marcada por el crecimiento por parte de las empresas pequeñas (de 10 a 50 trabajadores) y de mediano tamaño (de 51 a 200 trabajadores). En el caso de las empresas grandes (más de 200 trabajadores) ese crecimiento ha sido menor, si bien partía de niveles de participación considerablemente más elevados. Esta evolución rompe la tendencia casi plana en la que se había estado moviendo el porcentaje de empresas industriales exportadoras desde finales de la década de los noventa, tras un incremento espectacular en los primeros años de esa década al que sin duda había contribuido la integración europea y, sobre todo, el impulso de las devaluaciones de la peseta. El crecimiento observado en la entrada en los mercados de exportación en estos últimos años está sin duda condicionado por la caída de la demanda interna. Aunque no cabe plantear en la actualidad el argumento, tradicional en otros momentos, sobre el comportamiento residual de las exportaciones españolas, sí que parece razonable suponer que la caída de la demanda en los mercados locales aumenta la necesidad de entrar en mercados de exportación.

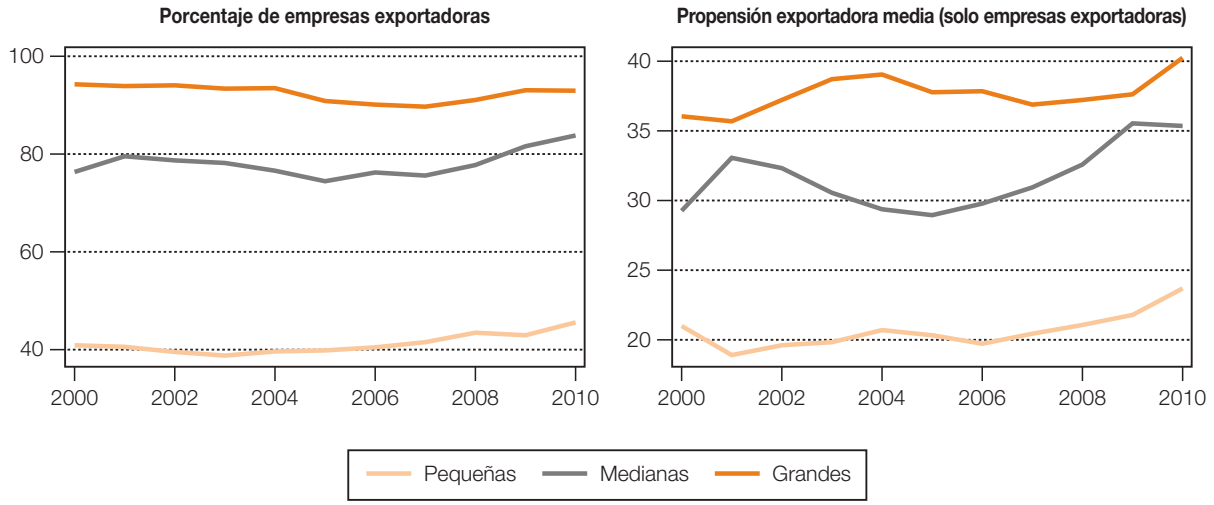
Junto a un mayor porcentaje de empresas exportadoras, la proporción que las exportaciones representan sobre las ventas totales también ha registrado un considerable aumento. Como puede observarse en el gráfico 1b, el crecimiento de la propensión exportadora ha sido especialmente intenso en el caso de las empresas pequeñas y medianas, aunque también se ha producido en el caso de las empresas de mayor tamaño.

Estos resultados apuntan a que el notable incremento observado en los flujos de comercio exterior tras la caída de 2009 ha sido resultado del aumento de la actividad exterior de las empresas de todos los grupos de tamaño, pero de modo especial de las pequeñas y medianas. Ello es compatible con el hecho de que, dada la elevada concentración de las exportaciones totales en un grupo reducido de empresas de gran tamaño (automovilísticas, algunas empresas de bienes de equipo y del sector textil, etc.) la evolución de estas últimas domina el comportamiento agregado de las exportaciones españolas.

La trayectoria que se muestra en el gráfico 1 es también compatible con una evolución temporal muy dispar en los tres años de crisis para los que ya se dispone de microdatos. En particular, en 2008 se constató una notable caída en las exportaciones de las empresas de mayor tamaño, que se extendió a todos los tipos de empresas al año siguiente. Recuérdese en ese sentido que en 2009 se produjo un desplome sin precedentes del comercio mundial, que se redujo en 13 puntos porcentuales. En esa línea, los datos de la ESEE muestran para ese año una reducción de las exportaciones en términos corrientes cercana al 20% en las empresas de más de 200 trabajadores, mientras que la caída fue ligeramente superior al 14% en las empresas de menor tamaño. Esos valores se sitúan ligeramente por encima (en el caso de las empresas grandes) y por debajo (en el caso de las empresas pequeñas) del comportamiento agregado de las exportaciones españolas, que según los datos de Aduanas se redujeron en un 15,5% en 2009.

El mejor comportamiento relativo de las empresas pequeñas y medianas se ha vuelto a mostrar en 2010, ahora en un contexto de notable recuperación del comercio mundial. Los datos de la ESEE correspondientes a ese año indican un crecimiento de las exportaciones en el entorno del

GRÁFICO 1
**LA ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS: 2000-2010**
**(En porcentaje)**




*Fuente:* Encuesta sobre Estrategias Empresariales y elaboración propia.

18 y del 10% en las empresas de menos de 200 trabajadores y en las de mayor tamaño, respectivamente. El crecimiento registrado por Aduanas para 2010 fue del 17%.

El cuadro 1 sintetiza la evolución de la contribución de las exportaciones al crecimiento de las ventas totales de las empresas industriales españolas y lo pone en relación con un período más largo, lo que permite tener una perspectiva temporal más amplia. Para ello se ha descompuesto la tasa de crecimiento de las ventas como:

$$g_t^v = w_{t-1}^x \, g_t^x + w_{t-1}^d \, g_t^d \qquad [1]$$

donde $g_t$ es la tasa de variación de las ventas totales ($v$), exportaciones ($x$) o ventas internas ($d$), y $w_{t-1}$ es la participación en $t$-$1$ de las exportaciones o las ventas dirigidas al mercado doméstico en el total de las ventas de las empresas (1). Además, los resultados se muestran para los dos grandes tramos de tamaño considerados en la ESEE, esto es, para las empresas de 200 y menos trabajadores y para las de mayor tamaño.

Como puede comprobarse, en la década de los noventa la contribución anual de las exportaciones al crecimiento de las ventas totales fue de aproximadamente dos puntos porcentuales en las empresas de 200 y menos trabajadores. Esa contribución fue superior en las empresas de mayor tamaño, donde alcanzó casi cinco puntos porcentuales. Sin embargo, en los dos grupos de empresas se produjo una caída de la contribución relativa en la segunda mitad de la década de los noventa, aunque las exportaciones continuaron aportando casi el 60% del crecimiento de las ventas para las empresas de mayor tamaño, y aproximadamente una tercera parte del total para las de 200 y menos trabajadores. Los primeros años de la pasada década se caracterizaron, en un contexto de clara desaceleración del crecimiento del sector industrial, por una notable caída de la contribución relativa de las exportaciones al crecimiento de las ventas totales de las empresas manufactureras españolas. Esta caída fue especialmente relevante entre las empresas de mayor tamaño.

Para interpretar lo ocurrido en el bienio más reciente hay que tener en cuenta la fuerte caída de la actividad industrial en 2009. En ese caso, como puede observarse, la reducción de la ventas al exterior fue menor que la caída en la ventas totales. Como consecuencia, la disminución de la contribución relativa de las exportaciones debe interpretarse en sentido positivo. Por último, en 2010 se produce un caso singular en las empresas de 200 y menos trabajadores que, en su conjunto, registran crecimientos de la actividad exportadora muy superiores al aumento en las ventas

CUADRO 1

**CONTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LA EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS TOTALES DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS**

**(Participaciones y tasas medias anuales, en porcentajes)**

| | 1991-1995 | 1996-2000 | 2001-2005 | 2006-2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Empresas de 200 y menos trabajadores | | | | | | |
| Crecimiento de las ventas totales* ($g_t^v$) | 4,6 | 6,2 | 2,2 | 2,0 | -20,1 | 4,4 |
| Crecimiento de las exportaciones* ($g_t^x$) | 13,7 | 10,0 | 2,8 | 0,2 | -15,6 | 19,2 |
| Participación de las exportaciones en las ventas totales ($w_{t-1}^x$) | 15,9 | 22,8 | 23,8 | 24,3 | 29,8 | 32,4 |
| Contribución de las exportaciones | 2,2 | 2,2 | 0,7 | 0,0 | -4,4 | 1,6 |
| Contribución relativa de las exportaciones (porcentaje sobre el crecimiento de las ventas totales) | 47,1 | 34,7 | 30,9 | 0,2 | 21,8 | 123,8 |
| Empresas de más de 200 trabajadores | | | | | | |
| Crecimiento de las ventas totales* ($g_t^v$) | 7,2 | 7,6 | 4,3 | 4,5 | -18,9 | 9,8 |
| Crecimiento de las exportaciones* ($g_t^x$) | 20,9 | 12,8 | 3,1 | 3,9 | -16,6 | 9,8 |
| Participación de las exportaciones en las ventas totales ($w_{t-1}^x$) | 28,0 | 37,3 | 38,8 | 39,2 | 39,5 | 39,9 |
| Contribución de las exportaciones | 4,9 | 4,5 | 1,2 | 1,6 | -6,4 | 3,9 |
| Contribución relativa de las exportaciones (porcentaje sobre el crecimiento de las ventas totales) | 67,3 | 58,5 | 28,3 | 35,1 | 33,6 | 39,9 |

* Variaciones porcentuales en términos nominales, media ponderada.
*Fuente:* Encuesta sobre Estrategias Empresariales y elaboración propia.

totales. Como consecuencia, el aumento de la actividad exterior se ha convertido en el único elemento que permite explicar el aumento de las ventas de las empresas, pues los resultados obtenidos sugieren que se mantiene la caída en los mercados interiores. Las empresas grandes analizadas parecen, sin embargo, haber resistido mejor la caída de sus mercados domésticos.

## 3. Calidad y diferenciación en las exportaciones

Como se señaló en la introducción, el segundo aspecto que se desea analizar se refiere a la relación entre la calidad de la producción y el comportamiento exportador de las empresas. Ello se justifica por dos motivos. En primer lugar, porque, como se indicó entonces, se pone de manifiesto cierta contradicción entre dos hechos. Por un lado, el buen comportamiento de las exportaciones españolas en los mercados mundiales, ejemplificado en un mantenimiento o leve caída de la cuota mundial en un escenario en el que la mayoría de países de nuestro entorno han cedido posiciones. Por otro lado, la pérdida progresiva de competitividad precio o costes que sugieren los indicadores tradicionales de tipo de cambio efectivo real.

En segundo lugar, resulta conveniente conocer que el estudio del efecto de la calidad de los productos exportados sobre la entrada y supervivencia en los mercados de exportación está dando lugar a una importante literatura en materia de comercio internacional. Sin embargo, como es fácil de adivinar, su principal limitación reside en la difícil cuantificación de los niveles de calidad de los productos. La forma tradicional en la que ésta se ha aproximado es mediante el cálculo del valor unitario por producto exportado. Bajo este enfoque, la calidad será mayor cuanto mayor es el valor unitario del producto, calculado este como una simple división entre los volúmenes exportados en unidades monetarias y las correspondientes unidades físicas. Este análisis no es novedoso y se ha utilizado con anterioridad, por ejemplo, para distinguir entre flujos de comercio intraindustrial vertical y horizontal (Gordo y Martín, 1996). Sin embargo, la dificultad surge cuando el estudio se centra en datos de empresas, para lo que obviamente es necesario disponer de los microdatos correspondientes sobre volúmenes y cantidades exportadas, dato hasta ahora no disponible para los investigadores en el caso de España. Un ejemplo reciente en esta línea es el trabajo de Bastos y Silva (2010), quienes analizan mediante la especificación de una ecuación de gravedad clásica los principales destinos de

las exportaciones portuguesas. Su principal conclusión es que las empresas más productivas y que producen bienes con un mayor valor unitario exportan a países más lejanos y con mayores niveles de renta per cápita.

El volumen total exportado por una empresa puede descomponerse en función del número de productos y/o países a los que se exporta, que constituyen la parte *extensiva* del margen, y el valor monetario medio por producto y/o destino, que constituye el margen *intensivo*. El valor unitario (por producto/país y empresas) forma parte del margen intensivo asociado a la actividad exportadora. Los análisis que hacen uso de esta descomposición ponen también de manifiesto un resultado aparentemente contradictorio. Si en un marco habitual de función de gravedad el efecto asociado a la renta del país al que se exporta es positivo, y el efecto de la distancia es negativo, ambos resultados revierten de signo cuando lo que se analiza no son las exportaciones totales, sino el valor medio exportado por empresa (producto y/o país), esto es, el margen intensivo. Una explicación a este resultado se basa en la hipótesis de *quality sorting*, según la cual existe un proceso de autoselección de empresas según destino, de forma que únicamente las empresas productoras de bienes de calidad alta son las capaces de exportar a mercados más alejados.

Naturalmente, el posicionamiento en la producción de bienes de calidad superior está vinculado a los niveles de eficiencia empresarial. En ese sentido, Verhoogen (2008) incorpora elementos de diferenciación vertical y diferencias en los niveles de renta entre países y obtiene que las empresas más eficientes producen bienes con niveles de calidad superior y cargan mayores precios que las empresas menos productivas. Nuevamente, la predicción es que esos bienes son exportados a países con mayores niveles de renta per cápita. Otros trabajos, como lo de Baldwin y Harrigan (2009) y Johnson (2009), llegan a conclusiones similares a las descritas anteriormente.

Además de la relación transversal que pueda existir entre la calidad y el patrón de comercio, que es la idea que subyace en los trabajos anteriormente referidos, es previsible que exista una relación entre los niveles de calidad de los productos exportados y la entrada en los mercados de exportación. Esa es la relación analizada por Álvarez y Fuentes (2011), en un trabajo para Chile en el que observan que la entrada en la actividad exportadora está asociada de forma general a la mayor calidad de los productos, que son aquellos con mayores valores unitarios. Sin embargo, sus resultados sugieren que este diferencial de precios se reduce con el tiempo, llegando a anularse en el transcurso de tres años.

Algunos trabajos recientes han relacionado también el nivel de la calidad con el grado de complejidad del proceso de producción, definido éste como el número de actividades que son requeridas en la producción de un bien por parte de trabajadores cualificados. De esta forma un producto será más complejo cuanto mayor sea el número de actividades cualificadas necesarias para su producción (Minondo y Requena, 2011). Este es un enfoque complementario al que relaciona los niveles de calidad de los productos exportados con las dotaciones factoriales de los países. En ese sentido, Romalis (2003) indica que los bienes de calidad alta son generalmente comerciados entre países que cuentan con abundancia factorial en *inputs* cualificados (países ricos o desarrollados). De hecho, se sugiere que los países con crecimiento más rápido son aquellos que cambian su especialización hacia sectores de producción más intensivos en trabajo cualificado y capital. Bajo este mismo enfoque, Hidalgo y Hausmann (2009) argumentan que los países con mayores niveles de renta se especializan en productos de elevado nivel de complejidad y calidad alta debido a la mayor disponibilidad de factores productivos cualificados, mientras que Costinot (2009) remarca la importancia del marco institucional como uno de los principales determinantes del proceso de especialización en bienes de calidad superior. Esto es así, se afirma, porque un mejor marco institucional facilita el cumplimiento de los contratos y el acceso al proceso de producción de los trabajadores con mayores niveles de capital humano.

La evidencia empírica descrita anteriormente enfatiza la existencia de una asociación positiva entre los niveles de calidad de los productos y el grado de desarrollo económico, medido éste en términos de renta per cápita o de dotaciones de factores de producción cualificados. Sin embargo, mucho menos estudiada es la relación entre niveles de calidad y entrada en los mercados de exportación. La hipótesis de que una mejor calidad relativa apoya la entrada en los mercados exteriores, y probablemente la persistencia en la actividad exportadora, parece una hipótesis razonable si se considera que la calidad de los bienes, entendida esta en un sentido amplio, es un factor fundamental de lo que habitualmente ha venido en llamarse la competitividad no-precio.

La ESEE dispone de información que permite aproximar los niveles de calidad de los produc-

CUADRO 2
**ACTIVIDAD EXPORTADORA Y CALIDAD: 2000-2009**
**(En porcentaje)**

| | Publicidad | | Empresas con innovaciones de producto | Empresas con estandarización de producto alta |
|---|---|---|---|---|
| | Hace | Sobre ventas | | |
| No exporta | 61,7 | 0,81 | 7,6 | 56,4 |
| Sí exporta | 75,6 | 1,67 | 29,6 | 61,2 |

*Fuente:* Encuesta sobre Estrategias Empresariales y elaboración propia.

tos elaborados por las empresas. Por un lado, se conoce si la empresa ha realizado actividades relativas a la introducción de innovaciones de producto. Por otro lado, se dispone de información sobre el grado de estandarización de los productos producidos por las empresas. Específicamente, las empresas indican si sus productos son muy estandarizados o si, por el contrario, se diseñan específicamente para cada cliente. Aunque no hay una relación unívoca, cabría asociar un menor nivel de estandarización del producto con un mayor nivel de calidad. Por último, las empresas también informan sobre el volumen de sus gastos en publicidad, propaganda y relaciones públicas, que pueden entenderse como una aproximación a la existencia de estrategias de diferenciación horizontal de los productos.

En el cuadro 2 se proporciona información sobre los valores medios de cada una de estas estrategias en los subgrupos de empresas exportadoras y no exportadoras. Para ello se utiliza la información completa del período 2000-2009. Como puede observarse, las empresas exportadoras tienden a efectuar con mayor probabilidad gastos en publicidad. Asimismo, la proporción que estos representan en relación a las ventas totales son mayores entre las empresas exportadoras que en las no exportadoras. Del mismo modo, las empresas exportadoras tienden a introducir con mayor probabilidad innovaciones de producto a lo largo del período considerado. Sin embargo, los valores medios obtenidos para el nivel de estandarización del producto sugieren pequeñas diferencias entre los dos subgrupos de empresas, exportadoras y no exportadoras. Cabe señalar que los resultados econométricos alcanzados en un trabajo complementario refuerzan estas diferencias, incluso controlando por efectos fijos de sector y tramos de tamaño de las empresas.

Cuando la relación se establece en términos de intensidad exportadora, definida como el porcentaje de exportaciones sobre las ventas totales, los resultados son menos concluyentes. Tan solo las empresas que declaran que sus productos se diseñan mayoritariamente de forma específica para cada cliente tienden a mostrar mayores propensiones exportadoras medias. De nuevo, el control por efectos de tamaño de las empresas y de sector de actividad es muy importante, ya que habitualmente estos dos elementos explican una parte relevante de la heterogeneidad observada en los comportamientos empresariales.

## 4. Conclusiones

El análisis realizado en este trabajo sobre el comportamiento exportador de las empresas manufactureras españolas durante la década pasada ofrece algunas conclusiones de interés. En general, se constata que el período de crisis económica actual ha estimulado el acceso a los mercados exteriores por parte de las empresas manufactureras. Ello ha supuesto una ruptura con la evolución casi plana que la probabilidad de entrada en los mercados exteriores y la propensión exportadora habían mostrado desde finales de la década de los noventa. En su interpretación hay que considerar, además, que las características de panel de la base de datos utilizada probablemente infraestima el crecimiento en la entrada de nuevos empresas y el acceso a nuevos mercados, al que habitualmente la literatura se refiere como el margen extensivo del comercio. Tanto la mayor entrada en la actividad exportadora como el aumento en la propensión exportadora media en el año 2010 son plenamente coherentes con lo observado en los flujos de comercio agregados de la economía española. Aunque existe, como es esperable, una considerable heterogeneidad por sectores, es destacable observar el buen comportamiento mostrado por las empresas de tamaño pequeño y mediano. En general, se pone de manifiesto que el aumento de las

exportaciones se ha constituido en pieza fundamental del crecimiento observado en las ventas de las empresas.

Asimismo, en el trabajo se ha ofrecido evidencia descriptiva sobre la conexión entre el nivel de calidad de los productos elaborados por las empresas manufactureras españolas y la actividad exterior. Por un lado, se observa que, en general, las empresas que deciden participar en actividades de exportación realizan, y en mayor cuantía, gastos en publicidad, propaganda y relaciones públicas. Asimismo, realizan un mayor número de innovaciones de productos que las no exportadoras. Sin embargo, el nivel de estandarización del producto exportado no parece ser un elemento condicionante del proceso de entrada en la actividad exportadora.□

## NOTA

*(1) En todos los casos, las muestras sobre las que se han calculado las tasas son constantes para los dos años de referencia. Ello evita tener que hacerlo sobre una muestra constante para el conjunto del período, lo que obligaría a una reducción sustancial de la muestra disponible y a un sesgo notable hacia las empresas más eficientes.*

## BIBLIOGRAFÍA


*Álvarez, R. y Fuentes, J. R. (2011): «Entry into Export Markets and Product Quality», **The World Economy**, vol. 34, issue 8, págs. 1237-1262.*

*Baldwin, R. y Harrigan, J. (2011): «Zeros, quality and space: Trade theory and trade evidence», **American Economic Journal: Microeconomics**, vol. 3, issue 2, págs. 60-88.*

*Bastos, P. y Silva, J. (2010): «The quality of a firm's exports: Where you exports to matters», **Journal of International Economics**, vol. 82, págs. 99-111.*

*Costinot, A. (2009): «On the origins of comparative advantage», **Journal of International Economics**, vol. 77, issue 2, págs. 255-264.*

*Gordo, E. y Martín, C. (1996): «Integración económica, comercio intraindustrial y costes de ajuste», **Revista de Economía Aplicada**, núm. 12, vol. IV, págs. 151-164*

*Hidalgo, C. A. y Hausmann, R. (2009): «The building blocks of economic complexity», **Proceedings of the Nacional Academy of Sciences**, vol. 106, issue 26, págs. 10570-10575.*

*Johnson, R. C. (2009): «Trade and prices with heterogeneous firms», Dartmouth College, mimeo.*

*Mayer, T. y Ottaviano, I. P. (2008): «The Happy Few: The Internationalisation of European Firms», **Intereconomics**, vol. 43, núm. 3, págs. 135-148.*

*Melitz, M. (2003): «The impact of trade on intra-industry reallocation and aggregate industry productivity», **Econometrica**, vol. 71, núm. 6, págs. 1695-1725.*

*Minondo, A. y Requena, F. (2011): **Does complexity explain the structure of commodity trade?**, mimeo.*

*Rodríguez, D. (2008): «Heterogeneidad y competitividad exterior de las empresas industriales», **Papeles de Economía Española**, núm. 115, págs. 140-151.*

*Romalis, J. (2004): «Factor Proportions and the Structure of Commodity Trade», **American Economic Review**, vol. 94, issue 1, págs. 67-97*

*Verhoogen, E. (2008): «Trade, quality upgrading, and wage inequality in the Mexican manufacturing sector», **Quarterly Journal of Economics**, vol. 123, issue 2, págs. 489-530.*


## RESUMEN


*En este trabajo se analiza el comportamiento exportador de las empresas industriales españolas en el período 2000-2010 haciendo uso de los microdatos procedentes de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales. Se pone especial énfasis en los cambios observados en el último trienio, en coincidencia con el período de crisis económica. En particular, se estudia el porcentaje de empresas, agrupadas en tres tramos de tamaño, que participan en actividades exteriores, la propensión exportadora y la aportación de las exportaciones sobre las ventas totales de las empresas. Asimismo, se analiza el papel de algunas variables que aproximan el nivel de calidad o del grado de diferenciación del producto en la realización de actividades de exportación.*


Palabras clave: *Exportaciones, Calidad, Competitividad.*

# La participación en redes internacionales de producción: un factor de estabilidad para las exportaciones españolas

David Córcoles
Carmen Díaz-Mora
Rosario Gandoy
*Universidad de Castilla-La Mancha*

## 1. Introducción

Uno de los rasgos más destacables del comportamiento del comercio exterior español en las últimas décadas ha sido el favorable comportamiento de las exportaciones. En un entorno de fuerte incremento de la competencia y expansión del comercio internacional, las exportaciones españolas han conseguido mantener su presencia relativa en el total mundial, lo que denota una apreciable capacidad competitiva. El intento de identificar los factores que permiten explicar esta progresión de las exportaciones ha generado un notable conjunto de estudios. El presente trabajo trata de introducir un nuevo elemento en el debate: la participación de la industria española en redes internacionales de producción. Su aportación es que la creciente integración de la industria española en redes de producción compartida ha favorecido la expansión de las exportaciones; y no sólo por el dinamismo de las ventas al exterior de bienes intermedios no energéticos, sino también por la superior estabilidad de los vínculos comerciales establecidos.

No cabe duda de que la capacidad para prolongar en el tiempo los vínculos exportadores es un factor importante para mantener una senda expansiva de las ventas al exterior. Los esfuerzos por favorecer la salida al exterior de las empresas serán baldíos si éstas no consiguen mantener sus flujos exportadores. Sin embargo, la duración de las relaciones comerciales apenas ha sido objeto de estudio, fundamentalmente porque los modelos teóricos suponen que los flujos de comercio responden a determinantes, como la dotación factorial o capacidad tecnológica, que se mantienen bastante estables en el tiempo y, en consecuencia, también deberían perdurar los intercambios comerciales a ellos debidos.

Sorprendentemente, la escasa literatura empírica al respecto ha puesto de manifiesto que los flujos comerciales de productos muestran una reducida extensión temporal: tras un breve período de años, la relación comercial se interrumpe para, en muchas ocasiones, volverse a iniciar más tarde. Besedes y Prusa (2006) observan que, cuando se considera una desagregación sectorial suficientemente elevada (superior a dos dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional, CUCI), las importaciones estadounidenses tienen una duración media en torno a cuatro años y la mediana se sitúa en dos años. La corta duración de las transacciones de productos con el exterior también ha sido confirmada para el caso de las importaciones alemanas (Nitsch, 2009), las impor-

taciones de la UE procedentes del resto del mundo (Hess y Persson, 2010) y las exportaciones latinoamericanas (Besedes y Blyde, 2010) y el comercio intrazona en el este de Asia (Obashi, 2010).

Estos resultados contrastan con la intensificación de redes internacionales de producción, uno de los rasgos indicativos del proceso de globalización de la economía mundial, puesto que son varias las razones que invitan a pensar que los flujos asociados a las redes de producción establecidas tienden a ser bastante estables. En primer lugar, los elevados costes hundidos que implica el desarrollo de redes internacionales: como la búsqueda de los socios más adecuados en mercados poco conocidos, la realización de inversiones en capital que en ocasiones exigen largos y costosos procesos dado el desconocimiento de normativas locales de muy distintos tipos, los costes asociados a la formación de la mano de obra o las dificultades vinculadas a contratos incompletos. En segundo lugar, el desarrollo de los denominados *service links*, es decir, de los mecanismos de control, comunicación y coordinación entre bloques productivos situados en diferentes países que son imprescindibles para garantizar la viabilidad de la red de producción. Y, finalmente, el riesgo asociado a la transmisión de tecnología y a la consecución de los estándares de calidad y seguridad en los suministros. Todo ello condiciona y limita alteraciones radicales en la configuración de las redes. El único trabajo del que tenemos referencia que aborda, para el Este asiático, la estabilidad de las redes de producción constata que los intercambios vinculados a redes son más estables que los de bienes finales (Obashi, 2010).

El objeto de este trabajo es analizar la relación entre la participación en redes de producción y la fortaleza exportadora de la economía española. El énfasis recae en el estudio de la estabilidad de las exportaciones vinculadas a la participación de España en redes de producción internacionales, para lo cual se aplican técnicas de análisis de supervivencia. Si las exportaciones españolas vinculadas a redes presentan una mayor persistencia con el paso del tiempo que el resto de intercambios, la creciente presencia de la industria española en redes de producción, particularmente europeas (Blázquez y cols., 2011a), no sólo habrá contribuido a una progresiva integración del tejido productivo español en el comunitario sino que también habrá apoyado el afianzamiento de los lazos comerciales con el exterior.

El espacio temporal analizado se extiende entre los años 1995 y 2009. Un período especialmente interesante para el examen de la estabilidad de los flujos españoles vinculados a redes, ya que la ampliación y profundización del proceso de integración europea propiciaron la reordenación geográfica de las redes europeas de producción hacia nuevos miembros con ventajas laborales y una posición geográfica cercana a los mercados y núcleos productivos principales. La relevancia que la pertenencia a la UE y las ventajas laborales en el contexto de la UE 15 adquieren en la explicación de la participación española en redes de producción internacionales (Blázquez y cols., 2009) avalan el temor a que dicha reorganización se hiciese desplazando a las producciones españolas que, en el seno de la Europa ampliada, han perdido sus ventajas de costes. La oleada de deslocalizaciones en el primer lustro del siglo con la Europa del Este como uno de los destinos prioritarios parece confirmar esta idea (Myro y cols., 2008).

El estudio se enmarca en una reciente línea de investigación que aborda el análisis de las redes de producción compartida a partir de sus manifestaciones sobre los intercambios comerciales de partes y componentes. El comercio de partes y componentes (en adelante, PyC) parece especialmente adecuado para el examen de las redes internacionales de producción, puesto que, por su naturaleza intermedia, las transacciones de este tipo de bienes necesariamente han de ser destinados a su incorporación o ensamblaje en otra economía (1).

Lamentablemente, las clasificaciones de comercio sólo consideran aisladamente los intercambios de PyC para las producciones de maquinaria y equipos de transporte, lo que justifica que éstas sean las ramas objeto de estudio en este trabajo. En concreto, se consideran los capítulos 84-92 del Sistema Armonizado, aquellos para los que es factible la desagregación entre PyC y bienes finales: maquinaria general (cap. 84); maquinaria y material eléctrico (cap. 85); material y equipos de transporte (cap. 86 al 89) y maquinaria de precisión (cap. 90 al 92). En cualquier caso, en tanto que las exportaciones españolas de tales producciones constituyen en torno a la mitad del total de ventas de manufacturas al exterior, las conclusiones extraídas son relevantes para el conjunto de las exportaciones del país. Siguiendo la selección efectuada por Kimura y Obashi (2010), se distinguen 1.172 partidas de exportación de maquinaria y transporte, de las que 727 son bienes finales y el resto partes y componentes. La base de datos utilizada es muy amplia. Se incluyen 977.880 observaciones, resultado de considerar para cada partida, durante quince años, los flujos de exportación de España con 58 socios comerciales que representan el 93% del total de exportaciones sec-

toriales. Los datos proceden de la base de datos de comercio exterior que elabora Naciones Unidas (COMTRADE).

El trabajo está estructurado en cuatro apartados además de esta introducción. En el primero se examina la evolución de las exportaciones vinculadas a redes de producción; en el segundo los cambios acaecidos en la densidad del tejido de relaciones exportadoras. Los dos siguientes epígrafes se dedican a analizar la estabilidad de la participación en redes: en el tercero se determina la duración de las relaciones comerciales y en el cuarto su estabilidad. El trabajo se cierra con unas consideraciones finales.

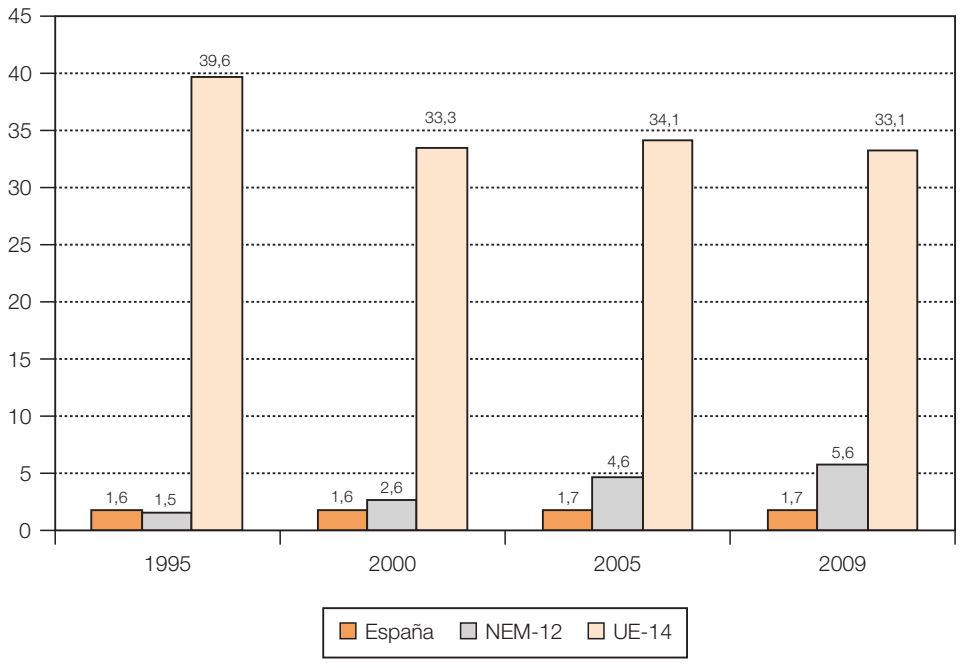
## 2. El dinamismo de las exportaciones vinculadas a redes productivas

Entre 1995 y 2009, las exportaciones españolas de PyC se han mostrado extraordinariamente dinámicas. Su ritmo de aumento, a una tasa media anual acumulativa del 6,8%, supera en más de dos puntos porcentuales al crecimiento de las exportaciones de bienes finales, posibilitando una creciente presencia de este tipo de intercambios en las exportaciones sectoriales. Así, las exportaciones de PyC que en 1995 suponían un 34% del total, alcanzan en 2009 el 40%. Y ello tras el descalabro del comercio mundial en 2009 que, en España, como en el resto de los países, afectó con gran intensidad también al comercio vinculado a redes de producción (2).

La expansión de las exportaciones españolas de PyC también destaca cuando la comparación se establece con otras áreas geográficas. Como puede observarse en el gráfico 1, las exportaciones españolas de PyC han conseguido mantener constante su participación en las exportaciones mundiales en un contexto de intenso desarrollo de estrategias de fragmentación internacional de la producción; en un entorno tremendamente competitivo en el que los países en desarrollo, especialmente asiáticos y emergen-

GRÁFICO 1

**CUOTAS MUNDIALES DE EXPORTACIÓN DE PARTES Y COMPONENTES EN ESPAÑA, UE-14 Y NUEVOS MIEMBROS DE LA UE-27**




Nota: UE-14 incluye los quince países miembros de la UE hasta 2004, salvo España.
*Fuente:* Elaboración propia con datos de la COMTRADE (Naciones Unidas).

tes, han logrado captar cuotas superiores del mercado mundial a costa de las economías más avanzadas.

La rápida inserción de nuevos países de bajo nivel relativo de renta en redes transfronterizas se percibe con nitidez en el ámbito europeo, donde los nuevos miembros han casi cuadriplicado su presencia en las exportaciones mundiales de PyC. La intensidad de la reorganización de la actividad productiva en el seno de la UE hacia el Este, especialmente desde los países centroeuropeos como Alemania, explica su firme progresión exportadora, que ha conseguido que la UE en conjunto sea capaz de mantener sus cuotas exportadoras de PyC a pesar de la significativa caída experimentada en las economías más desarrolladas de la Unión.

La evolución descrita expresa la progresiva y sólida vertebración de la producción española en las cadenas de producción transfronterizas y pone de manifiesto cómo la ampliación europea y el atractivo indudable de las ventajas de costes de los nuevos miembros no ha mermado la capacidad exportadora y la participación española en redes productivas. Un resultado acorde con las conclusiones obtenidas para la industria de automoción europea, una de las más afectadas por la integración de los nuevos miembros en la división del trabajo europea. A este respecto, Blázquez y cols. (2011b) encuentran que los recientes avances en el proceso de construcción europea han dado lugar a una extensión de las redes hacia el Este, más que al reemplazamiento de los establecimientos productivos existentes.

La capacidad competitiva de las producciones intermedias españolas, asimismo, parece reflejar que sus ventajas competitivas no radican exclusivamente en los menores costes laborales que, hasta la ampliación de 2004, habrían dispuesto en el espacio europeo. En actividades como maquinaria y material de transporte, intensivas en capital y tecnología, la producción de PyC es relativamente intensiva en capital frente a las fases de ensamblaje, donde se sitúan las mayores necesidades de mano de obra por unidad de producto (Kim, 2002; Athukorala, 2007). Así, la producción y exportación de PyC española ha resistido en mejores condiciones al incremento de la competencia procedente de países con menores salarios que otras fases como el ensamblaje, más sensibles a los costes laborales. De hecho, la cuota española en las exportaciones mundiales de productos finales de maquinaria y material de transporte ha decrecido ligeramente respecto a la vigente en 1995.

## 3. La expansión de las relaciones comerciales

El dinamismo de las exportaciones de PyC puede ser consecuencia del aumento en el número de relaciones exportadoras o del incremento en la intensidad media exportada por destino y producto. Solo en el primer caso tendría lugar una mayor imbricación en las redes productivas internacionales. Por ello y para completar el análisis previo, conviene fijar la atención en la densidad de los vínculos comerciales establecidos, identificando un vínculo comercial como la existencia de exportaciones desde España a cualquiera de los socios comerciales de la muestra en una partida concreta de las 1.172 registradas.

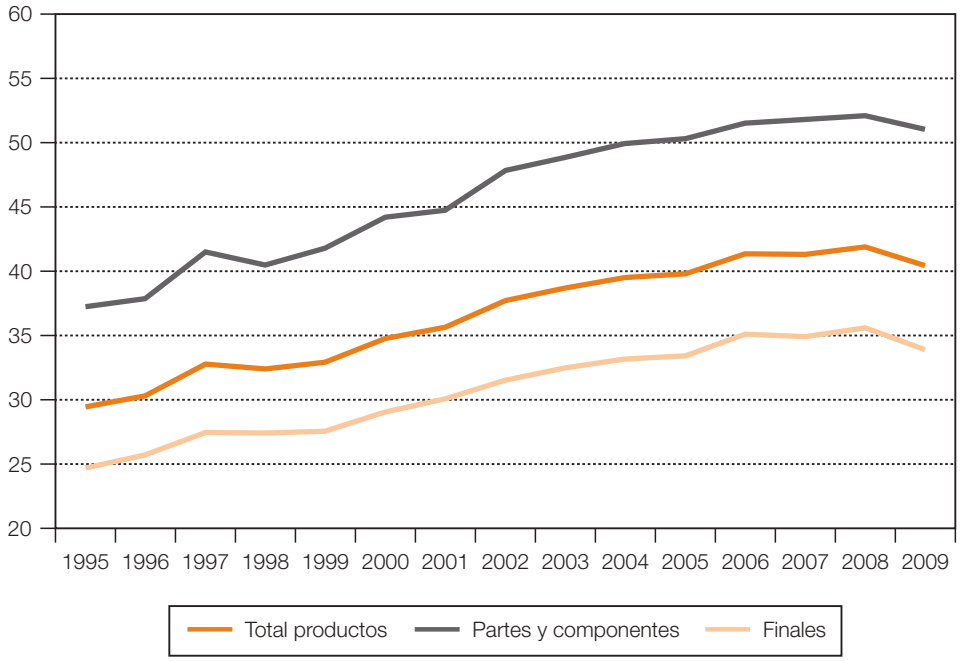
El grado de integración comercial se mide a través del porcentaje de vínculos comerciales existentes en relación al total de vínculos posibles; es decir, respecto al producto del número de socios comerciales (58) por el de ítems incluidos en la muestra. Con objeto de distinguir las conexiones exportadoras asociadas a la fragmentación internacional de los procesos productivos, se diferencia entre el comercio de PyC y el de producciones finales. Cuanto mayor sea el porcentaje de vínculos exportadores de PyC, bien porque se comercie con más países o porque se venda un mayor número de partidas, mayor será la trabazón de la industria española en sistemas transnacionales de producción.

Los resultados, que se muestran en el gráfico 2, dan fe de la intensificación en el grado de integración comercial, especialmente en redes internacionales de producción, donde los vínculos exportadores han aumentado en casi 14 puntos porcentuales frente a los 9 de los bienes finales. España está claramente más inmersa en los mercados mundiales cuando hablamos de PyC que en lo que se refiere a bienes finales: se mantiene por encima del 50% de los posibles vínculos comerciales en PyC frente al apenas 34% en finales.

El análisis detallado de la evolución del indicador permite observar cómo el proceso de integración ha sido particularmente intenso en la primera década estudiada. Desde 2004, los lazos exportadores se mantienen estables. Este resultado evidencia la solidez de la participación española en redes internacionales; su capacidad de resistencia en un período de profunda reorganización geográfica de las cadenas productivas transnacionales propiciada por la incorporación de nuevos países con claras ventajas de costes al ámbito del Mercado Único y por la aguda competencia de países en desarrollo. No es hasta 2009 cuando, en el marco del colapso del comercio mundial, los víncu-

GRÁFICO 2

**EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DE VÍNCULOS EXPORTADORES EN ESPAÑA, DISTINGUIENDO ENTRE PARTES Y COMPONENTES Y BIENES FINALES**




*Fuente:* Elaboración propia con datos de la COMTRADE (Naciones Unidas).

los exportadores disminuyen, aunque de forma más acusada en el comercio de bienes finales.

Para incorporar al estudio la dispar orientación geográfica de las exportaciones al exterior, los países de destino se han agregado en dos grandes grupos: UE-27 y resto del mundo (RM). Dentro de cada uno de ellos se han considerado algunas áreas geográficas relevantes para el análisis: en la UE, los 14 que junto con España la constituían hasta las últimas ampliaciones (distinguiendo, a su vez, los dos subgrupos UE *core* y Portugal, que constituyen destinos preferentes de nuestras exportaciones) y los nuevos Estados miembros (NEM) incorporados desde 2004. En el resto del mundo se diferencian los países avanzados y los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China). El cuadro A.1 del anexo explicita los países incluidos en la muestra y el subgrupo al que pertenecen.

Cuando se atiende a la desagregación geográfica, se obtiene la misma conclusión que en el estudio agregado: sea cual sea el área de destino, el grado de relaciones exportadoras de PyC es superior y ha crecido más que el de bienes finales (cuadro 1).

La integración en redes transnacionales de producción es, según señalan los datos, de carácter eminentemente regional. Así, es más elevada con la Unión Europea, en especial con las grandes economías europeas (*Core*-4) y con Portugal, que con el resto del mundo. Un resultado consecuente con las predicciones de los modelos de gravedad, en los que el efecto tamaño y la cercanía geográfica adoptan un papel protagonista en la determinación de los flujos comerciales.

Destaca el relativamente inferior porcentaje de partidas de exportación con los nuevos estados miembros, no sólo por debajo de la media de la UE-14 sino también del resto del mundo. Entre estos, sorprende la comparativamente elevada importancia de vínculos exportadores con los llamados países BRIC, que se sitúa cerca de la alcanzada con la media de los socios comunitarios (UE-14). Estas cifras ponen de manifiesto una mayor integración de España en redes de producción con los BRIC que con la Europa del Este. En ambos destinos, el fuerte incremento en el porcentaje de vínculos comerciales sugiere que han sido las apuestas principales de los exportadores

CUADRO 1

**GRADO DE INTEGRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR DESTINOS, DISTINGUIENDO ENTRE PARTES Y COMPONENTES Y BIENES FINALES**

| | Partes y componentes | | | Bienes finales | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | % *links* 2009 | Variación en p. p. 1995-2009 | Distribución geográfica de las export. (%) | % *links* 2009 | Variación en p. p. 1995-2009 | Distribución geográfica de las export. (%) |
| UE-27 | 53,9 | 13,6 | 78,5 | 37,6 | 10,2 | 84,0 |
| UE-14 | 61,4 | 4,3 | 73,3 | 44,3 | 4,6 | 80,7 |
| *Core*-4 | 77,6 | 0,5 | 55,9 | 62,0 | 2,9 | 63,1 |
| Portugal | 84,7 | 2,5 | 8,8 | 71,9 | -2,2 | 5,7 |
| NEM | 40,6 | 23,4 | 5,2 | 26,5 | 15,9 | 3,3 |
| RM | 49,0 | 14,0 | 21,5 | 31,2 | 8,5 | 16,0 |
| Avanzados | 51,8 | 7,0 | 8,5 | 30,5 | 2,5 | 6,7 |
| BRIC | 57,3 | 24,6 | 4,3 | 38,3 | 16,2 | 2,3 |
| Total muestra | 51,1 | 13,8 | 100,0 | 33,9 | 9,2 | 100,0 |

Nota: Los porcentajes de los grupos de países son medias por país integrante.
*Fuente:* Elaboración propia con datos de la COMTRADE (Naciones Unidas).

españoles, tanto en PyC como en bienes finales. Este resultado parece poner de manifiesto, por un lado, el desarrollo de estrategias de internacionalización por parte de las empresas multinacionales para aprovechar al máximo las ventajas de la división internacional del trabajo y beneficiarse de las ventajas en costes de estos bloques de países y, por otro, el aprovechamiento del elevado potencial de su demanda en tanto que se trata de economías emergentes.

## 4. La duración de las relaciones exportadoras

Tan importante como la diversificación de las actividades exportadoras es la capacidad de las empresas para prolongar en el tiempo las relaciones comerciales establecidas. El examen de la duración de los vínculos exportadores en PyC y bienes finales permitirá contrastar si la hipótesis de mayor permanencia de los flujos comerciales asociados a la organización internacional de la producción es correcta.

La unidad de análisis para estudiar la duración de los vínculos exportadores es cada intervalo de actividad exportadora continuada por producto y país de destino (3). La duración de estos *intervalos* es el número de años en los que se mantiene sin interrupción el flujo exportador de cada partida a un destino determinado. Es decir, si la actividad exportadora de la partida *i* al país *j* se inicia en el año 1997, se mantiene en 1998 y 1999 para seguidamente desaparecer, reanudarse en el 2005 y continuar hasta el final del período, tendremos dos *intervalos* con una duración de tres y cinco años, respectivamente. En este caso, se puede hablar de la existencia de *intervalos múltiples* en las exportaciones de *i* a *j*. Cuantas más veces se interrumpa para posteriormente restablecerse el flujo comercial, mayor será el número de *intervalos* y menor su duración media.

Los *intervalos múltiples* constituyen una primera dificultad para el análisis, dado que aunque puede considerarse que cada uno de ellos implica a diferentes empresas exportadoras (Obashi, 2010), también pudieran ser consecuencia de errores en la información de base que omite los intercambios en algún año, en cuyo caso deberían considerarse como un único intervalo. En este estudio, como en la mayoría de los trabajos previos, se tratan como intervalos independientes. La segunda dificultad es que en muchos casos no se dispone de información acerca de la extensión de los *intervalos*. Esto puede deberse a que en el último año de observación, 2009, todavía se mantiene la relación comercial (los datos están censurados por la derecha) o bien, a que desconocemos la duración de los lazos exportadores iniciados antes de 1995, el primer año de la muestra (censurados por la izquierda). Ambos problemas serán considerados posteriormente, en el examen de robustez de las funciones de supervivencia.

La duración y el número medio de *intervalos* con flujos de exportación en la industria de maquinaria y material de transporte se recogen en el cuadro 2. Cabe destacar la escasa duración de las relaciones

CUADRO 2

**DURACIÓN Y NÚMERO DE INTERVALOS EN LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR DESTINOS, DISTINGUIENDO ENTRE PARTES Y COMPONENTES Y BIENES FINALES**

| | Partes y componentes | | | Bienes finales | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Duración intervalo | | Número de intervalos | Duración intervalo | | Número de intervalos |
| | Media | Mediana | Media | Media | Mediana | Media |
| UE-27 | 5,7 | 3,0 | 1,7 | 4,4 | 2,0 | 1,8 |
| UE-14 | 7,5 | 5,0 | 1,6 | 5,4 | 2,0 | 1,8 |
| *Core*-4 | 9,5 | 13,0 | 1,4 | 6,4 | 3,0 | 1,8 |
| Portugal | 11,6 | 15,0 | 1,2 | 9,0 | 12,0 | 1,4 |
| NEM | 3,7 | 2,0 | 1,9 | 3,1 | 1,0 | 1,9 |
| RM | 4,2 | 2,0 | 2,0 | 3,2 | 1,0 | 2,1 |
| Avanzados | 4,4 | 2,0 | 2,1 | 3,3 | 1,0 | 2,2 |
| BRIC | 4,2 | 2,0 | 2,1 | 3,0 | 2,0 | 2,3 |
| Total muestra | 4,8 | 2,0 | 1,9 | 3,7 | 2,0 | 2,0 |

*Fuente:* Elaboración propia con datos de la COMTRADE (Naciones Unidas).

comerciales: en ambos grupos de productos predominan los intercambios que se prolongan durante un par de años. Un resultado acorde a los de trabajos previos: Besedes y Prusa (2006) encuentran que las importaciones a EE.UU. operan con una mediana de dos años, idéntica cifra a la que suministra Nitsch (2009) para las importaciones alemanas, mientras que para Hess y Persson (2010) la duración más común en la UE es de un año.

Se observa también que el número medio de años activos sin interrupción de los vínculos comerciales es claramente superior en PyC que en bienes finales (4,8 frente a 3,7). Las relaciones de exportación tienen una vida media más corta cuando se trata de bienes finales que cuando se trata de PyC.

La consideración de la dimensión geográfica permite confirmar la generalizada mayor duración de las conexiones exportadoras vinculadas a redes de producción, con una media y mediana superiores a las correspondientes a los bienes finales en cada una de las áreas de destino. La elevadísima persistencia del comercio de PyC con los socios más veteranos y de mayor tamaño y cercanía (*Core*-4 y Portugal) evidencia la fuerte integración de nuestra economía en sistemas de producción compartida de dimensión europea.

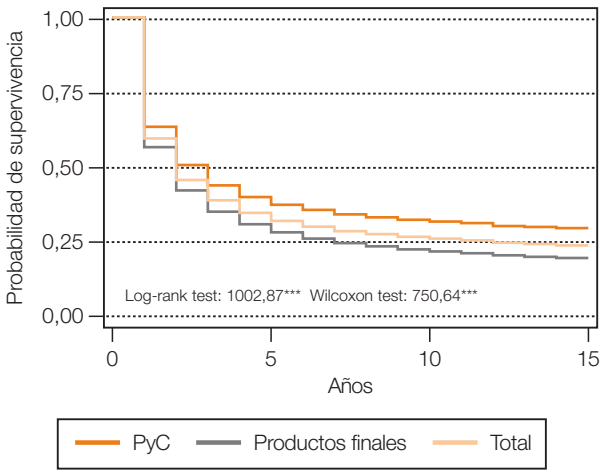
## 5. Análisis de supervivencia

Con objeto de completar el estudio acerca de la duración de las relaciones exportadoras, en este apartado se lleva a cabo el análisis estadístico de las funciones de supervivencia para los dos grupos de productos considerados. A través de técnicas no paramétricas, concretamente del método de Kaplan-Meier, se trata de determinar, tanto para las exportaciones de PyC como para las de bienes finales, la probabilidad de supervivencia de un flujo de exportación en un momento dado del tiempo.

La representación gráfica de las funciones de supervivencia para los vínculos exportadores de PyC, bienes finales y el total de producciones de maquinaria y material de transporte se recoge en el gráfico 3. Su forma descendente refleja cómo las probabilidades de supervivencia se reducen cuanto mayor es la duración del intervalo. Asimismo, la pendiente cada vez menos pronunciada expresa cómo a medida que los intercambios comerciales sobreviven más períodos, menor es la reducción en las tasas de supervivencia; es decir, la posibilidad de que un vínculo comercial se interrumpa es muy elevada en los primeros años, pero el riesgo de fracaso se va reduciendo conforme la relación comercial se alarga en el tiempo.

En cualquier caso, en los intercambios vinculados a las redes de producción las funciones de supervivencia se sitúan claramente por encima de la de los bienes finales, ampliándose las diferencias con la duración. Mientras que la probabilidad de sobrevivir más allá del primer año de vida alcanza el 64% en las exportaciones de PyC, en las de bienes finales se limita al 57%. O alternativamente, el 36% de las relaciones comerciales en PyC se interrumpen tras el primer año de vida, mientras que ese porcentaje se eleva hasta el 43% en

GRÁFICO 3
**FUNCIÓN DE SUPERVIVENCIA DE LAS EXPORTACIONES DE ESPAÑA**




*Fuente:* Elaboración propia con datos de la COMTRADE (Naciones Unidas).

el caso de los bienes finales. La importancia de las diferencias en las tasas de supervivencia crece hasta llegar a 10 puntos porcentuales cuando los vínculos comerciales se extienden más de cinco años (cuadro 3). De hecho, el 30% de las operaciones de exportación basadas en PyC se mantienen todo el período, siendo del 20% para las de bienes finales. En conclusión, sea cual sea el número de años que se mantiene activa una relación comercial la probabilidad de que se prolongue en el tiempo es mayor en el comercio asociado a redes de producción; o lo que es lo mismo, el riesgo de que la relación exportadora se interrumpa es mayor en los flujos de bienes finales.

Con objeto de contrastar la robustez de estos resultados se han estimado las funciones de supervivencia con diferentes muestras de datos que tratan de corregir algunos de los posibles sesgos en la estimación inicial. El cuadro 3 recoge, además de las funciones de supervivencia para la muestra completa en las dos primeras columnas, tres estimaciones alternativas que siguen las propuestas de Besedes y Prusa (2006).

En la primera, se han considerado tan sólo las relaciones comerciales en las que es posible determinar el año de inicio, es decir, los *intervalos* que empiezan con posterioridad a 1995. De esta forma se eliminan los que, al estar ya activos en 1995, pudieran estar afectados por censura por la izquierda condicionando los resultados de la estimación inicial.

La segunda de ellas, tiene en cuenta el posible efecto de errores en la base de datos que conduzcan a apreciar *intervalos múltiples* donde existe un flujo exportador continuado que se interrumpe por ausencia en la información estadística. Para ello se han enlazado aquellos *intervalos* que pertenecen al mismo socio y mismo código de producto separados por tan sólo un año. Por ejemplo, si tenemos un *intervalo* activo desde 1996 a 1998 (3 años de duración) y otro con el mismo país importador y código de producto que está activo en el período 2000-2005 (6 años de duración), se ha considerado un único *intervalo* activo en el período 1996-2005 (10 años de duración).

CUADRO 3
**TASAS DE SUPERVIVENCIA Y ANÁLISIS DE ROBUSTEZ CON DIFERENTES MUESTRAS**

| | Total muestra | | Intervalos con inicio a partir de 1996 | | Intervalos enlazados | | Umbral de 5.000 $ en la muestra | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | PyC | Finales | PyC | Finales | PyC | Finales | PyC | Finales |
| 1 | 0,64 | 0,57 | 0,58 | 0,52 | 0,73 | 0,66 | 0,62 | 0,56 |
| 2 | 0,51 | 0,43 | 0,42 | 0,36 | 0,66 | 0,57 | 0,49 | 0,41 |
| 5 | 0,38 | 0,28 | 0,27 | 0,21 | 0,53 | 0,42 | 0,36 | 0,27 |
| 10 | 0,32 | 0,22 | 0,21 | 0,15 | 0,46 | 0,33 | 0,30 | 0,21 |
| 15 | 0,30 | 0,20 | — | — | 0,42 | 0,30 | 0,28 | 0,18 |
| N.º Intervalos | 37.343 | 52.840 | 27.758 | 42.437 | 28.295 | 39.902 | 32.935 | 47.292 |
| N.º Obs. | 178.025 | 194.580 | 178.025 | 194.580 | 178.025 | 194.580 | 148.618 | 166.423 |
| Log-rank test | 1.005,50*** | | 390,28*** | | 1.001,20*** | | 826,47*** | |
| Wilcoxon test | 751,09*** | | 336,83*** | | 812,43*** | | 605,44*** | |
| Cox test | 714,16*** | | 231,77*** | | 813,66*** | | 577,74*** | |

*Fuente:* Elaboración propia con datos de la COMTRADE (Naciones Unidas).

CUADRO 4

**PROBABILIDADES DE SUPERVIVENCIA POR DESTINO DE LAS EXPORTACIONES**

| Áreas de destino/Número de años | Partes y componentes | | | | | Bienes finales | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 5 | 10 | 15 | 1 | 2 | 5 | 10 | 15 |
| UE-27 | 0,67 | 0,56 | 0,44 | 0,39 | 0,37 | 0,61 | 0,48 | 0,35 | 0,29 | 0,26 |
| UE-14 | 0,75 | 0,67 | 0,56 | 0,51 | 0,48 | 0,66 | 0,54 | 0,41 | 0,35 | 0,32 |
| *Core*-4 | 0,83 | 0,77 | 0,68 | 0,64 | 0,60 | 0,72 | 0,61 | 0,49 | 0,42 | 0,39 |
| Portugal | 0,90 | 0,85 | 0,80 | 0,77 | 0,76 | 0,82 | 0,76 | 0,66 | 0,61 | 0,56 |
| NEM | 0,59 | 0,45 | 0,32 | 0,26 | 0,24 | 0,53 | 0,39 | 0,26 | 0,20 | 0,19 |
| RM | 0,61 | 0,47 | 0,33 | 0,27 | 0,25 | 0,54 | 0,39 | 0,24 | 0,17 | 0,15 |
| Avanzados | 0,62 | 0,47 | 0,32 | 0,27 | 0,25 | 0,54 | 0,38 | 0,23 | 0,17 | 0,14 |
| BRIC | 0,62 | 0,48 | 0,35 | 0,30 | 0,28 | 0,55 | 0,40 | 0,24 | 0,17 | 0,16 |
| Total muestra | 0,64 | 0,51 | 0,38 | 0,32 | 0,30 | 0,57 | 0,42 | 0,28 | 0,22 | 0,20 |

*Fuente:* Elaboración propia con datos de la COMTRADE (Naciones Unidas).

La última estimación contempla la posible incidencia en los resultados de errores en la información de base derivados de que algunos flujos bilaterales de escasa entidad aparezcan y desaparezcan con demasiada frecuencia. Para ello se ha establecido un umbral mínimo, eliminando de la muestra las operaciones iguales o inferiores a 5.000 $ para posteriormente calcular los *intervalos*. Ello supone la reducción de un 15% de las observaciones totales (4).

Tras el análisis de robustez, puede afirmarse con contundencia que las exportaciones de PyC, asociadas a redes internacionales de producción, son más estables: tienen mayores probabilidades de supervivencia que las de bienes finales. Los tres contrastes no paramétricos de igualdad de las funciones de supervivencia (Log-rank, Wilcoxon y Cox-test) muestran que existen diferencias significativas en la probabilidad de supervivencia entre las relaciones exportadoras en PyC y bienes finales.

La mayor estabilidad del comercio asociado a redes internacionales de producción se observa sea cual sea el área de destino de las exportaciones, si bien destaca, como apuntaba el análisis descriptivo, la muy elevada permanencia en el marco comunitario (cuadro 4). En el caso de los vínculos exportadores dirigidos a los países centrales (Alemania, Francia, Reino Unido e Italia), las tasas de supervivencia en el primer año alcanzan el 83%; es decir, solo el 17% cesan tras un año de actividad, 11 puntos porcentuales menos que en los intercambios correspondientes a los bienes finales. La intensa vertebración de la producción en el mercado ibérico se refleja en la alta persistencia de los lazos comerciales con Portugal.

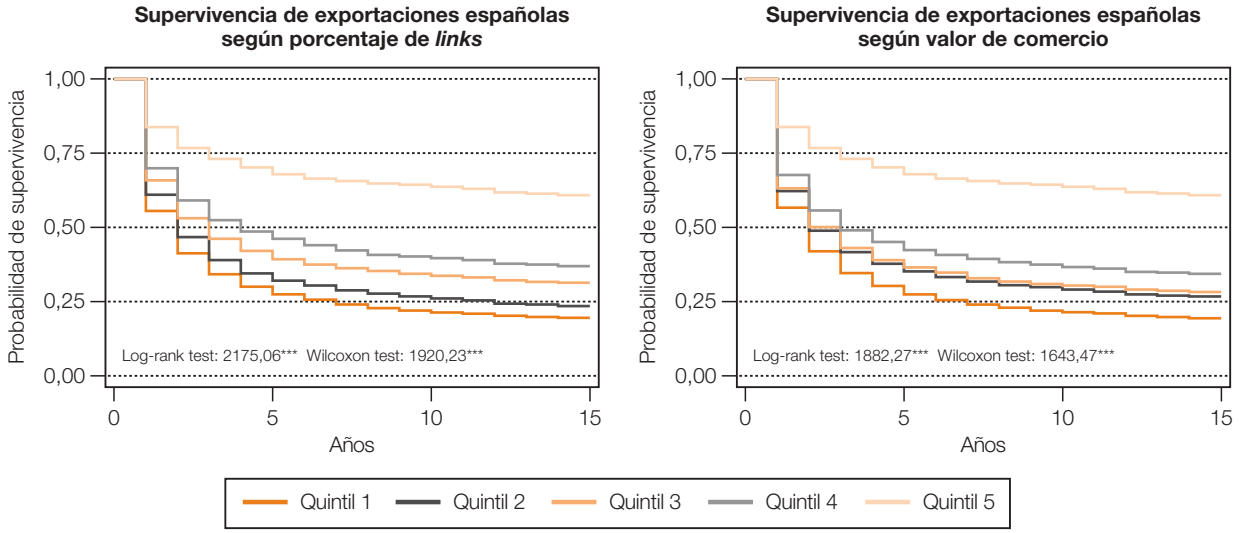
Cabe pensar que la mayor estabilidad de los vínculos comerciales asociados a redes de producción con los países europeos *senior* tenga que ver con su ya consolidada participación en las cadenas de producción de carácter regional, que hace difícil, al menos en el corto plazo, una reconfiguración que prescinda de la producción de las empresas españolas y la sustituya por producción de socios con menores costes laborales. Si esto es así, puede esperarse que el comercio español asociado a las redes de producción compartida sea tanto más estable cuanto más involucrada esté la industria nacional en redes comerciales con un área geográfica.

Con objeto de comprobar esta relación entre la interconexión productiva con el exterior y la estabilidad de las exportaciones, a continuación se estiman las tasas de supervivencia de las relaciones exportadoras de PyC españolas con diferentes áreas de destino agrupadas en función de dos criterios: el grado de diversificación de los vínculos comerciales y el volumen de comercio. Para ello se ordenan los países destino de las exportaciones españolas de PyC por quintiles según el número de vínculos comerciales y el valor de exportaciones destinadas a dichos mercados (cuadro A.2 del anexo).

El gráfico 4 muestra cómo, efectivamente, las probabilidades de supervivencia se incrementan con el grado de inserción en las redes productivas. Bajo ambos criterios, las economías con las que se mantiene un mayor grado de integración (quintil 5) presentan tasas de supervivencia ostentosamente superiores. Así, cuando el grado de integración con un mercado se aproxima a través de la diversificación en los productos exportados,

GRÁFICO 4

**TASAS DE SUPERVIVENCIA E INTEGRACIÓN COMERCIAL EN PARTES Y COMPONENTES**




*Fuente:* Elaboración propia con datos de la COMTRADE (Naciones Unidas).

el número de vínculos comerciales, la posibilidad de interrupción de sus relaciones comerciales transcurrido el primer año de vida es inferior al 20%, mientras que para los países en los restantes quintiles oscila entre el 30% del quintil 4 y el 45% del quintil 1. Cuando el grado de integración se mide a través del valor de las exportaciones de PyC, se mantiene, e incluso amplía, su relación positiva con la probabilidad de permanencia.

En realidad se trata de un resultado previsible, pues son las grandes economías europeas (*Core*-4) y Portugal, a las que se añade EE.UU. las que conforman el quintil 5 de ambas muestras y, por consiguiente, con las que nuestro grado de integración es mayor, medido tanto por el número de vínculos comerciales como por el valor de ese comercio. Más importante es reseñar cómo la probabilidad de mantener vivos los lazos comerciales aumenta progresivamente con el grado de integración y cómo las diferencias entre quintiles permanecen sea cual sea la duración de los *intervalos activos*.

En síntesis, los resultados obtenidos permiten defender que cuanto más limitada sea la participación o inmersión de la industria española en sistemas transnacionales de producción compartida con otros países, mayor es el riesgo de que los vínculos comerciales se interrumpan. En este caso, parece más fácil la sustitución de los proveedores nacionales por productores alternativos de otros países que les desplacen de las redes de producción internacional. Por el contrario, una sólida inmersión en las cadenas de producción transfronterizas dificulta tal proceso de sustitución, favoreciendo la persistencia de la participación en redes y, por consiguiente, de la configuración de las mismas.

## 6. Consideraciones finales

El análisis efectuado ha puesto de manifiesto la favorable incidencia de la participación en redes internacionales de producción sobre el comportamiento de las exportaciones españolas.

En primer lugar, a causa del elevado dinamismo de las exportaciones vinculadas a redes de producción compartida, las de PyC, respecto al resto de bienes. Un resultado que se desprende tanto del superior crecimiento del valor de las exportaciones de PyC como de la mayor densidad y expansión de los lazos comerciales asociados a ellas. Ambos indicadores reflejan la fortaleza competitiva de las producciones insertas en redes de producción, que han sido capaces de mantener su participación en el mercado mundial y ampliar significativamente sus mercados y producciones dirigidas al exterior en un marco de

acrecentada competencia procedente de países de bajo coste.

La firmeza de la inserción española en las redes internacionales de maquinaria y material de transporte destaca especialmente en el ámbito europeo; principalmente en las relaciones comerciales establecidas con los países centrales (Alemania, Francia, Reino Unido e Italia), donde el porcentaje de vínculos exportadores es especialmente elevado. En apoyo de la teoría de los costes hundidos, la ampliación europea no parece haber mermado la capacidad exportadora de las actividades inmersas en redes de producción. Más aún, el pronunciado incremento de lazos exportadores con países emergentes como los nuevos miembros de la Unión o los BRIC, a un ritmo muy superior al de las ventas de bienes finales, denota la capacidad de las empresas españolas para introducirse en redes productivas con un entorno geográfico más vasto.

En segundo lugar, la participación en redes de producción ejerce un efecto favorable sobre las exportaciones derivado de la mayor duración y estabilidad de sus intercambios, que muestran un menor riesgo de interrupción que los bienes finales. El análisis efectuado ha puesto de manifiesto cómo en la industria española, al igual que en otras economías desarrolladas, las relaciones exportadoras son sorprendentemente cortas, salvo en dos casos: el comercio con Portugal, expresión del muy alto grado de integración del mercado ibérico, y las ventas de PyC a los países centrales de la UE, donde la duración predominante en las transacciones cuadruplica a la correspondiente para los bienes finales. En ambos destinos, con quienes el grado de integración en redes de producción es más intenso, se localizan las mayores tasas de supervivencia de los lazos exportadores. Una mayor permanencia que está relacionada con la fortaleza de la participación de la industria española en las redes de producción europeas, dada la elevada conexión que se ha encontrado entre el grado de integración productiva y la estabilidad de las exportaciones.

Finalmente, de los resultados obtenidos se desprende la necesidad de que la política comercial de promoción de exportaciones considere no sólo el impulso inicial para favorecer que las empresas se adentren en los mercados exteriores, sino también acciones encaminadas a prolongar en el tiempo las relaciones comerciales establecidas. Necesidad que se plantea con mayor exigencia en los vínculos comerciales que se establecen con los nuevos países miembros y terceros países; en especial, en las exportaciones de bienes finales en las que el 60% de las relaciones exportadoras no sobrepasan los dos años de duración. Sin actuaciones en esta dirección, los esfuerzos en la diversificación geográfica de las exportaciones pueden quedarse en el establecimiento de relaciones comerciales efímeras. La investigación empírica acerca de los factores determinantes de la duración de las relaciones comerciales puede ayudar a definir las líneas de actuación.□

## NOTAS

*(1) Los intercambios comerciales referidos a bienes finales sólo serían indicativos de la existencia de redes de producción compartida cuando fuesen resultado del establecimiento de plantas de ensamblaje. La dificultad en distinguir estos del resto de los intercambios explica que la literatura empírica utilice el comercio de PyC para detectar la existencia y profundidad de las redes internacionales de producción. Si bien, ello supone ignorar las producciones que constituyen la fase final de la cadena de producción.*

*(2) En el período 1995-2008, las exportaciones españolas de PyC crecieron a una tasa media del 9,4% frente al 6,9% de los bienes finales. La reducción en las exportaciones de PyC en 2009 fue del 22% frente al año anterior, superior a la acaecida en los bienes finales, 19%.*

*(3) Los denominados* spell *en los modelos de supervivencia. Hay que señalar que, bajo esta definición, el grado de agregación de la información estadística es un importante condicionante en la determinación de los «intervalos». Cuanto mayor sea el grado de agregación, menor será el número de «intervalos» y mayor su duración, dado que será más difícil que se interrumpa totalmente la relación exportadora; siempre habrá alguna variedad incluida en el agregado que mantenga sus ventas al exterior. En el análisis empírico se considera la desagregación a seis dígitos de la CUCI.*

*(4) En realidad se han estimado las funciones de supervivencia para umbrales de 1.000 $, 2.000 $, 5.000 $ y 10.000 $. Las conclusiones se mantienen invariantes con los diferentes umbrales.*

## BIBLIOGRAFÍA

*Athukorala, P. (2007): «Multinational production networks and the new geo-economic division of labour in Pacific Rim countries», en Palacios, J. J. (ed.):* ***Multinational corporations and the Emerging Network Economy in Asia and the Pacific****, Routledge, Londres.*

*Besedes, T. y Blyde, J. (2010): «What drives Export Survival? An analysis of export duration in Latin America», mimeo, Inter-American Development Bank.*

*Besedes, T. y Prusa, T. J. (2006): «In, Outs, and the duration of trade»,* ***Canadian Journal of Economics****, 39(1), 266-294.*

*Blázquez, L.; Díaz Mora, C. y Gandoy, R. (2009): «La industria española y las redes de producción europeas», Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Documento de trabajo 10/2009.*

*— (2011a): «El comercio de partes y componentes: una aproximación a la participación española en las redes de producción internacionales», **Principios: Estudios de Economía Política**, 18, 31-46.*

*— (2011b): «Production Networks and EU enlargement; is there room for everyone in the automotive industry?», FUNCAS, Documento de trabajo 612/2011.*

*Wolfgang, Hess y Persson, M. (2011): «Exploring the Duration of EU Imports», **Review of World Economics**, 147(4), 665-692.*

*Kim, Ch. (2002): «Production Sharing and Comparative Advantage: The Cases of East Asia and Mexico», **Economía Mexicana**, XI(2), 409-430.*

*Kimura, F. y Obashi, A. (2010): «International Production Networks in Machinery Industries: Structure and Its Evolution», ERIA Discussion Paper Series ERIA DP-2010-09, Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA).*

*Myro, R.; Fernández-Otheo, C. M.; Labrador, L.; Baides, A. B.; Álvarez, E. y Vega, J. (2008): «Globalización y deslocalización. Importancia y efectos para la industria española», MITYC.*

*Nitsch, V. (2009): Die Another Day: Duration in German Import Trade, **Review of World Economics**, 145(1), 133-154.*

*Obashi, A. (2010): «Stability of production Networks in East Asia: Duration and survival of trade», **Japan and the World Economy**, 22, 21-30.*

RESUMEN

*El objeto de este trabajo es analizar la relación entre la participación en redes de producción y la fortaleza exportadora de la economía española. El énfasis recae en el estudio de la estabilidad de las exportaciones vinculadas a la participación de España en redes de producción internacionales. Los resultados del análisis muestran que la participación en redes de producción ejerce un efecto favorable sobre las exportaciones derivado de la mayor duración y estabilidad de los intercambios vinculados a ellas, que muestran un menor riesgo de interrupción que otros tipos de transacciones. Así, la creciente presencia de la industria española en redes de producción, particularmente europeas, contribuye no solo a una progresiva integración del tejido productivo español en el comunitario sino también a apoyar el afianzamiento de los lazos comerciales con el exterior.*

Palabras clave: *Redes de producción, Exportaciones, Duración del comercio, Análisis de supervivencia, Fragmentación de la producción.*

## ANEXO

### CUADRO A.1
### PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES INCLUIDOS EN LA MUESTRA

| | |
|---|---|
| UE-27 | Core-4: Francia, Alemania, Italia y Reino Unido. |
| | UE-14: Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Holanda, Portugal, Suecia y Reino Unido. |
| | Nuevos Estados miembros (NEM): Bulgaria, Chipre, Rep. Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Rumanía, Eslovaquia y Eslovenia. |
| Resto del mundo | Todos RM: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, China, Hong-Kong, Croacia, Egipto, India, Indonesia, Irán, Israel, Japón, Malasia, México, Marruecos, Nueva Zelanda, Noruega, Perú, Filipinas, Rep. Corea, Rusia, Serbia, Singapur, Rep. Sudafricana, Sri-Lanka, Suiza, Tailandia, Túnez, Turquía, EE.UU. y Ucrania. |
| | Avanzados: Australia, Canadá, Hong-Kong, Israel, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Rep. de Corea, Singapur, Suiza y EE.UU. |
| | BRIC: Brasil, China, India y Rusia. |

### CUADRO A.2
### PAÍSES INCLUIDOS EN CADA QUINTIL SEGÚN EL PORCENTAJE DE LINKS Y SEGÚN EL VALOR DEL COMERCIO EN PARTES Y COMPONENTES

| | Según porcentaje de *links* | Según valor del comercio |
|---|---|---|
| **1** | Bulgaria, Croacia, Chipre, Estonia, Indonesia, Irán, Letonia, Lituania, Malasia, Malta, Nueva Zelanda, Filipinas, Rumanía, Rusia, Serbia, Eslovaquia, Eslovenia, Rep. Sudafricana, Sri-Lanka, Tailandia y Ucrania. | Bulgaria, Hong-Kong, Croacia, Chipre, Estonia, Irlanda, Israel, Letonia, Lituania, Malasia, Malta, Nueva Zelanda, Noruega, Perú, Filipinas, Serbia, Sri-Lanka, Tailandia y Ucrania. |
| **2** | Canadá, China, Hong-Kong, Egipto, Finlandia, Hungría, India, Irlanda, Japón, Perú, Rep. Corea, Singapur y Túnez. | Australia, Chile, Dinamarca, Egipto, Finlandia, Grecia, India, Indonesia, Rep. Corea, Singapur, Suiza y Túnez. |
| **3** | Australia, Austria, Rep. Checa, Dinamarca, Grecia, Israel, Noruega, Polonia, Suecia y Túnez. | Argentina, Austria, Canadá, Rep. Checa, Hungría, Irán, Japón, Marruecos, Rumanía, Rusia y Rep. Sudafricana. |
| **4** | Bélgica-Luxemburgo, Brasil, Chile, México, Marruecos, Holanda y Suiza. | Bélgica-Luxemburgo, Brasil, China, México, Holanda, Polonia, Eslovaquia, Eslovenia, Suecia y Turquía. |
| **5** | Francia, Alemania, Italia, Portugal, EE.UU. y Reino Unido. | |

# El *offshoring* de servicios como estrategia de competitividad

Begoña Fuster
Carmen Martínez Mora
*Departamento de Análisis Económico Aplicado e Instituto de Economía Internacional, Universidad de Alicante*

## 1. Introducción

En la industria española se ha desarrollado un proceso creciente de *offshoring* de *inputs* materiales, que tiene su origen en los años noventa. Esta estrategia, que consiste en el desplazamiento por parte de las empresas industriales de algunas fases de sus procesos productivos hacia países extranjeros, ha sido amplia y detalladamente analizada en la literatura económica (1).

En la última década se ha desplegado también el *offshoring* de servicios, sin duda también como mecanismo de mejora de la competitividad y de reforzamiento de la inserción internacional de las empresas. Sin embargo, los estudios disponibles para la economía española sobre este fenómeno son todavía muy limitados (2).

El objetivo de este trabajo es analizar la práctica del *offshoring* de servicios en la economía española, para desvelar la entidad del fenómeno, su evolución en los últimos años y su repercusión en la competitividad.

En el siguiente apartado se describe el concepto, sus causas y efectos potenciales. A continuación, se presenta el análisis empírico del *offshoring* de servicios para la economía española. Y, finalmente, se exponen las principales conclusiones del estudio.

## 2. Concepto, causas y efectos del *offshoring* de servicios

Las estrategias empresariales basadas en la externalización de actividades pueden adoptar distintas formas, en función de si las empresas se abastecen en el mismo país o en el extranjero y, en este último caso, dependiendo de si se abastecen de proveedores independientes a la propia empresa o si mantienen la propiedad de las fases productivas desplazadas al exterior. Cuando una empresa contrata una tarea o servicio a un proveedor ajeno a ella, dicha acción se denomina *outsourcing*. Éste puede ser nacional o internacional, dependiendo de dónde esté localizado el proveedor. En el caso de que el proveedor sea extranjero, la estrategia de *outsourcing* internacional es también denominada en la literatura económica como *offshoring*, haciendo referencia este término a la deslocalización de actividades en países extranjeros. A su vez, el *offshoring* puede consistir en el desplazamiento de actividades de la empresa a otros países, pero dentro de ella, es decir, a sus propias filiales o a proveedores internacionales externos a la empresa. En el primer

caso hablamos de *offshoring insourcing* (provisión externa a la nación, pero desde dentro de la empresa) y en el segundo de *offshoring outsourcing* (provisión externa a la nación y externa a la empresa) (Bjerring, 2006).

Asimismo, el término *offshoring* se utiliza en la literatura económica como sinónimo de la denominada fragmentación internacional de la producción, que consiste en la relocalización en países extranjeros de tareas o servicios que previamente se llevaban a cabo dentro de la empresa en el país nacional. En este caso, para que la estrategia se corresponda con un proceso de fragmentación internacional propiamente dicho, es necesario que la deslocalización de actividades en el extranjero implique el desplazamiento de tareas que se realizaban previamente dentro de la empresa y no sea la consecuencia de sustitución de servicios contratados externamente a proveedores nacionales por proveedores extranjeros. Es decir, el *offshoring* referido a procesos de fragmentación internacional debe hacer referencia a situaciones en las cuales las empresas dejan de realizar determinadas actividades o trabajos que venían realizando para pasar a externalizarlos a países extranjeros (3).

Las causas que hay detrás de las estrategias de *offshoring* y, en particular, de *offshoring* de servicios se basan en la decisión por parte de las empresas de contratar las tareas que no son centrales a compañías externas especializadas y concentrar sus recursos e inversiones en las actividades estratégicas de su negocio, o dicho de otra forma, en su *núcleo de negocio*, es decir, aquéllas que les permiten marcar la diferencia respecto a la competencia. De esta forma, las empresas ahorran recursos y ganan en eficiencia, puesto que los servicios que externalizan pasan a ser gestionados por empresas superespecializadas que garantizan mejores resultados y que proporcionan a las firmas que las contratan una mayor flexibilidad en sus activos laborales y financieros, ya que pasan a tener más costes variables y menos fijos, lo que les permite adaptarse más rápidamente a las fluctuaciones del mercado. Y, además, los costes totales de la contratación de los servicios se reducen respecto a los que se generarían en la empresa si fueran realizados internamente y en el país nacional, ya que la relocalización de los mismos se puede llevar a cabo en las localizaciones más eficientes y con los menores costes.

Las prácticas de *offshoring* son, por tanto, una manifestación del aprovechamiento de las ventajas comparativas de los países y, en consecuencia, deben generar mejoras de competitividad para las empresas involucradas, que se traducirán en una mayor expansión de su actividad y, por tanto, de la rentabilidad de sus inversiones.

Los efectos descritos sobre la eficiencia y la competitividad están ampliamente sustentados en el análisis teórico (Grossman y Rossi-Hansberg, 2006; Blinder, 2006, y Bjerring, 2006) y son generalmente aceptados en otros ámbitos.

Sin embargo, esta estrategia genera también otros efectos que provocan gran alarma social. En particular, sus potenciales efectos sobre el empleo. Sobre este punto conviene señalar que, como se ha descrito previamente, las actividades que las firmas externalizan son las que añaden menor valor a sus negocios, fortaleciéndose en la empresa aquellas tareas en las que realmente poseen ventajas estratégicas. En consecuencia, los efectos a largo plazo deben ser aumentos de la producción y, por tanto, del empleo, derivados de la mayor competitividad y eficiencia que se alcanza.

No obstante, a corto plazo podrían perderse puestos de trabajo asociados a las actividades que se externalizan, que serán los de menor cualificación. Aunque esta pérdida de empleo se verá compensada con el aumento del empleo vinculado a las actividades que se ven reforzadas en la empresa, que son las que requieren mayor cualificación.

Y por otro lado, dado que los efectos potenciales del *offshoring* son similares a los que se derivan de la apertura de los mercados a la competencia internacional (Myro y Labrador, 2008), el empleo que pueda perderse como consecuencia de prácticas de *offshoring* podría perderse igualmente en aquellas empresas que no adoptan la estrategia, ya que la existencia de países con ventajas comparativas en la realización de determinadas actividades deja en una posición vulnerable a las compañías que mantienen todo el proceso productivo en su país.

La evidencia empírica sobre este punto no es concluyente, aunque en general los resultados de los estudios existentes apuntan a que los efectos del *offshoring* sobre el empleo dependen de las rigideces que existan en el mercado de trabajo nacional y de las características de las empresas y de los sectores que lo realizan. No obstante, debe señalarse que en los casos en los que se obtiene un impacto negativo sobre el empleo a corto plazo, éste es muy pequeño, también para el caso de la economía española (4).

Por último, otro efecto relevante del *offshoring* para la competitividad de las empresas es el que se genera sobre la productividad del trabajo. Los estudios empíricos revelan efectos positivos sobre la misma (5). La explicación de este resultado se

basa en que el trabajo que permanece en la empresa es el que añade mayor valor a la misma y, por tanto, el que requiere más cualificación y genera productividades más elevadas.

Todo ello explica las ventajas potenciales de la estrategia de *offshoring* para la consecución de aumentos de la competitividad de las empresas. De hecho, los análisis disponibles muestran que cuanto más competitivos son los sectores y las empresas, más proclives son a adoptar estrategias de *offshoring*.

## 3. Importancia del *offshoring* de servicios en la economía española

Un porcentaje cada vez mayor de empresas españolas está utilizando la estrategia de *outsourcing* de muchas de sus actividades para recortar gastos y aumentar su eficiencia. Durante los últimos años, el *outsourcing* en España ha demostrado ser una herramienta útil para el crecimiento de las empresas, liberando recursos que pueden ser dirigidos a mejorar su competitividad. Según *European Outsourcing Survey 2008*, España es una de las primeras potencias europeas en externalización, ya que siete de cada diez compañías españolas externaliza al menos una función de su negocio. Como ya se ha mencionado, con esta práctica las empresas buscan ahorro y control de costes, pero también mejorar su productividad, liberando recursos para destinarlos a otras tareas de mayor valor. Y, al mismo tiempo, la externalización les permite disponer de una infraestructura que se adapte a las necesidades del negocio en cada momento. El objetivo, por tanto, no es sólo reducir costes sino también mejorar la gestión de los mismos, para que ello se traduzca en un mayor crecimiento de su competitividad y, por tanto, de su actividad.

Este fenómeno ha crecido con fuerza en España. Aunque hasta hace poco tiempo las empresas preferían en su mayoría contratar los servicios externalizados a compañías nacionales por la mayor confianza que les inspiraba tenerlas cerca para asegurarse un mayor control de sus actividades, sin embargo, en los últimos años, y como consecuencia de la crisis económica, la presión por abaratar costes ha hecho que muchas empresas busquen la subcontratación en países extranjeros con costes más bajos para conseguir mayores ventajas. Es decir, se está produciendo, a raíz de la crisis, un crecimiento reciente del *offshoring* con un notable potencial de desarrollo futuro, como todo mercado inmaduro (6).

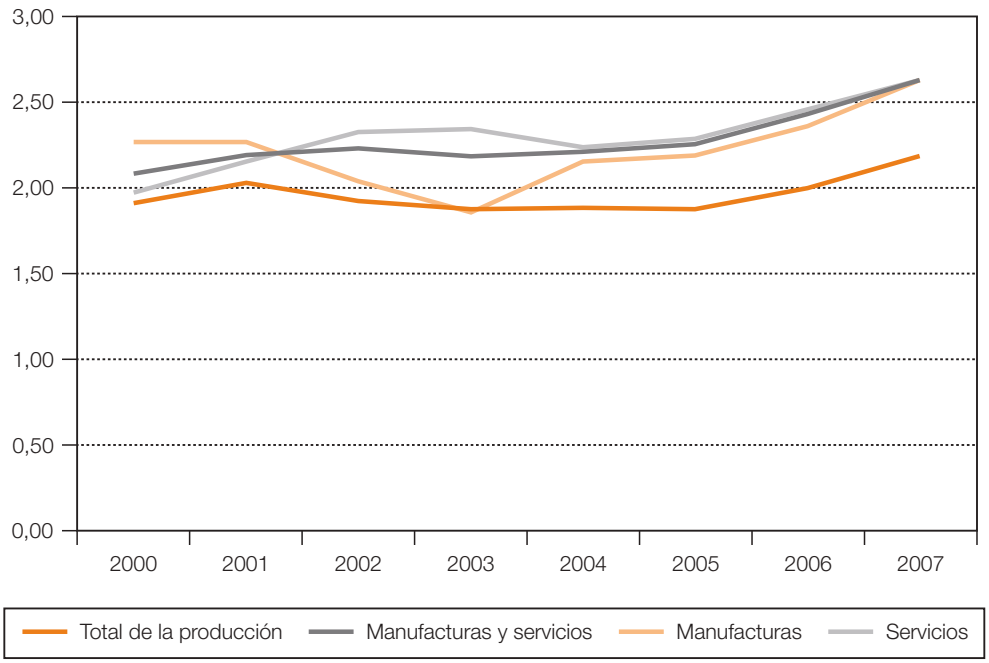
El tipo de actividades o servicios que las empresas están contratando a través de la práctica de *offshoring* no sólo se restringe a los relacionados con las TIC, que son los más comunes, sino que cada vez es más amplio y abarca, para las empresas industriales, campos como la gestión administrativa (de contabilidad y de recursos humanos), equipos comerciales, *marketing*, transporte, finanzas, comunicación, mantenimiento de tecnología, gestión de cobros, etc. En el sector servicios, las entidades financieras están externalizando la administración de carteras de valores, fondos de inversión y de pensiones, operaciones de extranjero, créditos, cobros y recobros (7). Las operadoras de telecomunicaciones externalizan áreas como la administración de reparación de móviles y departamentos como el soporte del área comercial. En el sector eléctrico, las compañías contratan a terceros áreas como la optimización de los consumos energéticos, las redes y contadores inteligentes o la gestión de instalaciones de energía renovables y de búsqueda de ahorro energético. En este último campo, muchos hospitales, hoteles, centros comerciales, edificios de oficinas, etc., buscan las soluciones básicamente en empresas externas especializadas.

Estas prácticas de *offshoring* de servicios no sólo se limitan a las grandes compañías, sino que también se está generalizando su uso creciente en las pequeñas y medianas empresas del país, sobre todo en actividades como la comercialización, el mantenimiento de maquinaria y todo lo relacionado con la rama de las TIC, que les permite el acceso a una amplia gama de tecnologías y a la gestión de las mismas, así como a conocimientos especializados a los que no podrían acceder internamente por las limitaciones de su reducido tamaño.

Con todas estas prácticas de *offshoring* y de externalización de actividades, las empresas centran sus inversiones en las áreas de sus cadenas de valor en las que basan su ventaja estratégica y contratan a proveedores externos todas aquellas áreas en las que éstos les pueden proporcionar valor añadido. El resultado potencial es un mayor rendimiento de sus rentabilidades, de su productividad y, en definitiva, de su competitividad.

Con el propósito de ofrecer una visión más precisa de la entidad y la evolución del *offshoring* de servicios en España se presenta a continuación un análisis realizado a partir de los datos de las *Tablas Input Output* (TIO) de la Contabilidad Nacional de España para el período 2000 a 2007, último año del que se dispone de información estadística. El análisis se hace para el conjunto de la

GRÁFICO 1
**SERVICIOS INTERMEDIOS IMPORTADOS RESPECTO AL VALOR DE LA PRODUCCIÓN (CIM/VP)**
**(En porcentaje)**



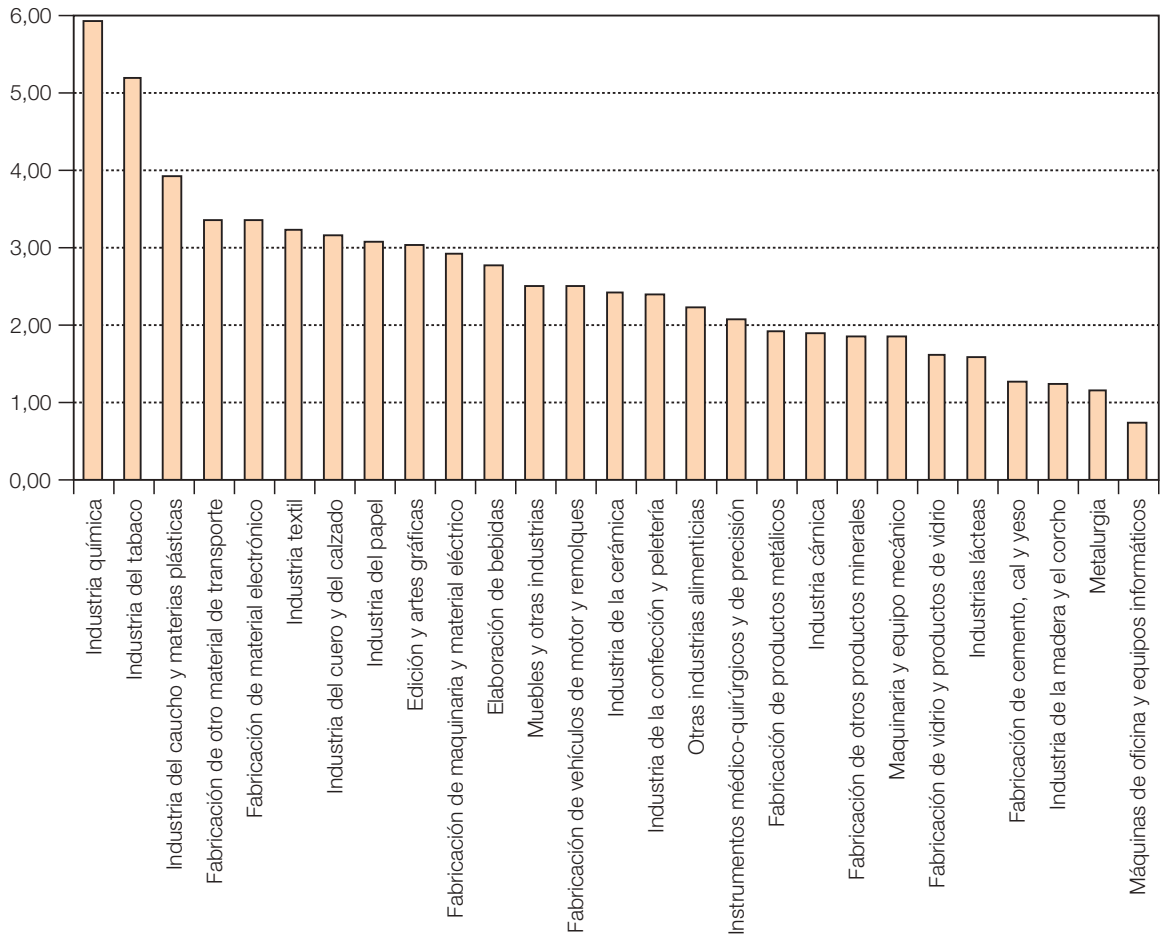

*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos del INE, *Tablas Input-Output*.

economía española y para el sector manufacturero y de servicios, tanto conjuntamente como de manera independiente. Asimismo, se presenta el análisis desagregado por ramas de actividad económica. Se analizan, en primer lugar, los resultados de un indicador internacionalmente aceptado como medida del *offshoring*. Este indicador, denominado en la literatura económica como indicador amplio de *offshoring* de servicios, se define como la proporción de *inputs* de servicios importados de cualquier rama de actividad sobre el valor total de la producción (8). A continuación, y para comprobar en qué medida las ramas terciarias que se proveen de servicios intermedios de otros países, importan servicios de su propia rama de actividad, se analizan los resultados del denominado indicador restringido de *offshoring* de servicios. Se trata del índice más representativo para analizar los procesos de fragmentación internacional de la actividad, y se refiere a la proporción de *inputs* de servicios importados por cada rama de servicios procedentes de su mismo sector de actividad, respecto al valor total de la actividad de dicha rama.

Los resultados muestran que el indicador amplio de *offshoring* de servicios presenta una tendencia ascendente, lo que revela que se está produciendo una creciente deslocalización de servicios intermedios a países extranjeros, algo más acusada en el sector terciario (gráfico 1). No obstante, los índices de *offshoring* de servicios todavía son reducidos en 2007, último año para el que se dispone de datos en las *Tablas Input Output*. En este sentido, hay que destacar que es precisamente en los años posteriores a 2007 cuando ha crecido con más intensidad la contratación de servicios de las empresas españolas en el exterior, debido a la creciente presión competitiva en precios a la que se enfrentan, derivada de la crisis económica internacional.

Asimismo, el análisis revela que el índice de *offshoring* de servicios alcanza valores similares en el sector industrial y en el sector terciario, lo que pone de manifiesto que las manufacturas están desplazando a otros países un porcentaje de servicios intermedios respecto al valor total de su producción similar al del sector servicios. Por su parte, el índice de *offshoring* de servicios del

GRÁFICO 2
**SERVICIOS INTERMEDIOS IMPORTADOS POR RAMAS INDUSTRIALES EN RELACIÓN AL VALOR DE SU PRODUCCIÓN, 2007**
**(En porcentaje)**




*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos del INE, *Tablas Input-Output*.

conjunto de la economía española es inferior al de manufacturas y servicios, lo que pone de manifiesto que este fenómeno se debe fundamentalmente a dichos sectores.

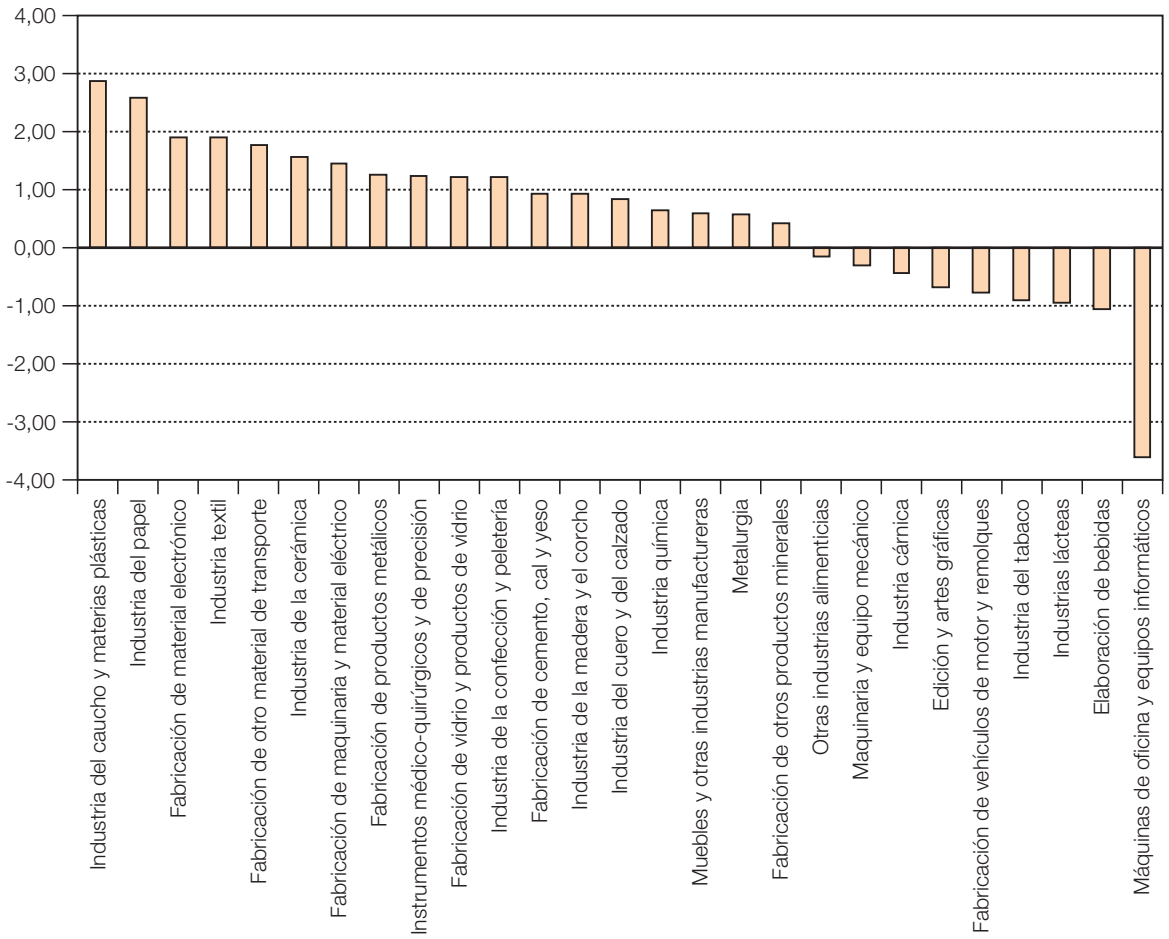
En el sector industrial, para el que se dispone de datos relativos a los índices de *offshoring* de *inputs* materiales (Gómez y cols, 2006; Díaz Mora y cols, 2007), los consumos intermedios materiales desplazados a países extranjeros (18% del valor de su producción en 2004) superan notablemente a los servicios intermedios importados (2,25% del valor de su producción en 2004). Sin embargo, la evidencia parece indicar que, si bien el proceso de *offshoring* de materiales se ha desarrollado previamente al de servicios, no parece probable que vaya a crecer mucho más, mientras que la externalización y contratación de actividades en el exterior es un fenómeno muy reciente en España como una nueva estrategia de competitividad, y con perspectivas de un importante crecimiento en los próximos años. Esto último, tanto para los sectores industriales como para los de servicios.

A continuación, se analizan cuáles son las ramas manufactureras y de servicios que, en mayor medida, están protagonizando el proceso de fragmentación internacional de actividades y, por tanto, de externalización de servicios intermedios a otros países.

GRÁFICO 3

**VARIACIÓN DE LOS SERVICIOS INTERMEDIOS IMPORTADOS POR LAS RAMAS MANUFACTURERAS EN RELACIÓN AL VALOR DE SU PRODUCCIÓN ENTRE 2000 Y 2007**

**(En puntos porcentuales)**




*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos del INE, *Tablas Input-Output*.

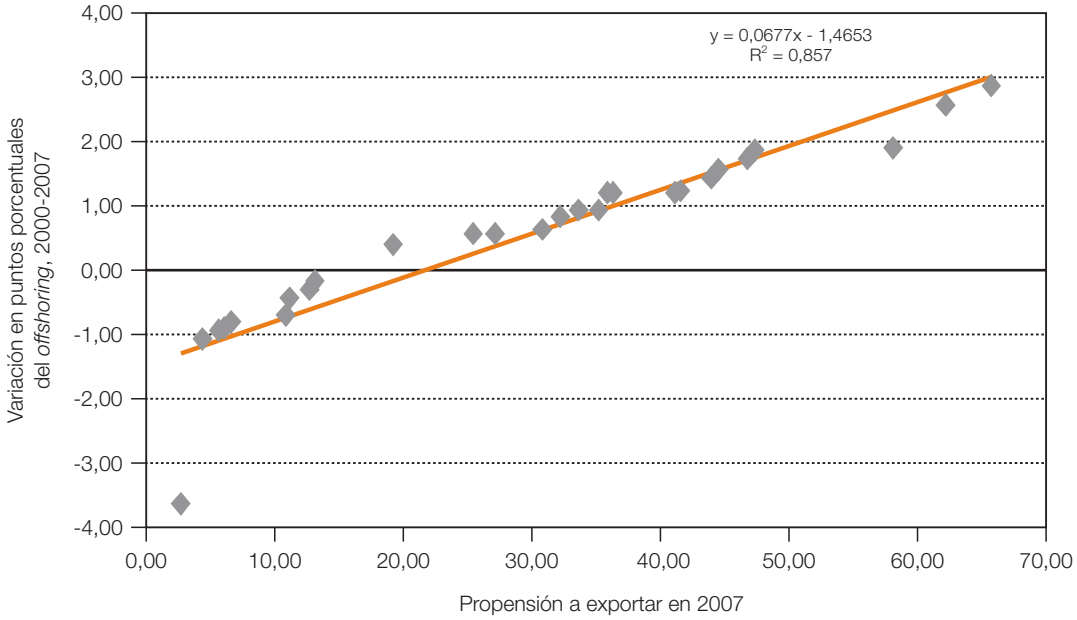
El análisis sectorial para las ramas manufactureras revela que todas practican *offshoring* de servicios, aunque en algunas de ellas su entidad es todavía muy pequeña. Las ramas que muestran una mayor dependencia externa de servicios importados respecto al valor de su producción son Industria química e Industria del tabaco (gráfico 2).

Además, se observa una tendencia creciente de esta práctica para la mayor parte de las ramas manufactureras durante el período analizado de 2000-2007 (gráfico 3). Las que muestran un mayor crecimiento de *offshoring* de servicios son Industria del caucho y de las materias plásticas e Industria del papel.

Con el fin de comprobar si las ramas manufactureras más competitivas son las que están practicando de manera creciente el *offshoring* de servicios como estrategia de competitividad, se ha estimado la relación existente entre la variación del *offshoring* de cada rama manufacturera en el período de estudio y su propensión a exportar en 2007. Se obtiene que precisamente las ramas manufactureras que más han aumentado la dependencia exterior de servicios intermedios entre 2000 y 2007 son las que presentan una mayor propensión a exportar (gráfico 4). Parece lógico que las empresas con mayor orientación exportadora adopten de manera creciente este tipo de estrategias con

GRÁFICO 4

**EVOLUCIÓN DEL *OFFSHORING* DE SERVICIOS EN LAS RAMAS MANUFACTURERAS Y SU PROPENSIÓN A EXPORTAR EN 2007**




*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos del INE, *Tablas Input-Output*.

el objetivo de mejorar su eficiencia productiva y, por tanto, su competitividad.

El análisis sectorial para las ramas de servicios revela que casi todas las ramas terciarias deslocalizan en el extranjero servicios intermedios (gráfico 5). Sólo hay dos ramas de actividad que no practican *offshoring* de servicios, Saneamiento público de no mercado de las AAPP y Hogares que emplean personal doméstico, y otras, como Restauración, presentan un nivel inapreciable.

Asimismo, la mayor parte de las actividades que muestran una elevada dependencia foránea de servicios intermedios, presentando altos índices de *offshoring* amplio, son las que también presentan elevados índices de *offshoring* restringido, es decir, muestran una elevada dependencia de las importaciones de servicios intermedios de su misma rama de actividad (intrasectoriales), a excepción de Transporte marítimo, rama en la que todos los servicios intermedios importados son de carácter intersectorial, es decir, corresponden a otras ramas de servicios (gráfico 5) (9).

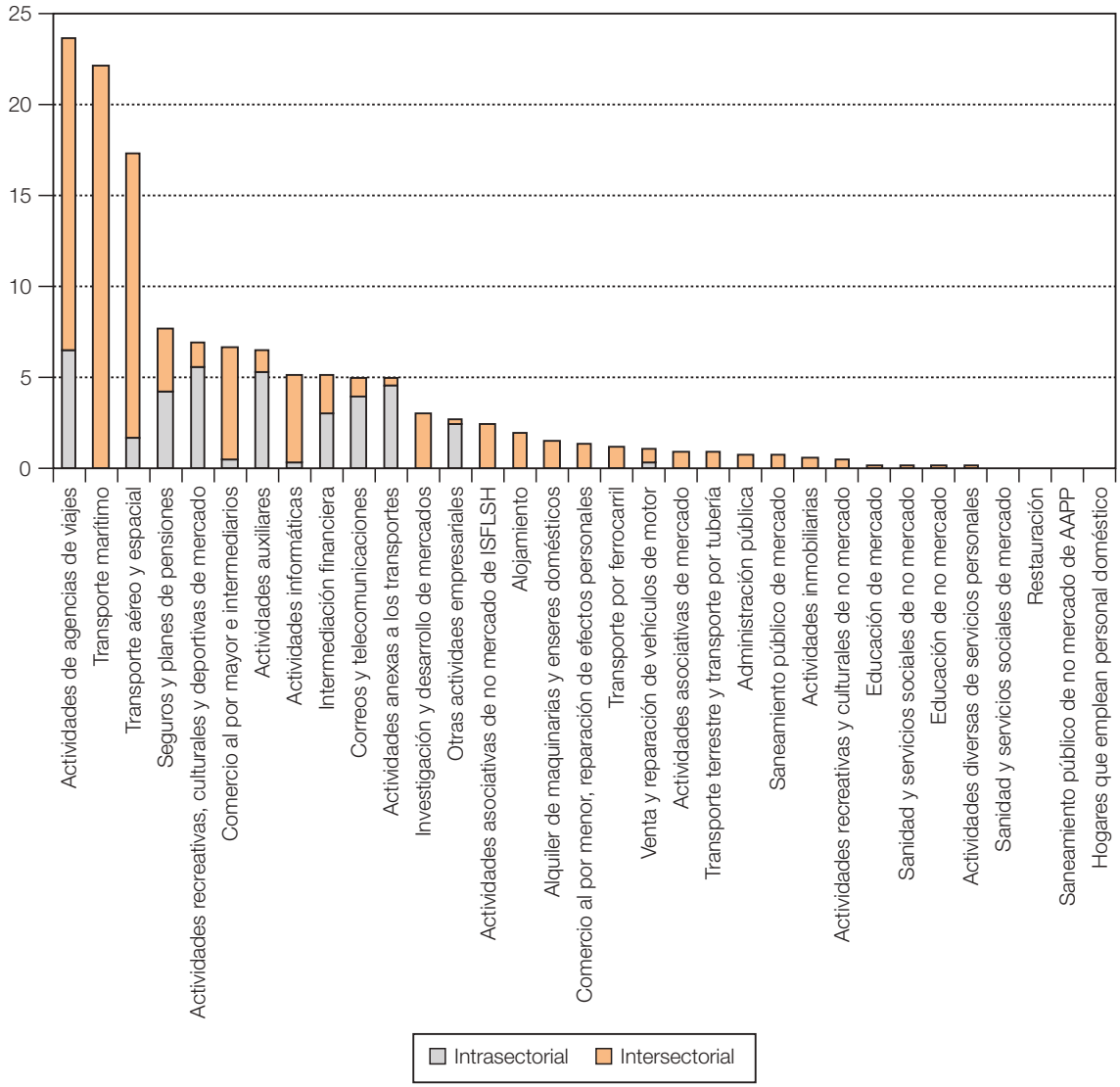
Desde una perspectiva dinámica, entre 2000 y 2007 se observa un aumento en la provisión de servicios desde el extranjero por parte de las empresas terciarias, que es extensible a la mayor parte de las ramas de actividad. Esta mayor dependencia externa se explica fundamentalmente por la creciente importación de servicios intermedios de carácter intrasectorial (gráfico 6) (10). Por su parte, en las ramas minoritarias que han registrado una caída en sus índices de *offshoring* de servicios, este descenso se debe principalmente a la menor dependencia externa de servicios intersectoriales (11).

Asimismo, el análisis revela que no en todas las ramas en las que se ha registrado un aumento de servicios importados de carácter intrasectorial (*offshoring* restringido), éste responde a un proceso de fragmentación de la producción propiamente dicho (12). Mientras que en algunas ramas de actividad, la mayor provisión de *inputs* de servicios importados que se está produciendo se debe al abandono de dichas actividades internamente en las empresas para pasar a externalizarlas a proveedores extranjeros, en otras el crecimiento de importaciones de servicios se debe a que se está produciendo una sustitución de pro-

GRÁFICO 5

**SERVICIOS INTERMEDIOS IMPORTADOS POR CADA RAMA DE SERVICIOS EN RELACIÓN AL VALOR DE SU PRODUCCIÓN, 2007**

**(En porcentaje)**

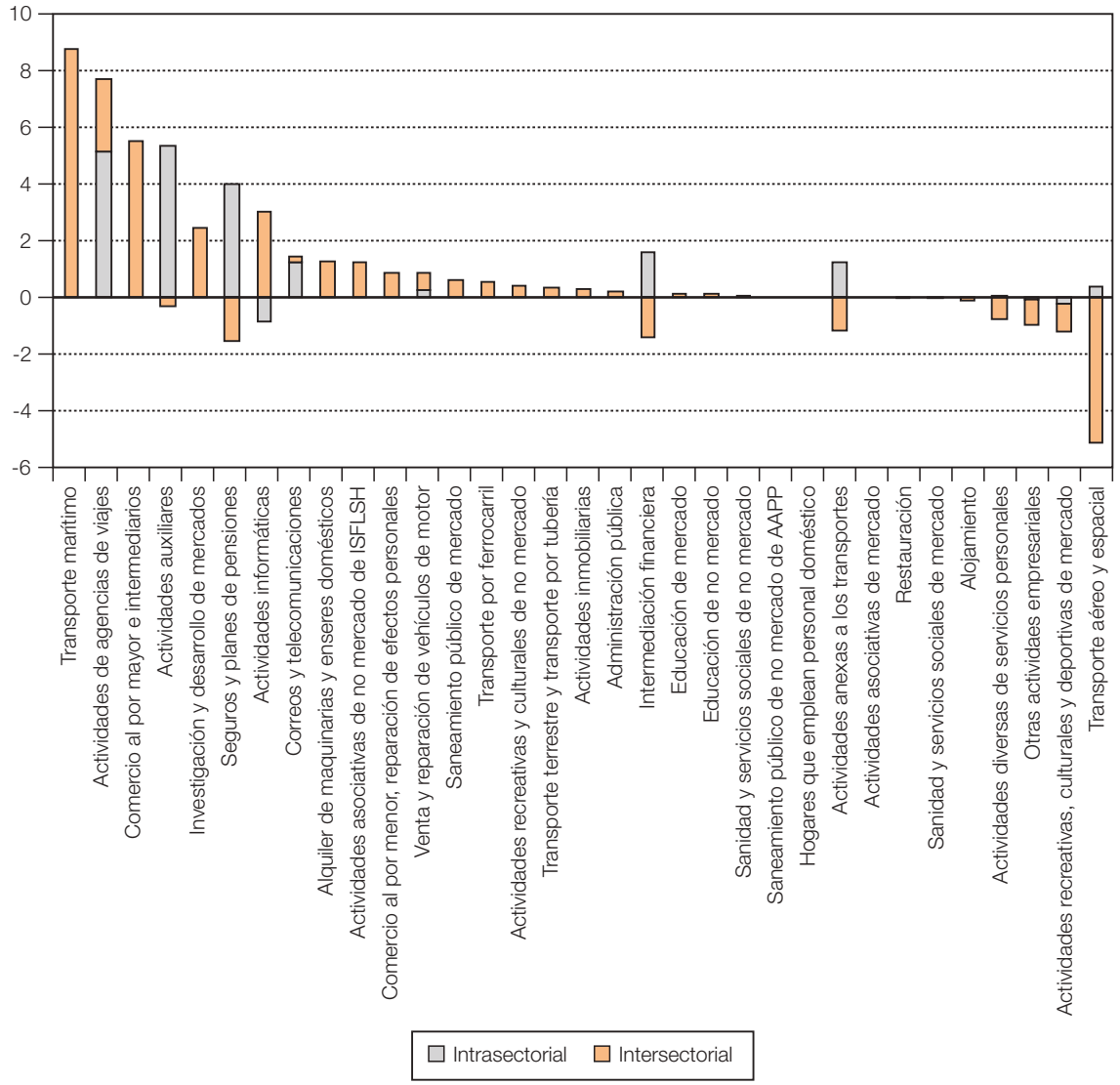



*Nota:* El indicador intrasectorial representa el *offshoring* restringido y hace referencia a la dependencia de servicios intermedios importados de la misma rama de actividad en relación al valor de la producción y el indicador intersectorial hace referencia a la dependencia de servicios intermedios de otras ramas terciarias en relación al valor de producción. La suma de ambos indicadores nos mide la dependencia total de servicios intermedios importados en relación al valor de la producción.
*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos del INE, *Tablas Input-Output*.

veedores nacionales con los que ya se tenían externalizadas ciertas actividades para pasar a contratarlas a proveedores extranjeros (13).

Al igual que para las ramas manufactureras, se ha analizado la relación existente entre la propensión a exportar y el crecimiento del *offshoring* de servicios para las diferentes ramas terciarias. Se obtiene que la mayor parte de las ramas que han registrado un mayor crecimiento en el *offshoring* de servicios a lo largo del período analizado son las que presentan una mayor propensión a exportar en el último año (gráfico 7). Por

GRÁFICO 6
**VARIACIÓN DEL ÍNDICE DE *OFFSHORING* DE SERVICIOS ENTRE 2000 Y 2007**
**(En puntos porcentuales)**



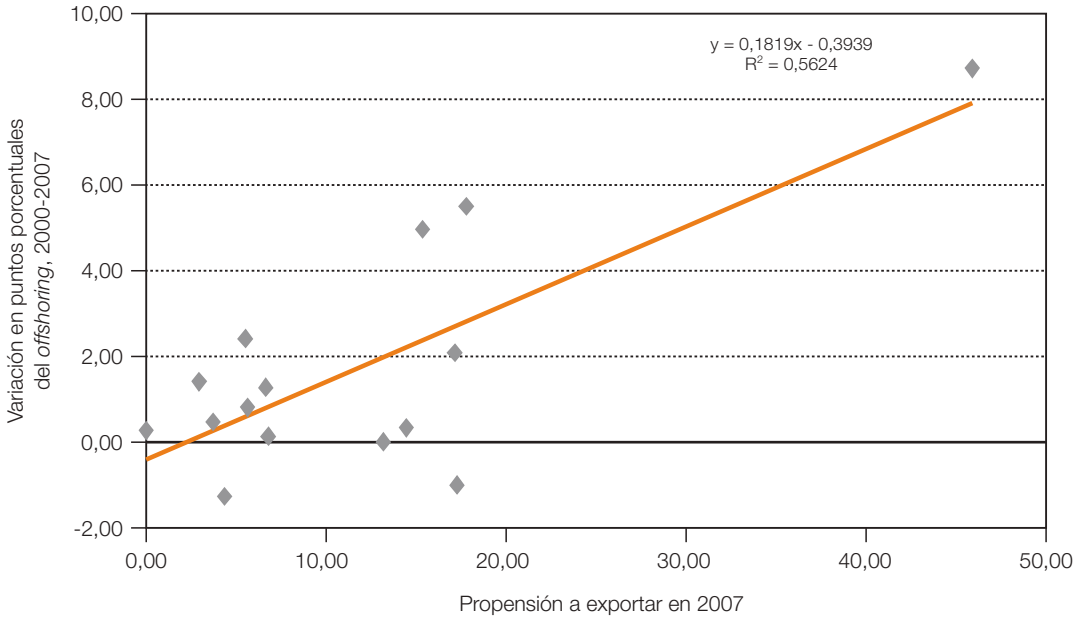

*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos del INE, *Tablas Input-Output*.

tanto, son los sectores terciarios más competitivos los que más han aumentado la práctica de *offshoring* de servicios, igual que sucede en el sector industrial. No obstante, cabe señalar que buena parte de las ramas de servicios no exportan sus actividades.

Finalmente, el análisis pone de manifiesto que los sectores, tanto industriales como de servicios, que han registrado un mayor crecimiento de la práctica de *offshoring* de servicios no se corresponden con los que han experimentado un mayor aumento en sus exportaciones y, por tanto, los mayores incrementos de competitividad. Este resultado evidencia que el *offshoring* de servicios no es la única vía de mejorar la competitividad, como es lógico, dada su reducida

GRÁFICO 7

**EVOLUCIÓN DEL *OFFSHORING* DE SERVICIOS EN LAS RAMAS TERCIARIAS Y PROPENSIÓN A EXPORTAR EN 2007**




*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos del INE, *Tablas Input-Output*.

entidad. El *offshoring* de servicios constituye, por tanto, una estrategia más que los sectores más exportadores están utilizando de manera creciente para mejorar su competitividad.

## 4. Conclusiones

El presente trabajo analiza el *offshoring* de servicios en España durante el período 2000-2007 a partir de los datos de las *Tablas Input Output* de la Contabilidad Nacional de España. En concreto, se analiza su entidad y evolución para el conjunto de la economía española, para el sector manufacturero y para el sector servicios, con el propósito de desvelar en qué medida esta práctica está siendo utilizada como estrategia de competitividad y su relación con las exportaciones de los sectores que la llevan a cabo con mayor intensidad.

El estudio efectuado revela que la entidad del *offshoring* de servicios en España es todavía reducida, sobre todo si se compara con el de *inputs* materiales, pero presenta una tendencia creciente en el período analizado, tanto para el sector industrial como para el de servicios, siendo en este último caso más acentuada.

El análisis sectorial muestra que la mayor parte de las ramas con un mayor crecimiento en la práctica de *offshoring* de servicios se corresponden con las que presentan una mayor propensión a exportar. Es decir, las ramas industriales y de servicios que más han aumentado su dependencia de servicios importados son las más exportadoras, lo que pone de relieve que son las empresas más competitivas las que están utilizando de manera creciente esta práctica en España, por lo que ésta se revela como una estrategia de competitividad.□

### NOTAS

*(1) Minondo y Rubert (2001), Díaz Mora y cols. (2007), Myro y Fernández-Otheo (2008), entre otros.*

*(2) Camacho y Rodríguez (2006), Muñoz (2008) y Ricart y Rosatti (2009).*

*(3) Este concepto está explicado detalladamente en Myro y Labrador (2008).*

*(4) Raa y Wolf (2001), Amitti y Wei (2004). Para el caso de la economía española, Cadarso Vecina y cols. (2006).*

(5) Bjerring (2006) y Fariñas y Martín (2009).

(6) Argentina se ha convertido en el país al que España demanda mayor número de servicios, fundamentalmente de gestión de informática.

(7) De acuerdo con los datos de **European Payment Index 2009**, elaborados por Intrum Justitia, Suecia y Finlandia, países de la Unión Europea donde más se externaliza la gestión de cobros, son los que tienen índices de riesgo de impagos más bajos.

(8) Este índice ha sido utilizado en los trabajos más recientes en este campo de estudio (Ekholm y Hakkala, 2005; Castellani y cols., 2010; y para la economía española, Díaz Mora y cols., 2007).

(9) Las ramas en las que la mayor parte de los consumos intermedios importados de servicios son de su mismo sector de actividad son, en orden descendente, **Actividades anexas a los transportes** (91,82%), **Otras actividades empresariales** (86,18%), **Actividades auxiliares** (81,52%), **Actividades recreativas, culturales y deportivas de mercado** (80,65%), **Correos y telecomunicaciones** (79,46%), **Intermediación financiera** (58,81%), **Seguros y planes de pensiones** (55,04%).

(10) En particular, las ramas en las que el aumento del **offshoring** se explica por la mayor importación de servicios intermedios de su misma rama de actividad (**offshoring** restringido) son **Actividades auxiliares, Actividades de agencias de viajes, Seguros y planes de pensiones, Intermediación financiera, Actividades anexas a los transportes y Correos y Telecomunicaciones**. Para el resto de las ramas terciarias que han registrado un aumento de **offshoring** de servicios, éste se explica por la mayor dependencia foránea de servicios intermedios de carácter intersectorial, destacando las ramas de **Transporte marítimo, Comercio al por mayor, Investigación y desarrollo de mercado, Actividades informáticas, Alquiler de maquinaria y enseres domésticos y Actividades asociativas de no mercado**.

(11) Este es el caso de **Transporte aéreo y espacial, Actividades recreativas, culturales y deportivas de mercado, Otras actividades empresariales, Actividades diversas de servicios personales y Alojamiento**.

(12) Para detectar estas diferencias se dispone de una metodología que consiste en desagregar el indicador de **offshoring** utilizado en dos componentes, CIM/CIT y CIT/VP, según la expresión:

$$CIM/VP = CIM/CIT \cdot CIT/VP$$

donde CIM son los consumos intermedios de servicios importados por cada rama, CIT son los consumos intermedios de servicios totales (nacionales y extranjeros) empleados por cada rama y VP es el valor total de la producción de cada rama.

Un incremento del indicador total CIM/VP asociado a aumentos de los dos componentes indica que existe fragmentación internacional de la provisión de servicios en las empresas, ya que el incremento de la proporción de CIT/VP refleja que las firmas están dejando de producir determinados **inputs**, para contratarlos en el exterior, dado que aumenta la proporción de CIM/CIT. Mientras que un incremento de CIM/VP asociado a incrementos de CIM/CIT y a variaciones negativas o nulas de CIT/VP, reflejaría que no existe un proceso de fragmentación internacional de servicios propiamente dicho, ya que en este caso la mayor contratación de servicios en el extranjero sería consecuencia de una sustitución de servicios intermedios nacionales por importados (Díaz Mora y cols., 2007; Castellani y cols., 2010).

(13) Por un lado, las ramas en las que el aumento del **offshoring** restringido se debe a un proceso de fragmentación de la producción propiamente dicho son **Actividades anexas a los transportes, Otras actividades empresariales, Actividades auxiliares, Actividades recreativas, culturales y deportivas de mercado y Correos y telecomunicaciones**. Por otro, las ramas en las que el crecimiento del **offshoring** restringido responde a una sustitución de proveedores nacionales por proveedores extranjeros son **Intermediación financiera y Seguros y planes de pensiones**.

## BIBLIOGRAFÍA


Amitti, M.; Wei, S. J. (2004): «Services Outsourcing, Production and Employment: Evidence from the US», **IMF Working Paper**.

Bjerring Olsen, K. (2006): «Productivity Impacts of offshoring and Outsourcing: A Review», **OECD Science, Technology and Industry Working Papers**, 2006/1, OECD Publishing.

Blinder, A. S. (2006): «Offshoring: The Next Industrial Revolution?» **Foreign Affairs**, vol. 85, núm. 82, págs. 113-127.

Cadarso Vecina, M.ª A.; Gómez Sanz, N.; López Santiago, L. A. y Tabarra Gómez, M.ª A. (2006): «Outsourcing to CEE Countries and Industrial Employment: The case of Spain, 1993-2003», **IX Encuentro de Economía Aplicada**, Universidad de Jaén.

Camacho, J. A., Rodríguez, M. (2008): «Offshoring y Contenido en Servicios del Comercio Internacional en Europa. Un análisis a través de las Tablas Input-Output», **Información Comercial Española**, núm. 844, págs. 29-37.

Castellani, D.; Benedictis, L.; Horgos, D. (2010): «Import penetration vs. Outsourcing: What really drives the offshoring indices», **mimeo**.

Díaz Mora, C.; Gandoy, R.; González, B. (2007): «La fragmentación internacional en las manufacturas españolas», **Papeles de Economía Española**, núm. 112, págs. 74-88.

Ekholm, K. y Hakkala, K. (2005): «The effect of offshoring on labor demand: Evidence from Sweden», IUI, The Research Institute of Industrial Economics, **Working Paper**, núm. 654.

**European Outsourcing Survey** (2008): Ernest & Young.

Fariñas, J. C.; Martín, A. (2009): «Innovaciones organizativas y productividad: El caso del outsourcing internacional», **Investigaciones Regionales**, monográfico, págs. 251-275.

Grossman, G. M.; Rossi-Hansberg, E. (2006): «The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore». Symposium «The New Economic Geography: Effects and Policy Implications».

Intrum Justitia (2009): **European Payment Index 2009**.

*Minondo, A.; Rubert, G. (2001): «La evolución del outsourcing en el sector manufacturero», **Boletín Económico de ICE**, núm. 2709, págs. 11-19.*

*Muñoz, M. (2008): «Offshoring en los servicios. Evidencia para la economía española», **Boletín Económico ICE**, núm. 2932, págs. 29- 41.*

*Myro, R. y Fernández-Otheo, C. M. (2008): «Deslocalización de empresas e inversión extranjera directa en la industria española», **Papeles de Economía Española**, núm. 116, págs. 184-202.*

*Myro, R. y Labrador, L. (2008): «Deslocalización: Concepto, formas y efectos», **Principios: Estudios de Economía Política**, núm. 10, págs. 97-107.*

*Raa, T.; Wolff, E. (2001): «Outsourcing of Services and the Productivity Recovery in U.S. Manufacturing in the 1980s and 1990s», **Journal of Productivity Analysis**, vol. 16, págs. 149-165.*

*Ricart, J. E.; Rosatti, S. (2009): «El offshoring en España. Evolución y perspectivas de la deslocalización de servicios en 2008», Fundación BBVA e IESE, Universidad de Navarra, enero 2009.*

RESUMEN

*En el presente trabajo se analiza la importancia que el* offshoring *de servicios está teniendo en la economía española en los últimos años. Es decir, se estudia en qué medida las empresas del sector industrial y de servicios están optando por el aprovisionamiento de servicios intermedios en otros países, especificándose cuáles son las ramas manufactureras y de servicios que emplean la estrategia con mayor intensidad y desvelándose que dichas deslocalizaciones de actividades son utilizadas en todos los casos como un mecanismo de mejora de la competitividad.*

Palabras clave: Offshoring, *Servicios, Competitividad.*

# El impacto de las oficinas regionales de promoción de las exportaciones en los márgenes intensivo y extensivo

Salvador Gil
Rafael Llorca
Francisco Requena
*Universidad de Valencia*

## 1. Introducción

La intervención del sector público bien para facilitar el acceso de las empresas a nuevos destinos internacionales o bien para incrementar el volumen de exportación en destinos ya conquistados se justifica, desde un punto de vista económico, por la existencia de fallos del mercado. Barreras de entrada diversas en los mercados foráneos hacen que, en el contexto internacional, el grado de concentración empresarial de las exportaciones sea muy elevado. Un reciente estudio del Banco Mundial (Easterly, Reshef y Schwenkenberg, 2009) para aproximadamente 3.000 productos del sector manufacturero de 151 países obtiene que el 1% de los pares producto-destino con mayor montante representa en torno al 52% del valor total de las exportaciones. Este dato se traduce en que, de forma generalizada, las empresas exportadoras de los países sea un número muy reducido en relación al total y que, además, entre ellas sólo unas cuantas absorban la mayor parte de las ventas al exterior. El cuadro 1 ilustra este hecho para el caso de España. El universo de empresas en 2008 era próximo a los tres millones y medio y únicamente el 3% de ellas eran exportadoras (esta cifra ascendería al 6% si consideramos exclusivamente las empresas con asalariados). De éstas, tan sólo el 0,5% (unas 500 empresas) representaba el 57% del valor total de las exportaciones.

En primer lugar, la dificultad en el acceso a la información, tanto por parte de las empresas potencialmente exportadoras como por parte de los posibles consumidores a los que van dirigidos los productos de estas empresas, es uno de los argumentos que justifica la colaboración de los poderes públicos en la actividad de exportación. En términos generales, las empresas medianas o pequeñas carecen de datos relevantes acerca de aspectos esenciales como pueden ser las preferencias de los consumidores o el marco institucional de los diferentes destinos. Los consumidores de dichos mercados también desconocen las especificidades de los bienes que se les van a ofrecer. En segundo lugar, la existencia de efectos externos positivos avala también la mediación pública en este ámbito. El esfuerzo que realiza la empresa pionera para introducirse en un determinado destino reduce de forma importante el coste de entrada para las empresas de la misma nacionalidad, por lo que la inversión realizada por parte de dicha empresa se encuentra por debajo de lo que se considera el nivel socialmente óptimo. La labor de las agencias de promoción de las

CUADRO 1

**EMPRESAS EXPORTADORAS POR TRAMOS DE EXPORTACIÓN, 2005-2008**

| | Número de empresas | | | | %/total empresas | Total exportado (miles de €) | %/total exportado |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2008 | 2008 | 2008 |
| Menos de 5.000 € | 41.300 | 40.838 | 38.566 | 40.545 | 40,0 | 57.579 | 0,03 |
| Entre 5.000 y 25.000 € | 17.284 | 17.840 | 17.320 | 18.970 | 18,7 | 223.553 | 0,1 |
| Entre 25.000 y 50.000 € | 5.717 | 5.958 | 6.004 | 6.395 | 6,3 | 228.378 | 0,1 |
| Entre 50.000 y 500.000 € | 18.475 | 18.479 | 17.848 | 17.621 | 17,4 | 3.455.534 | 1,8 |
| Entre 500.000 y 5 Mill. € | 12.594 | 12.992 | 13.325 | 13.413 | 13,2 | 22.466.580 | 11,9 |
| Entre 5 y 50 Mill. € | 3.486 | 3.651 | 3.870 | 3.942 | 3,9 | 55.269.131 | 29,2 |
| Más de 50 Mill. € | 375 | 419 | 485 | 509 | 0,5 | 107.527.097 | 56,8 |
| Total | 99.232 | 100.177 | 97.418 | 101.395 | 100,0 | 189.227.851 | 100,0 |

*Fuente*: htpps://www.camaras.org/publicado/shop/prod_40033/estudios/pdf/otras_pub/emex2010.pdf

exportaciones se centra, por tanto, en corregir los fallos del mercado anteriormente apuntados. Para ello llevan a cabo actividades tales como la identificación de socios comerciales (con o sin información de mercado), reuniones de negocios, información personalizada de mercados exteriores, apoyo logístico, etcétera (1).

Los primeros trabajos académicos que estudian la eficacia de las agencias de promoción de la exportación no obtienen resultados favorables a su gestión o bien resultan inconcluyentes. Al respecto, una conocida investigación del Banco Mundial (Hogan, Kessing y Singer, 1991) señala que los análisis realizados hasta ese momento no encontraban un impacto positivo de dichas agencias sobre el comercio internacional. Esto era especialmente cierto para los países en desarrollo, donde la inadecuación de los recursos materiales y humanos aparecía como una de las razones principales que explicaba este resultado. No obstante, los estudios llevados a cabo en los últimos años muestran con mayor claridad la efectividad de estas agencias. Este es el caso de trabajos como los de Lederman, Olarreaga y Payton (2010), con un extenso análisis que engloba a 104 países, o los de Álvarez y Crespi (2000), Volpe-Martincus y Carballo (2008, 2010), para los casos particulares de Chile, Perú y Uruguay, respectivamente, por citar algunos ejemplos.

En España, la institución de ámbito estatal encargada de la promoción de las exportaciones es el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). La red exterior del ICEX se articula a través de las Oficinas Económicas y Comerciales de las embajadas. Adicionalmente, el ICEX presta servicios en el territorio nacional a través de las oficinas de las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y de los centros de negocios. Por otra parte, desde hace un par de décadas, las comunidades autónomas han ido creando su propia red de promoción de las exportaciones en el exterior ante la creencia de que estos organismos podían servir mejor a los intereses de las empresas ubicadas en su territorio, especialmente en el caso de empresas de tamaño pequeño o mediano, con mayores dificultades de acceso a los mercados foráneos. La comunidad precursora en este ámbito fue Cataluña a través del organismo denominado ACCIÓ que inició su actividad en 1987. A Cataluña le siguieron la Comunidad Valenciana (IVEX), el País Vasco (SPRI), la Región de Murcia (INFO) y Aragón (ARAGÓN EXTERIOR), que son las comunidades con mayor tradición en este ámbito. Actualmente, 14 de las 17 comunidades autónomas españolas cuentan con oficinas comerciales en el exterior.

Ante las necesidad de contención del gasto público que exige nuestra pertenencia al euro en un contexto de profunda crisis a escala internacional, se está procediendo a una revisión de los ámbitos en los que debe actuar el sector público, siendo el criterio de eficacia (y eficiencia) el que debe regir el correspondiente ajuste presupuestario. En este sentido, el sector exterior parece ser uno de los elementos clave de la ansiada recuperación económica a través del crecimiento de las exportaciones. Es por ello que las diversas comunidades autónomas se resisten a recortar gasto de su política de promoción de exportaciones. El objetivo de este trabajo es analizar la efectividad de las agencias regionales españolas de promoción de las exportaciones y los canales a través de los cuales se materializa dicha actuación (margen extensivo e intensivo). Para ello, en

el siguiente apartado se describe la metodología utilizada (modelo de gravedad) para la estimación econométrica. El apartado tercero presenta los datos utilizados y sus fuentes, mientras que en el apartado cuarto se comentan los resultados obtenidos de la estimación. En el último apartado se presentan las conclusiones.

## 2. Metodología

En este artículo estimamos el impacto de las oficinas regionales de promoción exterior sobre las exportaciones utilizando el modelo de gravedad del comercio. Esta metodología cuenta con una larga tradición en la literatura sobre los determinantes del comercio internacional. Tinbergen (1962) y Pöyhönen (1963) fueron los primeros en aplicar el modelo de gravedad a datos del comercio internacional. En sus orígenes la ecuación de gravedad carecía de soporte teórico. Sin embargo, desde finales de los años setenta del pasado siglo diversos trabajos han puesto de manifiesto que la ecuación de gravedad es consistente con las principales teorías del comercio internacional (Anderson, 1979; Bergstrand, 1985 y 1989; Evenett y Keller, 2002; Eaton y Kortum, 2002; Anderson y van Wincoop, 2003; o Helpman, Melitz y Rubinstein, 2008).

Desde un punto de vista empírico, la ecuación de gravedad se ha utilizado ampliamente para evaluar el impacto sobre el comercio de diversas medidas de política comercial. En este ámbito, la mayor parte de los estudios han investigado el efecto sobre el comercio de los acuerdos comerciales regionales (Carrère, 2006; Baier y Bergstrand, 2007; Lee, Park y Shin, 2008), los acuerdos comerciales multilaterales (Rose, 2004; Tomz, Goldstein y Rivers, 2007; Eicher y Henn, 2010), los regímenes preferenciales no recíprocos (Nilsson, 2002; Rose, 2004; Gil, Llorca y Martínez Serrano, 2011) o, como en el caso que nos ocupa, el efecto de los organismos de promoción de las exportaciones (Rose, 2007, Volpe-Martincus y Carballo, 2008; Gil, Llorca y Martínez Serrano, 2008, Lederman y cols., 2010).

En su formulación más simple, la ecuación de gravedad plantea que los flujos comerciales bilaterales dependen positivamente del tamaño económico de los países o regiones y negativamente de la distancia entre ellos, en analogía a la atracción gravitacional newtoniana. La intuición es que los países con economías más grandes tienden a comerciar más en términos absolutos (la renta del exportador aproxima la capacidad de producción y la del importador la capacidad de consumo) mientras que la distancia aproxima los costes de transporte, los cuales influyen negativamente en los flujos comerciales bilaterales.

Algebraicamente, la ecuación que se estima en el modelo de gravedad más sencillo es la siguiente:

$$ln\ X_{ij} = \beta_0 + \beta_1\ ln(Y_i \times Y_j) + \beta_2\ ln\ Dist_{ij} + u_{ij} \quad [1]$$

donde $X_{ij}$ es el flujo comercial bilateral entre las economías consideradas *(i y j)*, $Y_i$ e $Y_j$ son los respectivos tamaños económicos, $Dist_{ij}$ es la distancia entre *i* y *j* y $u_{ij}$ es el término de error.

Ahora bien, las ecuaciones de gravedad utilizadas en la literatura sobre el comercio internacional incluyen, además de las variables básicas del modelo de gravedad (rentas y distancia), variables ficticias que tratan de recoger otros factores con influencia sobre los costes de transacción. Por ejemplo, el hecho de tener una lengua común en dos países o compartir una frontera reduce los costes de transacción, mientras que la insularidad de un país o la ausencia de costas en su territorio los incrementa.

En concreto, en este trabajo hemos estimado mediante mínimos cuadrados ordinarios (MCO) la siguiente ecuación:

$$\begin{aligned} ln\ X_{ijt}^{k,z} &= \beta_0^{k,z} + \beta_1^{k,z}\ ln(Y_{it} \times Y_{jt}) + \beta_2^{k,z}\ ln\ Dist_{ij} + \\ &+ \beta_3^{k,z}\ Frontera_{ij} + \beta_4^{k,z}\ Idioma_{ij} + \beta_5^{k,z}\ Cerrado_{ij} + \\ &+ \beta_6^{k,z}\ Isla_{ij} + \beta_7^{k,z}\ EUEFTA_{ijt} + \beta_8^{k,z}\ ORPE_{ijt} + \delta_i + \\ &+ \eta_j + \mu_k + \alpha_z + \lambda_t + u_{ijt}^{k,z} \end{aligned} \quad [2]$$

donde *k* denota la industria, *z* la categoría de producto, *i* el exportador (región), *j* el importador (país), *t* el tiempo, y las variables están definidas del modo siguiente:

- $X_{ijt}$ representa las exportaciones de la región *i* al país importador *j*,
- $Y_{it}$ e $Y_{jt}$ representa el producto interior bruto real,
- $Dist_{ij}$ representa la distancia entre *i* y *j*,
- $Frontera_{ij}$ es una variable ficticia que toma el valor 1 cuando los socios comerciales comparten una frontera terrestre,
- $Idioma_{ij}$ es una variable ficticia que toma el valor 1 si el socio comercial utiliza el castellano como lengua oficial,
- $Isla_{ij}$ es una variable ficticia que indica el número de islas en el par (0, 1 o 2),
- $Cerrado_{ij}$ es el número de territorios sin costa en el par,
- $EUEFTA_{ijt}$ es una variable ficticia que toma el valor 1 si el socio comercial es un país miembro de la Unión Europea o de la Asociación Europea de Libre Comercio

$ORPE_{ijt}$ es una variable ficticia que toma el valor 1 si la CC.AA. *i* tiene una oficina regional de promoción de las exportaciones en el país *j*,
$\delta$, $\eta$, $\mu$, $\alpha$ y $\lambda$ son variables ficticias por región, país, industria, categoría y año, respectivamente.
$u_{ijt}$ representa el término de error.

Siguiendo a Volpe-Martincus y cols. (2010), el valor de las exportaciones se puede descomponer como el producto del número de bienes exportados y el valor medio de las exportaciones de cada bien. El primer componente aproxima el margen extensivo de las exportaciones mientras que el segundo aproxima el margen intensivo. En términos algebraicos $X = N \times (X/N)$, donde $N$ es el número de productos exportados (número de partidas del Sistema Armonizado a seis dígitos con valores de exportación positivos a cada destino) y $(X/N)$ es el valor medio de las exportaciones por producto. Dado que el estimador de MCO es un operador lineal, las regresiones de ambos componentes sobre las variables explicativas permite descomponer aditivamente el efecto total sobre las exportaciones en los márgenes extensivo e intensivo. En particular, para investigar ambos márgenes, estimamos las ecuaciones [3] y [4]:

$$\begin{aligned} ln\, N_{ijt}^{k,z} &= \beta_0^{k,z} + \beta_1^{k,z} ln(Y_{it} \times Y_{jt}) + \beta_2^{k,z} ln\, Dist_{ij} + \\ &+ \beta_3^{k,z} Frontera_{ij} + \beta_4^{k,z} Idioma_{ij} + \beta_5^{k,z} Cerrado_{ij} + \\ &+ \beta_6^{k,z} Isla_{ij} + \beta_7^{k,z} EUEFTA_{ijt} + \beta_8^{k,z} ORPE_{ijt} + \delta_i + \\ &+ \eta_j + \mu_k + \alpha_z + \lambda_t + u_{ijt}^{k,z} \end{aligned} \qquad [3]$$

$$\begin{aligned} \ln \left( \frac{X_{ijt}^{k,z}}{N_{ijt}^{k,z}} \right) &= \beta_0^{k,z} + \beta_1^{k,z} ln(Y_{it} \times Y_{jt}) + \beta_2^{k,z} ln\, Dist_{ij} + \\ &+ \beta_3^{k,z} Frontera_{ij} + \beta_4^{k,z} Idioma_{ij} + \beta_5^{k,z} Cerrado_{ij} + \\ &+ \beta_6^{k,z} Isla_{ij} + \beta_7^{k,z} EUEFTA_{ijt} + \beta_8^{k,z} ORPE_{ijt} + \delta_i + \\ &+ \eta_j + \mu_k + \alpha_z + \lambda_t + u_{ijt}^{k,z} \end{aligned} \qquad [4]$$

## 3. Datos y fuentes

La variable dependiente que se utiliza en este trabajo son las exportaciones en euros de las 17 CC.AA. españolas *(i)* dirigidas a 190 países *(j)* pertenecientes a la industria *(k)* y tipo de producto *(z)* durante el período 1993-2010 *(t)*. La clasificación de las industrias sigue el criterio NACE a dos dígitos que contiene 22 sectores. Estos datos proceden de la Dirección General de Aduanas. Por su parte, las variables independientes proceden de diversas fuentes:

— Los PIB de las CC.AA. y de los mercados de destino se han obtenido de la contabilidad regional de España (INE) y de la base de datos WDI (Banco Mundial), respectivamente.

— La ubicación de los países (coordenadas geográficas), utilizadas en el cálculo de las distancias de gran círculo y la construcción de las variables ficticias *Frontera, Idioma, Cerrado* e *Isla* se han obtenido de la base de datos de la *CIA World Factbook*.

— Los datos sobre el número de oficinas comerciales regionales en el exterior fueron facilitados por los respectivos organismos. En este análisis consideramos las delegaciones exteriores de las CC.AA. españolas que hasta 2010 contaban con una red exterior: Andalucía, Aragón, Canarias, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Comunidad Autónoma de Madrid, Principado de Asturias, Región de Murcia y País Vasco. En relación a esta variable se deben hacer un par de matizaciones. En primer lugar, a la hora de realizar el análisis empírico hemos considerado que una agencia era operativa el año siguiente al de su puesta en marcha, por lo que este dato siempre está desfasado un año. En segundo lugar, no hemos considerado las oficinas situadas en Bruselas ya que suponemos que su labor es fundamentalmente institucional y su ámbito de actuación es el conjunto de la UE.

## 4. Resultados

Como punto de partida hemos estimado la ecuación de gravedad [2] la cual permite obtener el impacto de las oficinas regionales de promoción exterior sobre el valor total de las exportaciones. Los resultados se presentan en la columna 1 del cuadro 2. Todos los coeficientes estimados presentan el signo esperado y son estadísticamente significativos a los niveles convencionales. Como es habitual, obtenemos que las exportaciones aumentan con el tamaño de las economías y se reducen con la distancia entre ellas. Asimismo, compartir una frontera terrestre, el idioma o la pertenencia del socio comercial a la UE o a la EFTA aumenta el comercio, mientras que la ausencia de costas reduce las exportaciones. Por su parte, el coeficiente estimado de la variable de interés sugiere que las oficinas regionales tienen un efecto positivo sobre las exportaciones bilaterales, lo que está en línea con los resultados puestos de manifiesto en los últimos años por la literatura especializada para distintas muestras de países con oficinas comerciales en el exterior. Esta evidencia también refuer-

CUADRO 2

**ESTIMACIÓN POR MCO DE LAS ECUACIONES DE GRAVEDAD [2], [3] Y [4]. PERÍODO MUESTRAL 1993-2010**

| Variables | X | N | X/N |
|---|---|---|---|
| Ln ($Y_{it}$ x $Y_{jt}$) | 0,532*** | 0,217*** | 0,316*** |
| | (0,060) | (0,047) | (0,035) |
| Ln $Dist_{ij}$ | -1,650*** | -0,829*** | -0,821*** |
| | (0,111) | (0,090) | (0,067) |
| $Frontera_{ij}$ | 0,877*** | 0,480*** | 0,396*** |
| | (0,060) | (0,091) | (0,037) |
| $Idioma_{ij}$ | 0,326*** | 0,340*** | -0,014 |
| | (0,046) | (0,037) | (0,027) |
| $Isla_{ij}$ | 1,644*** | 0,201** | 1,443 |
| | (0,125) | (0,096) | (0,075)*** |
| $Cerrado_{ij}$ | -1,389*** | -0,748*** | -0,641*** |
| | (0,131) | (0,102) | (0,079) |
| $EUEFTA_{ijt}$ | 0,195*** | 0,103*** | 0,092* |
| | (0,058) | (0,018) | (0,054) |
| $ORPE_{ijt}$ | 0,424*** | 0,139*** | 0,285*** |
| | (0,052) | (0,034) | (0,029) |
| Constante | 5,852*** | 2,920 | 2,942*** |
| | (2,236) | (2,160) | (1,999) |
| $R^2$ ajustado | 0,374 | 1,769 | 1,345 |
| N.º observaciones | 539.284 | 539.284 | 539.284 |

*Notas:* Las regresiones incluyen variables ficticias por comunidad autónoma, país, industria, categoría de producto y año. Los errores estándar robustos a heteroscedasticidad y autocorrelación se ofrecen entre paréntesis. *** y ** indican significación estadística al 1 y 5%, respectivamente.

za la obtenida por Gil, Llorca y Martínez-Serrano (2008) con datos de las oficinas comerciales de seis comunidades autónomas durante el período 1995-2003.

La obtención de nueva evidencia acerca del efecto de las oficinas comerciales regionales sobre las exportaciones con una muestra ampliada en el ámbito temporal y regional resulta de interés, dada la proliferación de éstas durante los últimos años y la cantidad de recursos financieros que los gobiernos regionales dedican a las actividades de promoción exterior en el actual contexto recesivo. Sin embargo, el análisis realizado hasta ahora no permite conocer cómo afectan a las exportaciones las acciones adoptadas por las oficinas comerciales. Con el ánimo de responder a esta pregunta, hemos estimado las ecuaciones de gravedad [3] y [4] que permiten conocer los canales a través de los cuales las oficinas regionales afectan a las exportaciones. Las oficinas regionales en el exterior proporcionan múltiples servicios que tratan de reducir algunos de los obstáculos a los que se enfrentan las empresas en la actividad exportadora. Entre estos obstáculos, aquellos relacionados con problemas de información se encuentran entre los más relevantes, por lo que en la medida en que los servicios ofrecidos por estas oficinas van dirigidos a mitigar dichos problemas, cabe esperar un mayor impacto cuando estos problemas son más severos (Volpe-Martincus y Carballo, 2008). De este modo, resulta previsible un mayor efecto de las oficinas regionales en la introducción de nuevos productos (margen extensivo) que cuando se intenta expandir las ventas de un producto ya exportado (margen intensivo).

Las columnas 2 y 3 del cuadro 2 presentan los resultados de la descomposición de los canales a través de los cuales las oficinas regionales afectan a las exportaciones. De acuerdo con la evidencia encontrada, las oficinas regionales ayudan a incrementar las exportaciones bilaterales a través de los dos márgenes. Además, en contra de lo esperado, el coeficiente que corresponde al margen extensivo (0,139) es inferior a la que corresponde al margen intensivo (0,285). Por tanto, las oficinas regionales desempeñan una labor importante no sólo en la introducción de nuevos productos, sino también en la intensificación de las relaciones comerciales con destinos a los que ya se exportaba el producto en cuestión.

El cuadro 3 repite las estimaciones añadiendo en las ecuaciones de gravedad [2], [3] y [4] efectos fijos de par región-país lo que permite controlar por la posible existencia de heterogeneidad inobservable constante. Los resultados con el estimador intragrupos confirman los resultados ofrecidos en el cuadro 2 tanto respecto al impacto

CUADRO 3

**ESTIMACIÓN DE PANEL (INTRAGRUPOS) DE LAS ECUACIONES DE GRAVEDAD [2], [3] Y [4]. PERÍODO MUESTRAL 1993-2010**

| Variables | X | N | X/N |
|---|---|---|---|
| Ln ($Y_{it}$ x $Y_{jt}$) | 0,538*** | 0,220*** | 0,318* |
| | (0,061) | (0,047) | (0,035) |
| $EUEFTA_{ijt}$ | 0,200*** | 0,101*** | 0,100* |
| | (0,060) | (0,019) | (0,065) |
| $ORPE_{ijt}$ | 0,297*** | 0,096*** | 0,201*** |
| | (0,045) | (0,036) | (0,032) |
| Constante | -8,108*** | -3,829*** | -4,278*** |
| | (1,337) | (1,018) | (0,781) |
| $R^2$ ajustado | 0,403 | 0,567 | 0,272 |
| N.º observaciones | 539.284 | 539.284 | 539.284 |

*Notas:* Las regresiones incluyen variables ficticias por comunidad autónoma, país, industria, categoría de producto y año. Los errores estándar robustos a heteroscedasticidad y autocorrelación se ofrecen entre paréntesis. ***, ** y * indican significación estadística al 1, 5 y 10%, respectivamente.

CUADRO 4

**IMPACTO DE LAS OFICINAS REGIONALES DE PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y LOS MÁRGENES DE COMERCIO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. ESTIMACIÓN POR MCO. PERÍODO MUESTRAL 1993-2010**

| Variables | X | N | X/N |
|---|---|---|---|
| Ln ($Y_{it}$ x $Y_{jt}$) | 0,530***(0,059) | 0,216*** (0,048) | 0,313*** (0,035) |
| Ln $Dist_{ij}$ | -1,631*** (0,110) | -0,829*** (0,090) | -0,801*** (0,066) |
| Frontera$_{ij}$ | 0,863*** (0,069) | 0,478*** (0,091) | 0,385*** (0,032) |
| Idioma$_{ij}$ | 0,310*** (0,046) | 0,341*** (0,037) | -0,031 (0,026) |
| Isla$_{ij}$ | 1,623*** (0,124) | 0,202** (0,097) | 1,421*** (0,073) |
| Cerrado$_{ij}$ | -1,390*** (0,130) | -0,747*** (0,103) | -0,643*** (0,077) |
| EUEFTA$_{ijt}$ | 0,194*** (0,060) | 0,104*** (0,019) | 0,090 (0,056) |
| ANDALUCÍA$_{ijt}$ | 0,585*** (0,146) | 0,243*** (0,060) | 0,342*** (0,103) |
| ARAGÓN$_{ijt}$ | 0,286*** (0,076) | 0,096** (0,057) | 0,190*** (0,050) |
| P. ASTURIAS$_{ijt}$ | -0,128 (0,187) | -0,063 (0,051) | -0,064 (0,187) |
| CANARIAS$_{ijt}$ | 2,165* (1,281) | 0,955 (0,742) | 1,210** (0,546) |
| CANTABRIA$_{ijt}$ | -0,470*** (0,059) | 0,264*** (0,027) | -0,735*** (0,048) |
| CATALUÑA$_{ijt}$ | 0,580*** (0,121) | 0,164** (0,066) | 0,416*** (0,060) |
| CASTILLA Y LEON$_{ijt}$ | 0,464*** (0,150) | 0,212*** (0,079) | 0,252*** (0,091) |
| CASTILLA-LA MANCHA$_{ijt}$ | 0,162 (0,107) | 0,288*** (0,079) | -0,126 (0,175) |
| C. VALENCIANA$_{ijt}$ | 0,492*** (0,054) | 0,204*** (0,044) | 0,288*** (0,051) |
| C. MADRID$_{ijt}$ | 0,695*** (0,114) | 0,322*** (0,058) | 0,373*** (0,070) |
| GALICIA$_{ijt}$ | 0,295** (0,121) | 0,112 (0,085) | 0,183** (0,087) |
| R. MURCIA$_{ijt}$ | -0,127 (0,122) | -0,094** (0,041) | -0,033 (0,099) |
| PAÍS VASCO$_{ijt}$ | 0,311*** (0,054) | 0,105*** (0,029) | 0,207*** (0,037) |
| EXTREMADURA$_{ijt}$ | -0,100 (0,231) | -0,013 (0,147) | -0,087 (0,120) |
| Constante | 5,609*** (2,219) | 2,919 (1,773) | 2,690** (1,327) |
| $R^2$ ajustado | 0,375 | 0,529 | 0,250 |
| Nº Observaciones | 539.284 | 539.284 | 539.284 |

*Notas:* Las regresiones incluyen variables ficticias por comunidad autónoma, país, industria, categoría de producto y año. Los errores estándar robustos a heteroscedasticidad y autocorrelación se ofrecen entre paréntesis. ***, ** y * indican significación estadística al 1, 5 y 10%, respectivamente.

positivo de las oficinas comerciales regionales sobre las exportaciones como por lo que respecta a los canales a través de los cuales dichas oficinas afectan a las exportaciones.

Por último, es importante analizar el efecto de las oficinas comerciales sobre las exportaciones y los márgenes de comercio por regiones. Para ello, permitimos la existencia de coeficientes específicos de la variable *ORPE* por regiones en las ecuaciones [2] a [4]. Los resultados, ofrecidos en el cuadro 4, muestran que existe una gran heterogeneidad en el impacto de las oficinas comerciales sobre las exportaciones en las distintas regiones. El coeficiente estimado de la variable de interés es positivo y significativo en 9 de las 14 comunidades autónomas con oficinas comerciales en el exterior (todas a un nivel de significación del 1% con la excepción de Galicia y Canarias, que alcanzan la significación estadística al 5 y 10%, respectivamente). Los mayores impactos se encuentran para la Comunidad de Madrid, Andalucía, Cataluña y la Comunidad Valenciana. El resultado para estas dos últimas comunidades autónomas es consistente con la tradición y extensión de la red de oficinas comerciales en el exterior de ambas autonomías. En el extremo opuesto no se obtiene evidencia de un efecto positivo para el Principado de Asturias, Cantabria, Castilla-La Mancha, Extremadura y la Región de Murcia. Con respecto a los canales de transmisión, en siete comunidades autónomas el efecto de las oficinas comerciales opera a través de los dos márgenes, en Cantabria y Castilla-La Mancha sólo a través del margen extensivo, mientras que en Canarias y Galicia opera únicamente a través del margen intensivo.

## 5. Conclusiones

Este artículo ha evaluado el impacto que las agencias regionales han tenido sobre las exportaciones de las comunidades autónomas españolas durante el período 1993-2010, utilizando el modelo de gravedad del comercio internacional. Los resultados obtenidos muestran que estos

organismos son eficaces en su labor promotora tanto en lo referente a la introducción de nuevos productos (margen extensivo) como a la intensificación de las relaciones comerciales (margen intensivo). Esta evidencia avala la política de promoción exterior llevada a cabo por las comunidades autónomas. No obstante, el análisis regional revela que, si bien el efecto estimado es positivo para la mayor parte de las autonomías no ocurre así en cinco de ellas, lo que debe dar lugar a nuevas investigaciones que traten de analizar las causas de la citada disparidad en la eficacia de las distintas agencias de promoción de las exportaciones.□

## NOTA

(1) *Véase la página web del ICEX.*

## BIBLIOGRAFÍA


*Álvarez, R. E. y Crespi, G. T. (2000): «Exporter performance and promotion instruments: chilean emprirical evidence», **Estudios de Economía** 27, págs. 225-241.*

*Anderson, J. E. (1979): «A theoretical foundation to the gravity equation», **American Economic Review** 69, págs. 106-116.*

*Anderson, J. E. y Van Wincoop, E. (2003): «Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle», **American Economic Review** 93, págs. 170-192.*

*Baier, S. L. y Bergstrand, J. H. (2007): «Do free trade agreements actually increase members' international trade?», **Journal of International Economics** 71, págs. 72-95.*

*Bergstrand, J. H. (1985): «The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence», **Review of Economics and Statistics** 67, págs. 474-481.*

*— (1989): «The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor proportions theory in international trade», **Review of Economics and Statistics** 71, págs. 143-153.*

*Carrère, C. (2006): «Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model», **European Economic Review** 50, págs. 223-227.*

*Easterly, W.; Reshef, A. y Schwenkenberg, J. (2009): «The power of exports», **World Bank Policy Research Working Paper** 5081.*

*Eaton, J. y Kortum, S. (2002): «Technology, Geography and Trade», **Econometrica** 70, págs. 1741-1779.*

*Eicher, T. S. y Henn, Ch. (2010): «In search of WTO trade effects: Preferential trade agreeementes promote trade strongly, but unevenly», **Journal of International Economics**, doi: 10.1016/j.jinteco.2010.12.002*

*Evenett, S. J. y Keller, W. (2002): «On theories explaining the success of the gravity equation», **Journal of Political Economy** 110, págs. 281-316.*

*Gil, S.; Llorca, R. y Martínez Serrano, J. A. (2008a): «Measuring the impact of regional export promotion: the Spanish case», **Papers in Regional Science** 87, págs. 139-146.*

*— (2011): «Do nonreciprocal preference regimes increase exports?», **FUNCAS WP** 543.*

*Helpman, E.; Melitz, M.; Rubinstein, Y. (2008): «Estimating trade flows: trade partners and trade volumes», **Quarterly Journal of Economics** 123, págs. 441-487.*

*Lederman, D.; Olarreaga, M. y Payton, L. (2010): «Export promotion agencies: Do they work», **Journal of Development Economics** 91, págs. 257-265.*

*Lee, J. W.; Park, I. y Shin, K. (2008): «Proliferating regional trade arrangements: Why and whither?», **The World Economy** 31, págs. 1525-1557.*

*Nilsson, L. (2002): «Trading relations: Is the road map from Lomé to Cotonou correct?», **Applied Economics** 34, págs. 439-452.*

*Pöyhönen, P. (1963): «A tentative model for the volume of trade between countries», **Weltwirtschaftliches Archiv** 90, págs 93-99.*

*Rose, A. (2004): «Do we really know that the WTO increases trade?», **American Economic Review** 94, págs. 98-114.*

*— (2007): «The foreign service and foreign trade: embassies as export promotion», **World Economy** 30, págs. 22-38.*

*Tinbergen, J. (1962): «An analysis of world trade flows», in J. Tinbergen (ed.) **Shaping the world economy**, Nueva York: The Twentieth Century Fund.*

*Tomz, M.; Goldstein, J. L. y Rivers, D. (2007): «Do we really know that the WTO increases trade? Comment», **American Economic Review** 97, págs. 2005-2018.*

*Volpe-Martincus, C. V. y Carballo, J. (2008): «Is export promotion effective in developing countries? Firm-level evidence on the intensive and extensive margins of exports?», **Journal of International Economics** 76, págs. 89-106.*

*— (2010): «Entering new country and product markets: Does export promotion help?», **Review of World Economics** 146, págs. 437-467.*

*Volpe-Martincus, C. V.; Carballo, J. y Gallo, A. (2010): «The impact of export promotion institutions on trade: Is it the intensive or the extensive margin?», **Applied Economics Letters** 17, págs. 1-6.*


## RESUMEN


*Este artículo analiza el impacto sobre las exportaciones y los márgenes del comercio de las oficinas regionales de promoción exterior a lo largo del período 1993-2010. Los resultados sugieren que las oficinas comerciales han tenido un efecto positivo sobre las exportaciones y sobre los márgenes extensivo e intensivo, si bien la mayor parte del efecto ha tenido lugar a través de este último. El análisis por regiones muestra que existe una gran heterogeneidad, si bien se encuentra evidencia de la efectividad de estas agencias en la mayor parte de las regiones.*



Palabras clave: *Comercio exterior, Política de promoción de exportaciones, Comercio regional.*

# El patrón inversor español en el exterior. Dimensión y rentabilidad

Carlos Manuel Fernández-Otheo
*Universidad Complutense de Madrid*

## 1. Introducción

La internacionalización productiva de un nutrido grupo de empresas es uno de los hechos más llamativos de la evolución de la economía española de estos tres últimos lustros; un paso adelante que muestra la mejora de sus capacidades competitivas en ámbitos muy complejos, técnicos, organizativos y financieros, más allá de la exportación de bienes y servicios, que repercute favorablemente sobre distintas esferas de la economía y la sociedad. Vía inmejorable, en suma, para cambiar esa imagen de país productivamente anclado en el pasado, de la que ha dado cuenta la prensa internacional al hacerse eco de sus logros en el escenario internacional, admirativamente y, a la par, con cierta incredulidad al no contar con ese respaldo de honorabilidad técnica que a otros países más desarrollados se les reconoce.

La crisis económica actual, con sus incertidumbres, está afectando muy seriamente a las decisiones de inversión en el exterior, según se reconoce en los documentos de UNCTAD y OCDE. La financiación de nuevos proyectos se dificulta por la crisis financiera y en ciertos países, como España, los créditos se encarecen con motivo de la elevada prima riesgo-país, que también afecta a las empresas. Y de ahí que muchas empresas reclamen su carácter de multinacionalidad ante los mercados financieros, que a menudo no tienen en cuenta que una gran parte de su actividad productiva tiene ya lugar en el exterior, en mercados muy exigentes y en países emergentes de alto crecimiento. La actividad exterior se ha convertido, en suma, en un activo estratégico vital para no pocas empresas, no solo por que está solventando restricciones estructurales propias (tamaño, sinergias…) (1) y ensanchando los estrechos límites de su mercado interno, sino también porque conjuga la disminución de los resultados de la matriz, originados por la crisis, con los beneficios obtenidos en el exterior.

Hay también otros aspectos encomiables en el proceso inversor, asociados en este caso a la balanza de pagos. Desde hace algunos años, los activos financieros por inversión exterior directa (IED) superan a los pasivos; en otras palabras, el saldo de la Posición de IED (PIED) (2) es positivo y, también lo es la balanza por rentas de IED, restando entidad a la tradicional balanza negativa de rentas de inversión en su conjunto.

Estas páginas exploran el patrón inversor español actual, en qué actividades se sustenta, qué esfuerzo relativo habría supuesto la inversión para

los sectores y la geografía de la inversión. Se insiste también en aspectos del propio patrón menos analizados y asociados a la eficiencia del proceso inversor: los rendimientos. Es un aspecto crucial, pues de estos dependen las reinversiones de beneficios, la extensión de la actividad a otros mercados, o que nuevas empresas se animen a unirse las ya existentes. Gran parte de todo esto ha sido analizado recientemente (3), y la intención de estas páginas no es repetir lo allí dicho, sino explorar lo acontecido antes y durante la actual crisis económica (4).

## 2. IED en tiempos de crisis

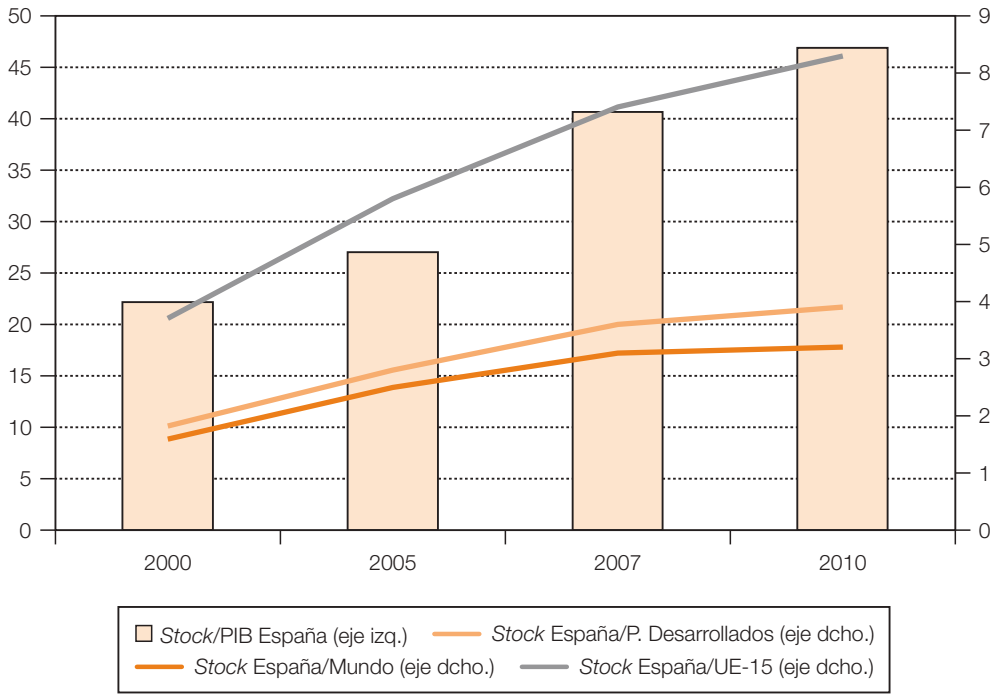
Dos aspectos aborda esta primera presentación del plano general, desde la perspectiva de la balanza de pagos: el alcance y papel que ha desempeñado España en la IED mundial como emisor en la pasada década, y la evolución de los rendimientos obtenidos.

### *2.1. España en la IED mundial*

Es bien conocida la estrecha relación entre ciclo económico y expansión de la IED. En la fase expansiva, ciñéndonos a los años 2000-2007, el *stock* de IED en el exterior (calculado como suma de flujos netos) de los países desarrollados se multiplicó por algo más de dos; en la etapa de crisis, 2008-2010, donde la incertidumbre sobre su calado y duración han hecho mella, tan sólo se ha avanzado en un 3%, con datos de UNCTAD (2011). Los países en desarrollo, y en especial los emergentes, ofrecen un panorama radicalmente distinto al no verse afectados por la crisis de igual modo: casi multiplican por cuatro su presencia en el exterior en el primer período, y a partir de la crisis su *stock* ha aumentado en un 31% (5).

El *stock* de IED de España en el exterior ha resistido muy aceptablemente los embates de la crisis reciente en comparación con otros países desarrollados. Sus efectos sobre los flujos, en el plano agregado, apenas se notaron en 2008, pero sí más

GRÁFICO 1
**IED DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR, 2000-2010**
**(En porcentajes)**




*Fuente:* Elaborado con datos de UNCTAD e INE.

adelante, aumentando muy levemente los *stocks*. Hubo desinversiones, ciertamente, pero las inversiones fueron mayores, dando lugar a un crecimiento muy significativo del 6,5% entre 2007 y 2010.

Semejante progresión ha supuesto ganancias claras de cuota en distintos ámbitos (gráfico 1). La mayor subida ha tenido lugar en el marco de la UE-15 (8,3% en 2010, casi un punto porcentual más), y moderadamente en el conjunto de los países desarrollados (casi un 4%); e incluso se ha arañado una décima en el plano mundial (3,2%), a pesar de la creciente presión de los países emergentes (6); cifra que supera con creces la cuota española en las exportaciones de bienes y servicios o en el producto mundial.

En esa misma línea, es oportuno señalar la celeridad con que se ha logrado la convergencia en los niveles de actividad exterior de los principales socios comunitarios. Con datos de UNCTAD, en 1995 el *stock* apenas alcanzaba el 6% del PIB, y en 2010 es seis veces mayor, cifra muy similar a la de Francia, supera en cuatro puntos porcentuales a la alemana, dobla a la italiana y sigue estando muy lejos de la inglesa, holandesa o de los países nórdicos, todos ellos con mucha mayor experiencia en este campo.

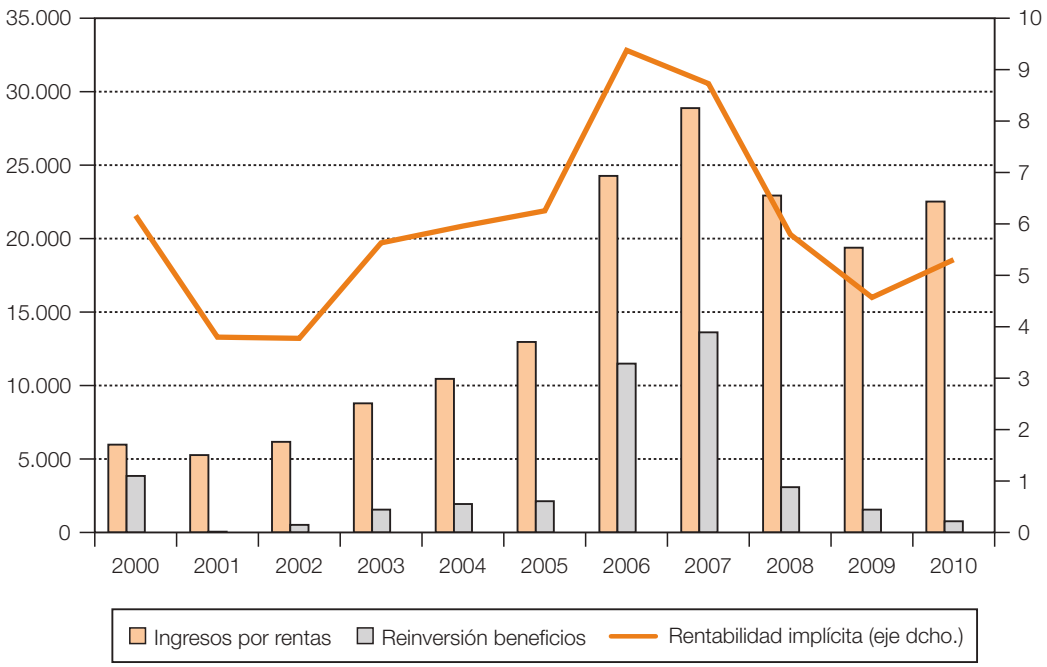
### *2.2. Rendimientos de la IED según la balanza de pagos*

Si la financiación es una pieza angular del proceso inversor, no lo es menos el cumplimiento de las expectativas que de él se esperan: la obtención de rendimientos. Cuando estos se producen la balanza de pagos recoge las conductas de los agentes (reinversión o repatriación de beneficios) como ingresos por rentas (7).

El gráfico 2 da cuenta de su evolución desde comienzos de siglo, añadiéndose las cifras de rentabilidad implícita obtenidas (rentas/PIED del año anterior). Dejando de lado el sesgo asociado a la presencia en la PIED de una parte no vinculada al sistema productivo (la denominada IED de intermediación, imposible de deslindar con la información disponible en la balanza), que representa casi una quinta parte del total, los resultados obteni-

GRÁFICO 2

**RENTAS DE IED, REINVERSIÓN Y RENTABILIDAD IMPLÍCITA DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR, 2000-2010**
**(En millones de euros y porcentajes)**




*Nota:* Rentabilidad implícita: Ingresos por rentas/*stock* del año anterior en porcentaje.
*Fuente:* Elaborado con datos del Banco de España, Balanza de Pagos y Posición de Inversión internacional de España 2010.

dos están por debajo de lo que suele ser habitual en otros países desarrollados (8). También lo están, como se verá más adelante, al compararlos con los del Registro de Inversiones.

Es claro, en cualquier caso, el carácter cíclico de los ingresos por rentas y de la rentabilidad, expansivo en la etapa más reciente, al calor del crecimiento de la economía mundial, y contractivo desde comienzos de la crisis, con el moderado repunte de 2010, año que el propio Banco de España (2011) califica de insólito (las rentas suponen un 2% del PIB) en las circunstancias actuales. La fuente de rentas más importante ha sido casi siempre la repatriación de beneficios, con escasa incidencia de las reinversiones excepto en los años 2000, 2006 y 2007. El exterior, en suma, habría sido un refuerzo importante para los balances consolidados de las propias empresas matrices: pocas veces se han visto tan claras las ventajas de tener los activos repartidos por áreas no afectadas por la crisis y de elevado crecimiento.

## 3. El patrón sectorial. Actividades, esfuerzo relativo y resultados

La evolución y relevancia del patrón inversor sectorial se aborda a continuación con datos del Registro de Inversiones Exteriores, al poder contar con un mayor desglose sectorial y destinos geográficos. Por un lado, se ofrecen datos de *stock* de IED (PIED), que se elabora aquí a partir de los fondos propios contables y de la financiación relacionada en función de la proporción que la empresa inversora posee en el capital social de las empresas participadas en el exterior); por otro, de dispone también de una segunda variable complementaria, la actividad real de las filiales representada por la cifra de negocios. El período que se contempla transcurre entre 2003 y 2009, último año disponible.

### *3.1. Perfil sectorial*

El RIE recibe información anual de 2.200 empresas inversoras que tienen participaciones, directas e indirectas, en 8.000 empresas filiales en el exterior. Ni mucho menos cabe considerar a todas ellas como empresas multinacionales (EMN), lo que exigiría tener en cuenta la propiedad de cierto número de filiales repartidas entre distintas áreas. Sí se constata que una buena parte del proceso inversor ha sido acometido por grandes empresas (9), poniendo de manifiesto algo bien conocido: salir al exterior exige un cierto tamaño, mayor cuanto mayores sean los activos (materiales e inmateriales) necesarios para desarrollar su actividad. El alcance de las pyme queda así deslucido en las grandes cifras de IED.

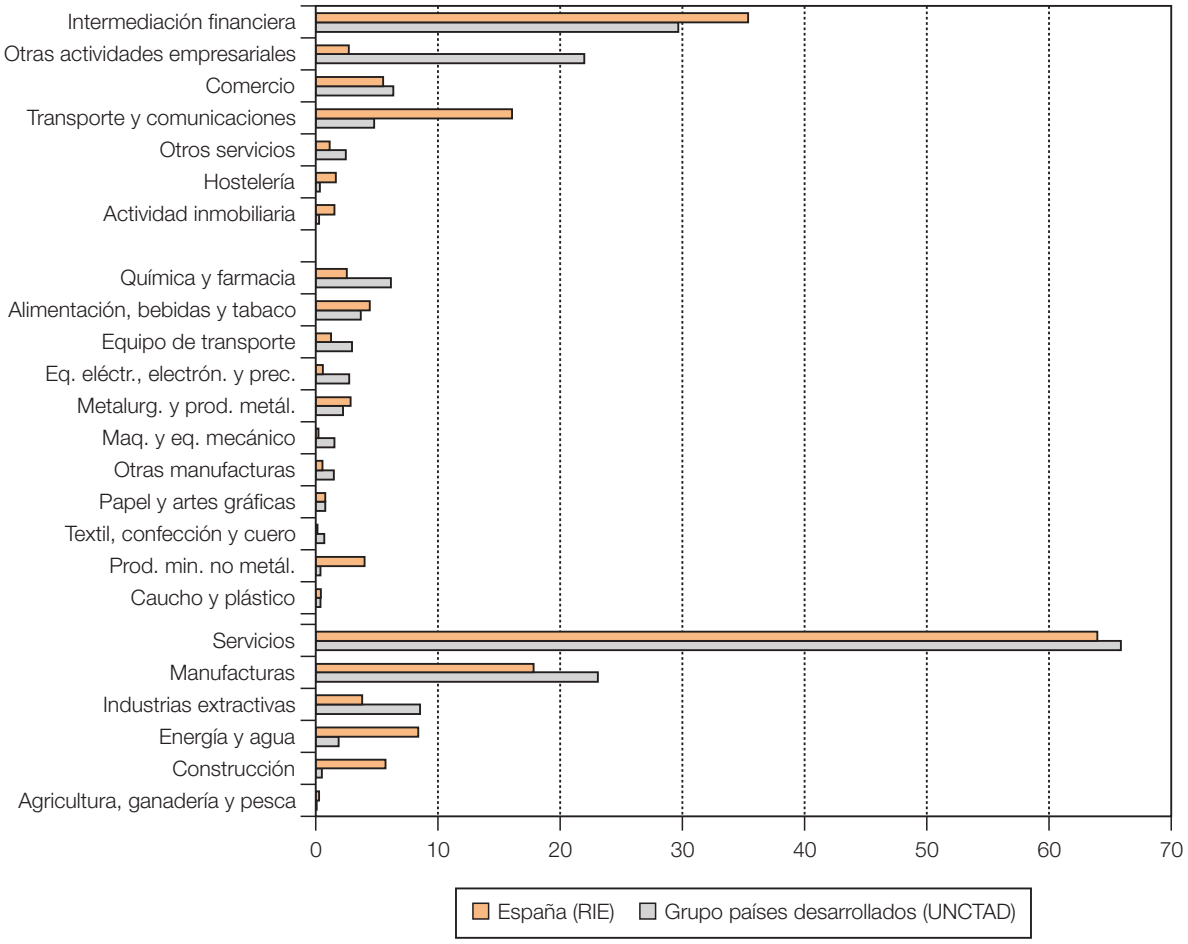
La foto de partida es, a finales de la pasada década (2009) la siguiente: el grueso de la actividad inversora se encuentra en los servicios (casi dos terceras partes de la PIED, con dos puntales: intermediación financiera (35%,) y transportes y comunicaciones (16%), en energía, agua y gas (8,4%) y construcción (5,7%). A manufacturas, donde el tamaño de las empresas es, por lo general, sustancialmente menor, corresponde el 18%, aproximadamente; y cierra la lista industrias extractivas (casi un 4%) y agricultura, ganadería y pesca, con cifras insignificantes (gráfico 3); distribución que se asemeja a la de la economía española. Por otra parte, la impronta de los servicios se ha ido reforzando con el tiempo, en detrimento de manufacturas y de industrias extractivas, mientras gana posiciones construcción, más tardíamente incorporado.

Los grandes agregados sectoriales no han experimentado retroceso alguno con la crisis, tan solo un relativo estancamiento que afecta a los servicios, principalmente. Industrias extractivas, energía y agua e incluso manufacturas crecieron a ritmos insólitos entre 2007 y 2009 (un 15% anual medio para los dos primeros y un 15% para el último). Pero sí hubo desinversiones, importantes, en algunos casos, que sólo se perciben al descender a los veintisiete subsectores contemplados: cuatro de ellos corresponden a manufacturas (textil-confección, equipo de transporte, otras manufacturas y artes gráficas) el descenso de la cifra de PIED ha sido significativo (entre un 28 y un 9%), y tres a servicios (actividades inmobiliarias, otros servicios y transportes). En unos casos el impacto de la crisis es claro (inmobiliaria, equipo de transporte), y en otros son de orden regulatorio (servicios aeroportuarios), obedeciendo en cualquier caso a la necesidad de reducir el excesivo apalancamiento originado, en bastantes casos, por grandes adquisiciones de activos y empresas.

En suma, este patrón sectorial se parece cada vez más al de otros países desarrollados, siempre que se contemple en un plano agregado: la diferencia es mínima en los servicios y algo mayor en manufacturas, donde las deficiencias estructurales y tecnológicas son más explícitas; destaca el importante papel de energía, agua y gas y de construcción (10), especialmente fuertes en España, y está lejos de los desarrollados en industrias extractivas.

Las distancias aparecen al pasar a una mayor desagregación. Dentro de los servicios, España se especializa en intermediación financiera y en

GRÁFICO 3
**PATRÓN SECTORIAL COMPARADO DE LA IED EN EL EXTERIOR DE ESPAÑA Y DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS, 2009**
**(En porcentajes)**




*Nota:* Los datos de UNCTAD se refieren a 55 países y excluyen los sectores no identificados.
*Fuente:* Elaborado con datos de UNCTAD y del Registro de Inversiones Exteriores.

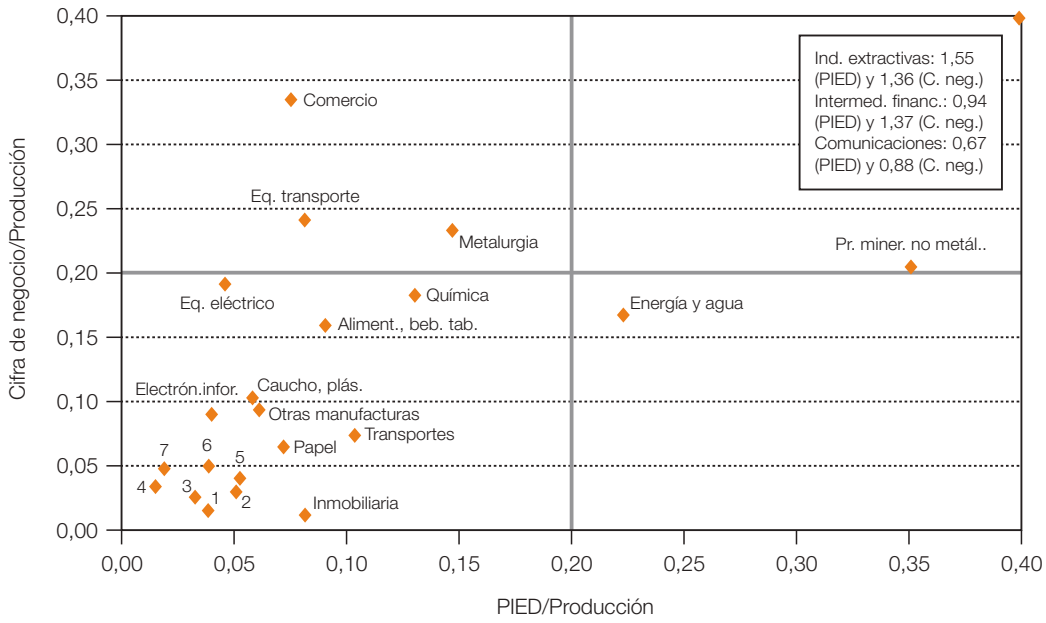
transporte y comunicaciones (también en hostelería y actividades inmobiliarias); en cambio presenta un déficit inversor considerable en otras actividades empresariales. En manufacturas, está más especializada en las tradicionales, que requieren menor sofisticación tecnológica (otros productos de minerales no metálicos, en particular, y también en alimentación y bebidas y en metalurgia y productos metálicos). Por el contrario, se encuentra muy lejos de los desarrollados en actividades intermedias y avanzadas, lo que está en consonancia con las debilidades tecnológicas y productivas que caracterizan a su sistema productivo.

### *3.2. Esfuerzo inversor sectorial*

No solo la visibilidad y dinamismo de los distintos sectores importa a la hora de analizar el patrón inversor, también observar el nivel de esfuerzo que ha supuesto para ellos. Dos indicadores se han utilizado para medirlo (para un mayor detalle véase Myro y cols., 2011). El primero relaciona la PIED y su correspondiente producción en el interior (con datos de la CNE); el segundo, la cifra de negocios en el exterior generada por filiales y sucursales y, de nuevo, la producción, en ambos casos para 2007, último año del que se dispone de informa-

GRÁFICO 4

**ESFUERZO INVERSOR SECTORIAL DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR SEGÚN LA PIED Y LA CIFRA DE NEGOCIOS, 2007**




*Notas:* 1 Hostelería. 2 Otros servicios. 3 Textil y cuero. 4 Productos metálicos. 5 Construcción. 6 Otras act. empresariales. 7 Maquinaria y equipo mecánico.
*Fuente:* Elaboración propia con datos del INE y del Registro de Inversiones Exteriores.

ción en la CNE. La mezcla de ambos criterios se muestra en el gráfico 4.

Los resultados son, obviamente distintos, en función de la perspectiva que se contemple. Hay un primer grupo de sectores (cuadrante superior derecho) muy heterogéneo que destaca sobre los demás, en el que confluyen los niveles más altos en ambos parámetros: industrias extractivas, intermediación financiera, comunicaciones y, algo más lejos, productos de minerales no metálicos. La cota que alcanzan es muy elevada, arrastrando la media simple (0,20), lo que desmejora los buenos resultados de algunos otros sectores (energía y agua y metalurgia). En cualquier caso, el resultado obtenido responde, grosso modo, a la percepción habitual sobre los sectores más comprometidos con el proceso inversor.

En un plano intermedio (cuadrante superior izquierdo) se ubican comercio y equipo de transporte, que descuellan por el esfuerzo vinculado a la cifra de negocios y menos por el monto de su PIED. Por último, dentro del cuadrante menos favorable, los compromisos son algo mayores en química, alimentos, bebidas y tabaco y equipo eléctrico, transportes, caucho y plásticos y otras manufacturas.

## 4. El patrón espacial

### *4.1. Países de destino y cuotas*

Hasta sido habitual caracterizar al patrón inversor por su falta de diversificación espacial, lo que no debe sorprender dada su juventud. La acusada polarización, tanto por el reducido número de países que concentraban el grueso de la inversión como por apiñarse estos en un par de áreas, entrañaba riesgos asociados a la evolución del ciclo económico o a la política de repatriación de beneficios, entre otros. También hay otros factores puramente empresariales que alentaban la expansión hacia otros mercados, asociados a la mejora de las ventajas de propiedad (ganancia de tamaño, experiencia en el manejo de las filiales, sinergias que conlleva el hecho de ser EMN), y a la dificultad para crecer en los mercados tradicionales. Se buscan, en suma, nuevas oportunidades de negocio, sin trasladar activos productivos de un lugar a otro.

A comienzos de la década, en 2003, dos áreas, UE-15 y Latinoamérica, casi a partes iguales, concentraban el 84% de la PIED, correspondiendo a los diez primeros países casi tres

cuartas partes de dicha cifra. Brasil, Holanda, Portugal y Argentina encabezaban la lista, y no muy lejos de estos, Estados Unidos y México. Seis años después, en 2009, el panorama ha cambiado sustancialmente: sigue existiendo una fuerte polarización en torno a las dos áreas citadas, pero la UE-15 ha salido muy reforzada (más de la mitad del total, destacando Reino Unido, en especial, Países Bajos, Portugal, Luxemburgo y Francia), en tanto que Latinoamérica se ha quedado con menos de la tercera parte (tan solo Brasil y México robustecen sus posiciones, mientras que Argentina y Chile retroceden); Estados Unidos alcanza una posición de privilegio y se observa un proceso de diversificación hacia otros países caracterizados por su dinamismo e importancia económica (China (11), República Checa, Turquía, Grecia, Polonia, Hungría).

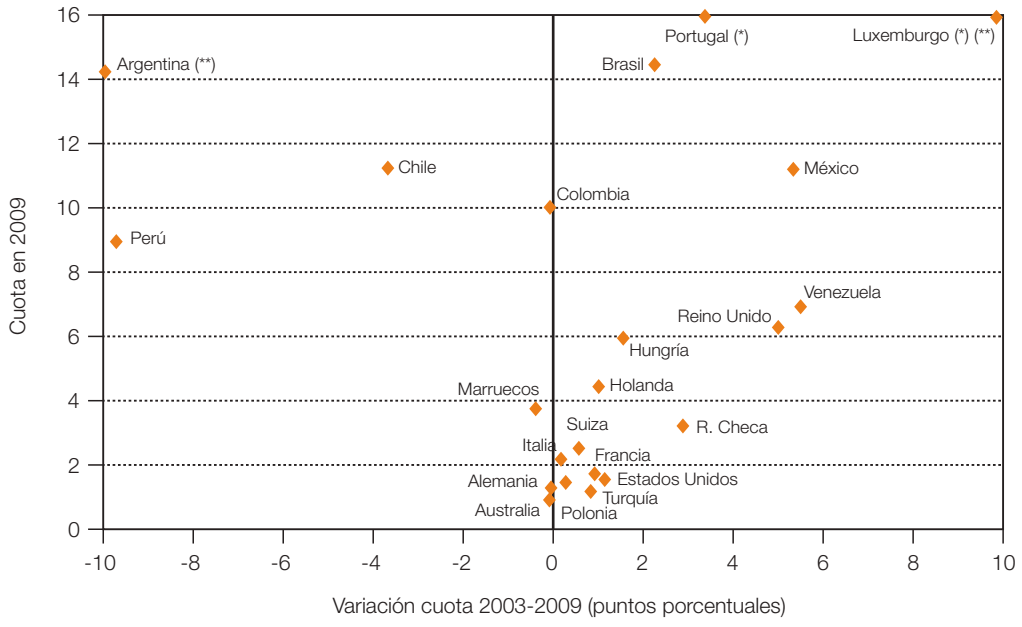
La cuota que alcanza la inversión española en los principales países receptores es un buen indicador de la mejora de las capacidades competitivas de las empresas, sobre todo en aquellos mercados más exigentes, y, también, un incentivo para la entrada en dichos mercados de nuevas empresas por el efecto *visibilidad*. Actualizando la estimación realizada en Myro y cols. (2011), a partir de los datos de *stock* de IED de UNCTAD y de la PIED española en ellos, el gráfico 5 muestra las cuotas alcanzadas por los principales receptores (PIED por encima de 1.000 millones de euros).

Las cifras más elevadas se sitúan en países latinoamericanos (por encima del 10% en Brasil, Argentina, México, Chile y Colombia), y están asociadas a la fuerte especialización en determinadas actividades (intermediación financiera, comunicaciones y energía). Muy llamativos son también los casos de Portugal, donde la vecindad resulta un factor esencial, Luxemburgo, e incluso Holanda, ambos bajo el paraguas de la intermediación de la IED (12), o en mercados tan competidos como Reino Unido, donde resulta fácil adquirir activos y empresas. En posiciones menos destacadas (entre un 6-2%) se sitúan Hungría, Marruecos, República Checa, Suiza e Italia.

No menos relevante es destacar, por ser expresivo de su consolidación, la buena trayectoria en estos seis últimos años. En la mayoría de los veinticinco países considerados se ganó cuota, en algunos casos de manera relevante (Luxemburgo, México, Venezuela, Reino Unido, Portugal

GRÁFICO 5

**EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE IED DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR EN LOS PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES, 2003-2009**




*Nota:* (*) Cuota: Portugal (25,7), Luxemburgo (21,6). (**) Variación cuota: Luxemburgo (18,1), Argentina (-13,4).
*Fuente:* Elaboración propia con datos de UNCTAD y del Registro de Inversiones Exteriores.

o Brasil); mientras que los retrocesos son llamativos en Argentina, Perú o Chile, sin dejar de estar por ello entre los diez primeros países con mayor cuota.

### *4.2. Áreas de destino y actividades*

El cruce entre áreas geográficas y de destino de las actividades añade una nueva dimensión al análisis del patrón inversor, al sugerir dónde encuentran las empresas ventajas de localización para sus actividades; algo ya analizado en otros trabajos previos, por lo que tan solo actualizamos aquí las cifras a 2009 (cuadro 1).

Los países desarrollados han ocupado siempre posiciones muy sólidas en la mayoría de los sectores en el plano agregado. La UE-15 absorbe más de la mitad de la PIED total en construcción y manufacturas (productos de minerales no metálicos, química, metalurgia y se acerca a la mitad en servicios (intermediación financiera, telecomunicaciones, comercio; en energía, en cambio, es menos importante, dando paso a otras regiones como Estados Unidos, principal referente de su área, que también alcanza cierto peso en industrias extractivas y en servicios.

Latinoamérica, la otra gran región con presencia de muy variados sectores, es más fuerte que las dos áreas citadas en industrias extractivas (crudos del petróleo) y energía y agua (electricidad), y sigue siendo clave en servicios (intermediación financiera, telecomunicaciones), construcción y manufacturas (productos de minerales no metálicos, metalurgia y, más lejos, química y equipo de transporte).

El resto de las áreas ocupa posiciones muy poco relevantes (apenas se supera el 6%), excepto en el caso de industrias extractivas (Asia y Oceanía). Los países que ingresaron en la Unión Europea a partir de 2004 destacan en construcción y manufacturas; África, en agricultura, ganadería y pesca, y en industrias extractivas; y Asia y Oceanía, en industrias extractivas.

## 5. Resultados del proceso inversor. Rentabilidad implícita sectorial y espacial

Los rendimientos de la IED en el plano agregado fueron, se señaló al comienzo, suficientemente atractivos como para alentar futuras inversiones, alentadas hasta la llegada de la crisis por las favorables condiciones del endeudamiento preciso para llevarlas a cabo. La información disponible, para los años 2003-2009, procedente de los balances de las empresas inversoras (Registro de Inversiones Exteriores) permite ir más allá de la cifra global mostrada en páginas previas, pudiendo descender a niveles de agregación sectorial y espacial. El cálculo de la rentabilidad implícita de la IED adopta ahora una versión algo distinta: resultados después de impuestos/PIED en el año anterior, abarcando por tanto períodos de expansión y crisis (13).

### *5.1. Rentabilidad sectorial*

La relación entre resultados económicos y PIED es muy estrecha ($R^2$ muy próximo a la unidad) cuando se cotejan los casi cien sectores que se utilizaron en el trabajo citado, dando lugar a un proceso de retroalimentación mediante el cual si la inversión produce los rendimientos esperados atrae, en un segundo momento, reinversión o

CUADRO 1

**ACTIVIDADES Y DESTINOS DEL *STOCK* DE IED DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR, 2009**

**(Participación de cada área en el total del sector)**

| | UE-15 | UE-12 (post 2004) | Resto Europa | América Norte | Latino-américa | Asia y Oceanía | África |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Agricultura, ganad. y pesca | 19,0 | 0,0 | 0,0 | 1,4 | 69,5 | 3,5 | 6,6 |
| Industrias extractivas | 4,1 | 0,0 | 0,0 | 21,7 | 44,6 | 23,2 | 6,3 |
| Energía y agua | 25,7 | 0,9 | 1,1 | 31,7 | 39,8 | 0,4 | 0,5 |
| Manufacturas | 56,7 | 5,4 | 6,6 | 0,3 | 23,1 | 3,8 | 4,1 |
| Construcción | 60,2 | 6,0 | 0,3 | 5,9 | 26,5 | 0,8 | 0,3 |
| Servicios | 46,0 | 3,3 | 4,5 | 11,5 | 32,7 | 1,9 | 0,1 |
| Total | 45,3 | 3,5 | 4,1 | 11,3 | 31,8 | 2,9 | 1,1 |

*Fuente*: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores.

nueva inversión en el mismo u otro lugar por parte de la empresa implicada o por otras que podrían sumarse al proceso de internacionalización.

Un segundo aspecto muestra la estrecha relación entre rentabilidades y ciclo económico para la mayoría de los grandes agregados sectoriales (gráfico 6). Las cifras, ciertamente elevadas, aumentaron a la par que el crecimiento de la economía mundial, sobre todo las de los dos sectores más importantes: servicios y manufacturas, disminuyendo considerablemente durante los años de crisis, con enorme impacto sobre construcción. Energía y agua transita, sin embargo, como si nada hubiera pasado.

La existencia de diferencias considerables entre los agregados sectoriales, mayores al comienzo del período, de plena expansión, que en los años de crisis, sobre todo para servicios y manufacturas, es el tercer aspecto reseñable. Por último, los cambios derivados de la composición sectorial, contemplando en este caso el período 2003-2007, apenas han afectado a la rentabilidad en el plano agregado.

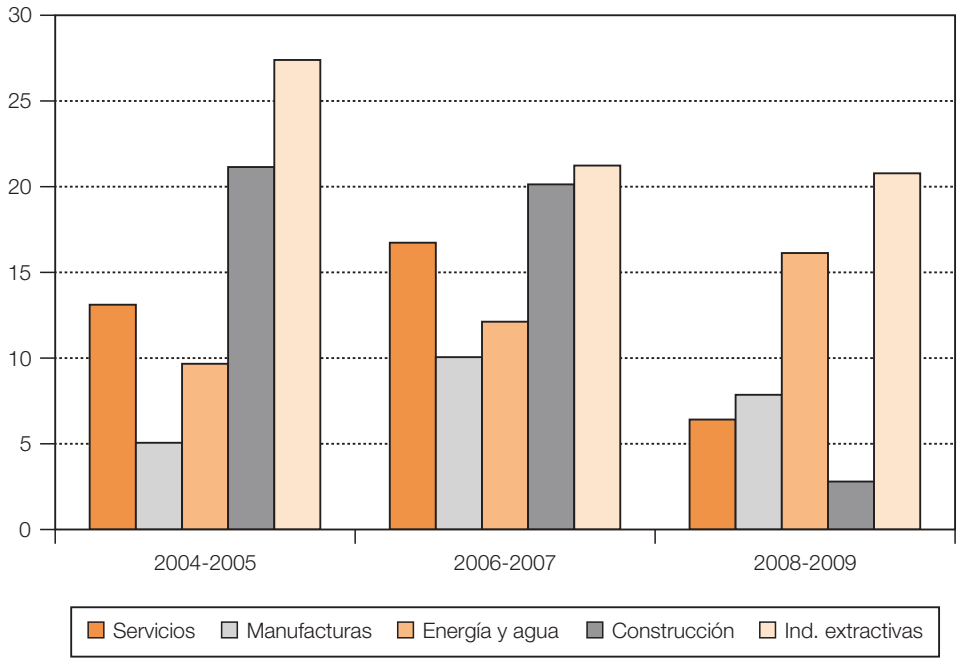
### *5.2. Rentabilidad espacial*

El proceso de diversificación de activos hacia países desarrollados que tuvo lugar a lo largo de la pasada década ha ido acompañado de cambios en la rentabilidad de las principales áreas de destino (gráfico 7). Las cifras de la UE-15 crecieron con fuerza hasta el período de crisis, y más lo hicieron aún las del resto de países OCDE. Latinoamérica, que partía de similares rentabilidades a las de la UE-15, también aumentaron, aunque muy moderadamente.

Como es bien conocido, la crisis ha afectado de muy distinto modo a los países donde se ubica la IED española, y, consecuentemente, las tasas de rentabilidad reflejan, en el plano agregado, el desplome de las cifras en la UE-15 y en resto de la OCDE, muy afectados por ella. El plano agregado distorsiona los resultados por la espectacular caída de las rentas y de la rentabilidad de Países Bajos y Estados Unidos. En otros países como Reino Unido, Portugal, Suiza, Hungría o Alemania, las cifras de

GRÁFICO 6

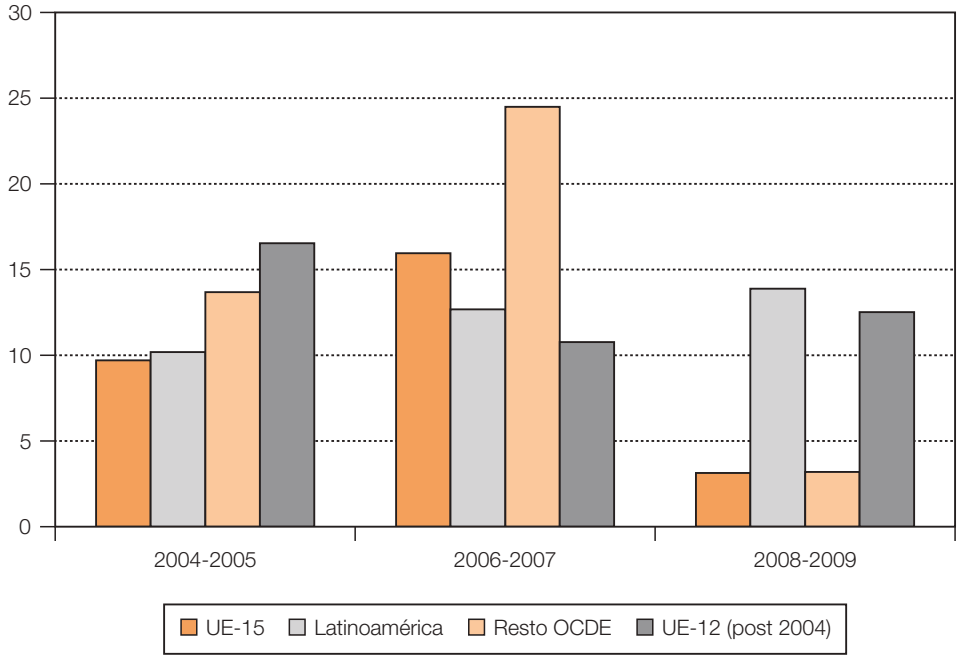
**RENTABILIDAD IMPLÍCITA SECTORIAL DE LA PIED DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR, 2004-2009**
**(En porcentajes)**




*Nota:* Rentabilidad implícita: Resultados después de impuestos/PIED del año anterior.
*Fuente:* Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores.

GRÁFICO 7

**RENTABILIDAD IMPLÍCITA DE LA PIED DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR POR ÁREAS, 2004-2009**
**(En porcentajes)**




*Nota:* Rentabilidad implícita: Resultados después de impuestos/PIED del año anterior.
*Fuente:* Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones.

rentas también se han visto afectadas, pero las tasas de rentabilidad siguen siendo elevadas.

Latinoamérica, apenas afectada por la crisis a tenor de sus altas cifras de crecimiento, muestra un panorama radicalmente opuesto, al crecer muy levemente la tasa de rentabilidad. La región ha sido, en cualquier caso, la verdadera protagonista de las rentas conseguidas por las filiales entre 2008 y 2009, correspondiendo a Brasil, en primer lugar, México, Chile y Argentina la mayor parte de las rentas. Evolucionaron también de forma positiva los países comunitarios de la última integración, así como África y Asia y Oceanía.

También estos buenos resultados han servido para apuntalar el fuerte descenso de los márgenes de las empresas inversoras en el interior, según ellas mismas revelan a los medios de comunicación. La deteriorada imagen-país que ofrece España en la actualidad, que afecta al propio proceso de financiación de las EMN españolas, encareciéndolo, ha dado lugar a explícitas menciones en su publicidad sobre lo que las filiales aportan a la empresa matriz en términos de beneficio (14). Nada de esto debe extrañar, a tenor de la elevada cifra de negocios en el exterior, respecto del total, realizada por las empresas más involucradas en el exterior y pertenecientes al Ibex. Según las pertinentes declaraciones de las empresas integradas a la CNMV, al día de hoy, en una decena de ellas la actividad exterior suponía en torno a dos terceras partes del total, y la mitad en la media de las empresas incluidas en el índice.

## 6. Conclusiones

Tarde pero sin complejos, la economía española participa activamente del proceso de internacionalización de la actividad productiva. Datos oficiales señalan que no son menos de 2.200 las empresas inversoras que participan en 8.800 empresas filiales de primer nivel (directamente) o de segundo (indirectamente), aunque quizá no a todas ellas deba atribuirse el carácter de EMN.

Con ello han logrado distintos objetivos: la mejora de sus ventajas de propiedad (tamaño, acceso a los mercados, I+D, sinergias…), reducir, en casos concretos, costes para mejorar su competitividad, traspasar los límites al crecimiento que impone un mercado interno constreñido y competido, diversificar su actividad productiva en distintos lugares y las fuentes de sus rendimientos. Están, en suma, mejor preparadas para afrontar un futuro incierto y multipolar en el plano competitivo.

Transcurridos los dos primeros años de crisis económica, el patrón inversor parece no haber sido afectado por ella, dados su pujanza y rendimientos alcanzados, y sin que el excesivo apalancamiento en que incurrieron muchas empresas haya dado lugar a una generalización de las desinversiones, salvo en contados casos (actividad inmobiliaria, alimentación); y que dicho endeudamiento deba ser refinanciado a un coste mayor. Ha alcanzado una cierta madurez, diversificándose sectorialmente y mostrando de paso tanto las deficiencias tecnológicas en que se sustenta, manufacturas en particular, como las ventajas competitivas que se poseen en campos particulares de los servicios y la energía. Una parte de los sectores ha realizado significativos esfuerzos en relación con sus capacidades potenciales, mientras que a otros les queda todavía un largo trecho del camino de la internacionalización.

La madurez del patrón inversor se refleja de igual modo en la reorientación espacial acometida en la última década, acentuando su presencia en países de la OCDE sin dejar de lado aquellos países latinoamericanos con mayores oportunidades de negocio (Brasil y Méjico, en particular), ampliándose las cuotas de mercado en la región, y especializándose en sectores de servicios donde las empresas españolas son especialmente fuertes (intermediarios financieros, comunicaciones y energía). También se va ampliando la presencia en áreas de intenso crecimiento, muy poco atendidas hasta ahora como China o Turquía, la parte más débil de un patrón al que seguramente no se le puede pedir más.

Puesto que la finalidad de la IED no son sino el logro de rendimientos, las altas cifras alcanzadas, incluso durante estos años de crisis, evidencian la eficiencia del proceso, el hábil manejo de la multinacionalización acometida por las empresas. Si bien la diversificación espacial de actividades, hacia países OCDE, favoreció el aumento de las tasas de rentabilidad antes de la crisis, el reforzamiento de las posiciones inversoras en Latinoamérica ha vuelto a poner sobre el papel la oportunidad de los primeros pasos de las principales empresas inversoras, al cubrir los agujeros en sus balances empresariales.

Con todo, aún es pronto para valorar el impacto de la crisis sobre el patrón. Es cierto que se están posponiendo decisiones sobre nueva inversión, y que algunas empresas han recurrido a la venta de activos para reducir el endeudamiento de la matriz, pero los datos agregados de IED más recientes de la balanza de pagos (2010 y 2011) no indican una alteración sustancial en el panorama descrito, e, incluso, son habituales las referencias empresariales favorables a la consolidación y mejora de la presencia en el exterior. Las EMN españolas tienen, desde luego, un acicate importante para seguir: los recursos empleados generan los rendimientos esperados y ayudan a compensar las cuentas de la actividad en el interior.□

## NOTAS

(1) *Las características de las empresas condicionan sus decisiones de inversión en el exterior. Véanse, entre otros, Durán (2002), Guillén y García Canal (2007) y Gordo, Martín y Tello (2008).*

(2) *La PIED mide el* stock *de activos y pasivos de IED frente al exterior durante un período de tiempo, y recoge también los cambios en los precios de estos y los tipos de cambio. Véase Banco de España (2011).*

(3) *Fernández-Otheo y Myro (2008) y Myro y Fernández-Otheo (2011), centrados ambos en el análisis de la rentabilidad implícita de la IED en el exterior entre 2003 y 2007. También Myro, Álvarez, Fernández-Otheo y Vega (2011), sobre aspectos sectoriales (medición del esfuerzo inversor) y espaciales.*

(4) *El Registro de Inversiones Exteriores (RIE), con su base datainvex, es la principal fuente estadística para analizar todo esto por la riqueza de sus datos en el plano sectorial y espacial. Los cambios en las clasificaciones sectoriales realizados en los últimos años, primero para adaptar los datos a la CNAE 09, y, más adelante, para reubicar —loable tarea— la actividad de las sociedades holding (epígrafe 6220, que supone el 19% del total de los stocks en 2007) entre los sectores de destino reales, aconseja volver sobre ello.*

(5) *Países como China aparecen ya a menudo en las listas de las principales operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas, ocupando ya las primeras posiciones en África y Latinoamérica y aposentándose en los mismos mercados en los han venido actuando las EMN españolas. Su IED, centrada en principio en la provisión de recursos naturales, ha continuado con la adquisición de activos productivos mucho más complejos (Volvo y Saab) y a la gestión de servicios (puerto del Pireo, por ejemplo). The Economist,* ***South-north FDI. Role reversal*** *(24.09.2011).*

(6) *Según se ha señalado en otros lugares (véanse los trabajos recientes: Fernández-Otheo (2011), y Myro, Álvarez, Fernández-Otheo y Vega (2011), los datos de UNCTAD no distinguen entre aquella IED asociada al proceso*

productivo y la de intermediación. Esta última, canalizada en España mediante las Entidades Tenedoras de Valores Extranjeros (ETVE), tuvo cierta importancia entre los años 2000 y 2003, siendo irrelevante desde entonces, por lo que no afecta apenas a las ganancias de cuota. La importancia de este último tipo de IED cabe cifrarla en torno al 17% del **stock** total en ese último año, según el Registro de Inversiones Exteriores. Tanto el Banco de España (2011) en su documento de Balanza de Pagos (pág. 51) como el Registro de Inversiones Exteriores (2011) en Posición de Inversión Exterior (págs. 55-56), hacen mención expresa de esta cuestión, a menudo olvidada.

(7) Los beneficios no distribuidos dan lugar a un aumento de los flujos y a ingresos por ventas; en tanto que las pérdidas a una disminución de flujos y a un menor ingreso por rentas. Véase: **Banco de España** (2010), págs. 80-90. Las cifras de rentas en balanza de pagos están siendo cuestionadas (por su infravaloración) en la literatura internacional.

(8) Véase, para el período 1995-2005 el análisis de Fernández-Otheo y Myro (2008).

(9) El RIE (Dirección General de Comercio e Inversiones, 2011, págs.35-36) proporciona muy poca información sobre los inversores directos. Sobre las 8.800 empresas participadas (excluidas ETVE), de primer nivel (directamente) y de segundo (indirectamente) sucede algo parecido, y apenas sirve para analizar su estructura y niveles de actividad. Abundan, eso sí, las participaciones de menor cuantía en la cifra de negocios (menos de cinco millones de euros) en casi dos terceras partes de las empresas filiales; mientras que por encima de cien millones, el porcentaje de empresas se reduce al 6%. Registro de Inversiones. Sobre las empresas inversoras véase Myro y cols. (2011), págs. 99-109. Allí se realiza una estimación tentativa sobre la presencia de capital extranjero en la IED en el exterior, cifrada en un 30-35% (entre otras, Endesa, Altadis o Cemex), lo que dificulta la captación de capacidades y ventajas competitivas propias, así como las verdaderas razones que subyacen en las estrategias de multinacionalización Consúltese, asimismo, el informe ESADE-ICEX (2010) y, más recientemente, Banco de España (2011).

(10) La IED está ligada en gran medida a la captación y realización de contratos de obra internacionales donde destacan muy significativamente las empresas constructoras (70.000 millones de euros a la altura del verano de 2011) (Cinco Días, en **cincodias.com** (01/11/2011).

(11) Las cifras de China no recogen, en esos años, las inversiones en intermediación financiera (BBVA, BS) o de Telefónica, al no alcanzar el 10% del capital social de las sociedades en las que se invierte.

(12) Téngase en cuenta que las cifras del Registro que se contemplan corresponden a la inversión en el país receptor último. Luego, como se dice en Dirección General de Inversiones (2011), «Si una empresa española constituye una filial en Holanda (primer nivel) que, a su vez, constituye una filial en Argentina (segundo nivel), ambos países figurarán como destino de la inversión en proporción a los fondos propios de las empresas establecidas en cada país» (pág. 55)

(13) Se prolonga así el período analizado en trabajos previos Banco de España (2007) y Myro y Fernández-Otheo, (2008).

(14) Sirva de ejemplo el reciente anuncio en la prensa de una de las más importantes sobre la procedencia de sus beneficios a la altura del tercer trimestre de 2011: Brasil (25%), Reino Unido (18%), EE.UU. (10%), y México (9%), correspondiendo a España una décima parte.

## BIBLIOGRAFÍA


Banco de España (2007, 2011): **Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional de España**.

Durán, J. J. (2002): «Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española», **Información Comercial Española**, núm. 779.

Esade-Icex (2010): **La multinacional española ante un nuevo escenario internacional**. Barcelona-Madrid.

Fernández-Otheo, C. M. y Myro, R. (2008): «Profitability of Spanish foreign Direct Investment», GCG Georgetown University-Universia, vol. 2, núm. 3.

Fernández-Otheo, C. M. (2010): «Inversión directa extranjera de España a finales de los noventa», **Economistas**, España 2009. Un balance, núm. 123 extra, Colegio de Economistas de Madrid.

Gordo, E.; Martín, C. y Tello, P. (2008): «Internacionalización de las empresas no financieras mediante inversión exterior directa».

Guillén, M. y García Canal, E. (2007): «La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistemática», **Información Comercial Española**, núm. 839.

Hinojo González, P. (2007): «Financiación del déficit exterior», **Boletín Económico de ICE**, núm. 2920, 1-15 Septiembre.

Myro, R. y Fernández-Otheo, C. M. (2011): Rentabilidad de la Inversión Extranjera Directa de España en el exterior, **Principios. Estudios de Economía Política**, núm. 18.

Myro, R.; Álvarez, E.; Fernández-Otheo, C. M. y Vega, J. (2011): **Líneas de orientación para una política de apoyo a la internacionalización de la empresa**, P4R Apertura española, Madrid.

Dirección General de Inversiones Exteriores (2011): **Posición de inversión exterior directa** 2009, mimeo.

UNCTAD (2011): **World Investment Report**, Nueva York-Ginebra.


## RESUMEN


*Analizar la dimensión y rentabilidad del patrón inversor exterior español en años previos y posteriores a la crisis económica ha sido la tarea principal de estas páginas. Cabe destacar su juventud, pujanza, solidez y convergencia con otros países desarrollados, el ensanchamiento de su base sectorial y espacial y los notables esfuerzos realizados en los sectores en función de sus capacidades potenciales. España dispone ya de un patrón relativamente potente y rentable, ayuda inestimable para reequilibrar los deteriorados balances empresariales afectados por la crisis.*



Palabras clave: *Inversión exterior directa, Empresas multinacionales, Rentas de IED, Rentabilidad empresarial.*

# Multinacionales españolas y extranjeras: algunos rasgos comparativos

José Carlos Fariñas
*Universidad Complutense de Madrid y GRIPICO*
Ana Martín Marcos
*UNED y GRIPICO*

## 1. Introducción

Este artículo trata cuatro cuestiones que tienen como denominador común el examen de las empresas multinacionales que operan en España en el sector manufacturero. Se distingue entre el grupo de empresas formado por multinacionales de capital extranjero que tienen subsidiarias con producción en España y el grupo de las multinacionales de capital español con empresas participadas en el extranjero. Estos son los únicos requisitos que se ponen para definir los dos grupos de empresas de la comparación. El análisis se basa en la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE). Esta base de datos es representativa de la población de empresas manufactureras y permite definir dos muestras de empresas multinacionales extranjeras y españolas que consideramos son representativas de ambos colectivos.

Se examinan cuatro cuestiones poco analizadas en la literatura española sobre empresas multinacionales (ver, por ejemplo, Guillén y García-Canal, 2010, y Núñez, Turrión y Velázquez, 2011, entre otros). En primer lugar, se examina cómo organizan el abastecimiento de *inputs* intermedios que necesitan para su producción. En dicho abastecimiento juegan un papel importante los flujos de comercio de productos intermedios y componentes entre la matriz y la(s) filial(es). Es, sin duda, un aspecto relevante de la organización productiva de las empresas multinacionales y da lugar a lo que se conoce como comercio intraempresa. Este tipo de comercio tiene un peso creciente en el comercio total y especialmente en el comercio de productos intermedios. Según la información elaborada por la OCDE (véase Miroudot, Lanz y Ragoussis, 2009), el comercio de bienes intermedios alcanzaba en España, en el año 2006, un peso relativo similar al de la media de la OCDE, 55%, y superior en los servicios con el 87%. El comercio de bienes intermedios ha sido particularmente dinámico en España durante el período 1995-2006, en que ha crecido a una tasa anual del 8,3% frente al 6% de crecimiento en la OCDE.

La importancia creciente del comercio de bienes y servicios intermedios es una consecuencia de lo que se denomina *fragmentación internacional de la producción* (World Trade Organization, 2008). Las estrategias de abastecimiento de *inputs* intermedios que desarrollan las empresas a través de fenómenos como el *outsourcing* o el *offshoring* están en la base de algunos de estos procesos (véase sobre el caso de España: Merino y Rodríguez, 2007; Díaz-Mora y Gandoy, 2008; y Myro y Fernández-Otheo, 2008).

El segundo aspecto tratado en este artículo se refiere a la forma organizativa más general de las multinacionales. La literatura sobre Inversión Exterior Directa (IED) ha considerado las formas de inversión horizontal y vertical como dos casos extremos de una gama muy amplia de posibilidades que Helpman (2010) denomina, a falta de otro término más preciso, *integración compleja*. El artículo examina qué diferencias hay entre las multinacionales españolas y extranjeras en este aspecto organizativo clave de la IED.

En tercer lugar, el artículo ofrece una comparación entre los dos grupos de empresas para un conjunto de indicadores como son el tamaño medio, la productividad del trabajo, los costes laborales, la composición del empleo, la actividad exportadora y algunos otros indicadores empresariales.

Por último, se examina una cuestión que la literatura teórica (véase Antràs, 2003) sobre comercio e inversión ha destacado: la relación entre la magnitud del comercio intraempresa y la composición factorial de los sectores y las empresas. Esta relación vincula el comercio asociado con fenómenos de integración a través de la IED con las nociones tradicionales de la ventaja comparativa. Sobre esta relación se señalan algunos aspectos que pueden ser de interés para comprender el patrón de especialización de la economía española.

Los tres primeros puntos se tratan en el apartado dos del artículo y el cuarto se discute en el apartado tres. Como resumen final se incluyen algunas conclusiones en el apartado cuatro.

## 2. Organización de la producción e Inversión Directa Exterior

Este apartado examina las diferencias y similitudes existentes entre dos grupos de empresas que, de manera genérica, se denominarán multinacionales extranjeras y multinacionales españolas. La definición de estos dos grupos de empresas se basa en información procedente de la ESEE. El primer grupo identifica a las empresas con inversión directa extranjera mayoritaria en el sector de las manufacturas de España. En este grupo se incluyen las empresas en las que el capital extranjero tiene, directa o indirectamente, una participación en el capital social superior al 50%. Si se rebaja el umbral de participación hasta 1/3 del capital o hasta el 20%, no se producen cambios en el número de empresas ni cambios que merezca la pena comentar en los resultados que se presentan en este artículo. La definición del segundo grupo, multinacionales españolas, corresponde a empresas que indican tener participación mayoritaria en el capital social de empresas localizadas en el extranjero (la media de participación en el capital social es el 87%).

Hay un ligero solapamiento entre los dos grupos. Hay empresas con participación de capital extranjero que indican tener participación en el capital de otras empresas localizadas en el extranjero. No se dispone de información precisa sobre la naturaleza o razones de este solapamiento, probablemente esté relacionado con el hecho de que haya empresas de capital extranjero a las que están vinculados establecimientos productivos situados en países próximos geográficamente que dependen operativamente de la empresa localizada en España que actúa, esta última, como matriz. En lo que sigue se ha decidido mantener los dos grupos de empresas con el solapamiento existente entre ellos. Dado que todos los resultados y comparaciones que se presentan en este apartado y también en uno posterior, se mantienen sin apenas alteración cuando las empresas que se solapan se excluyen del grupo de multinacionales españolas, se ha optado por mantenerlas.

Se examinan dos aspectos relacionados con la organización de la empresa. En primer lugar, la estructura de abastecimiento de *inputs* intermedios de los dos grupos. Esta cuestión ha sido analizada para el conjunto de las manufacturas en Fariñas y Martín Marcos (2011). En este apartado el análisis se particulariza para la estructura de abastecimientos de las multinacionales extranjeras y españolas, definidas del modo en que se ha hecho. La importancia estratégica de ambos grupos de empresas indica que este análisis es relevante.

En segundo lugar, se pone el acento en el análisis del grado de integración entre matriz y subsidiarias para ambos conjuntos. Este examen tiene como objetivo situar a las multinacionales españolas y extranjeras en la tipología de IED —horizontal, vertical o alguna combinación compleja de ambas—. Hay que señalar que este aspecto ha sido poco tratado en la literatura sobre multinacionales en España a pesar de su importancia. Nos interesa dar respuesta a preguntas como la siguiente. ¿Son distintas las estrategias de integración de actividades de las multinacionales extranjeras instaladas en España respecto a las empresas españolas que invierten fuera y deciden integrar actividades en el extranjero? Para este segundo aspecto se toma como referencia información adicional procedente de la ESEE que se comenta más adelante.

Una parte de la amplia literatura (véase Helpman, 2010) que ha examinado las opciones a las que se enfrenta una empresa que decide sobre la integración productiva de los *inputs* intermedios (bienes y servicios) requeridos para la producción de un bien final, ha considerado cuatro posibles decisiones: la primera es la integración dentro de la empresa en el mercado local (integración local), la segunda es contratar externamente en el mercado local (*outsourcing* local), la tercera es contratar externamente en el extranjero (*outsourcing* internacional) y, en cuarto lugar, la empresa puede decidir integrar la producción del componente a través de una empresa subsidiaria (esta alternativa incluye también la posibilidad de que la integración se produzca a través de un socio local cuando hay participación en su capital social) localizada en el extranjero, mediante IED que origina comercio intraempresa entre la empresa matriz y la filial (integración internacional con comercio intraempresa). De estas cuatro opciones, la ESEE permite identificar las tres últimas. La primera solo puede identificarse de modo parcial y por tanto queda excluida por limitaciones en la información disponible. En resumen, se puede identificar a las empresas que realizan *outsourcing* local y *outsourcing* internacional (ambas decisiones no son excluyentes una de la otra), así como a las empresas que deciden integrar en el extranjero y realizan importaciones intraempresa entre la matriz y la empresa subsidiaria.

Respecto a las dos formas de externalización que se han denominado, de manera general, *outsourcing* local e internacional, abarcan desde el comercio independiente sobre el que la empresa no ejerce ningún tipo de control hasta la modalidad de transacción que la UNCTAD (2011) denomina *formas no accionariales de producción* que incluyen una amplia gama de acuerdos contractuales de fabricación y de subcontratación de bienes y servicios. La información que proporcionan las empresas se refiere a *outsourcing* tanto de bienes como de servicios intermedios.

Una parte de la literatura sobre estrategias globales de abastecimiento de *inputs* intermedios, singularmente el enfoque adoptado por Antràs (2003) y Antràs y Helpman (2004), sigue la aproximación de los derechos de propiedad iniciada por Grossman y Hart (1986). Este enfoque centra el análisis de dichas estrategias en torno al fenómeno del oportunismo (contractual) característico de los contratos incompletos. En concreto, Antràs (2003) formaliza la relación entre dos empresas. Una de ellas utiliza una tecnología que hace uso de cierto volumen de recursos centrales de gestión (*headquarter services*) para convertir *inputs* intermedios especializados en un bien final. La otra empresa produce los *inputs* intermedios. El resultado al que conduce el análisis de dicha relación es que la decisión de integrar o no la producción del *input* intermedio está determinada por cierto umbral crítico de la intensidad relativa de los recursos de gestión. Cuando este umbral es superado, la decisión de integrar la producción de los *inputs* intermedios dentro de los límites de la empresa es una decisión dominante, mientras que el *outsourcing* o subcontratación externa es dominante cuando la intensidad factorial no supera dicho umbral.

Antràs y Helpman (2004) consideran dos mercados, uno local y otro exterior, en donde las decisiones de integración y de subcontratación de los *inputs* intermedios pueden tener lugar en el mercado local o en el mercado internacional. La localización en el extranjero tiene la ventaja de poder operar con unos costes variables relativos menores. En contrapartida, hay unos costes fijos de organizar la relación contractual o de integrar que son más elevados cuando se hace en el mercado exterior. En general, la decisión de integrar la producción de los *inputs* intermedios en la empresa mejora la eficiencia cuando la intensidad de los recursos centrales de gestión (*headquarter services*) es elevada, pero supone también unos costes fijos mayores. Dada esta caracterización, el principal resultado que se desprende de estos modelos es que, en industrias con una intensidad de recursos de gestión elevada, se observará que las empresas con los niveles de productividad mayores harán integración internacional de los *inputs* intermedios, seguidas de las empresas que hacen *outsourcing* internacional y en la última posición del *ranking* de productividades se situarán las empresas que hacen integración y/o *outsourcing* en el mercado local. En Fariñas, López y Martín Marcos (2011) y Fariñas y Martín Marcos (2010) y (2011) hemos analizado el cumplimiento de estas predicciones con datos de la industria española. Se confirma que hay una relación entre las estrategias de abastecimiento de *inputs* intermedios y los niveles de productividad de las empresas.

El objetivo es examinar los patrones de abastecimiento de *inputs* intermedios de los dos grupos de empresas definidos anteriormente: multinacionales extranjeras y españolas. El cuadro 1 recoge la información, indicando cómo es la distribución del abastecimiento en el conjunto de empresas de manufacturas. La información describe los porcentajes de empresas que realizan las siete estrategias de abastecimiento que pue-

den definirse a partir de la información disponible. Tres de ellas corresponden a las estrategias denominadas: 1) *outsourcing local*, 2) *outsourcing internacional* y 3) *integración internacional* (comercio intraempresa). Los cuatro casos restantes corresponden a alguna combinación de las tres anteriores: 4) *outsourcing* local e internacional, 5) *outsourcing* local e integración internacional, 6) *outsourcing* internacional e integración internacional y, por último, 7) la combinación de las tres estrategias simultáneamente. La estimación agregada de la tercera columna se ha obtenido a partir de las dos muestras de empresas pequeñas (de 10 a 200 trabajadores) y grandes (más de 200 trabajadores), que son representativas y se han ponderado por su peso en la población total.

El número de empresas que componen las dos muestras da una idea de la importancia relativa de ambos colectivos empresariales. Tomando como referencia la población de empresas manufactureras de más de 200 trabajadores, en donde cuentan con un mayor número de empresas ambos colectivos, las multinacionales extranjeras representan el 37% del total de empresas de ese tamaño y las multinacionales españolas se quedan bastante por debajo, con el 18% del total. En la población de empresas con más de 10 trabajadores, los porcentajes son, respectivamente, para ambos grupos, el 7% y el 3,5%.

Las estadísticas que publica el INE de filiales de empresas extranjeras en España y de filiales de empresas españolas en el extranjero indican, con datos de 2009, que hay en la industria española 1.631 empresas filiales de capital extranjero, que representan el 1,2% de la población de empresas industriales y el 15,5% del empleo. Las filiales de empresas españolas en el extranjero son 1.081 empresas, el 0,8% del total de empresas existentes en la industria, y su empleo en el extranjero equivale al 9% del empleo de la industria. Estos datos y los señalados anteriormente procedentes de la muestra de empresas de la ESEE que estamos utilizando confirman dos rasgos de interés. En primer lugar, la presencia de multinacionales extranjeras en España es todavía mayor que la presencia de empresas filiales de españolas en el extranjero. En segundo lugar, en ambos casos se trata de fenómenos importantes, en términos relativos, tanto si se toma como referencia de su peso relativo el empleo como las ventas.

El cuadro 1 describe la composición del abastecimiento de *inputs* intermedios. Las multinacionales extranjeras utilizan como forma dominante de adquisición de *inputs* intermedios la combinación simultánea de *outsourcing* local, *outsourcing* internacional y comercio intraempresa entre filial y matriz. El 49,7% de las empresas utiliza esta combinación. A bastante distancia, el 19,3%, están las empresas de capital extranjero que utilizan de manera exclusiva el mercado español para hacer en él *outsourcing* local, sin acudir a otras fórmulas de aprovisionamiento de *inputs*. El 17,8% hace además de *outsourcing* local, *outsourcing* internacional. El resto de empresas utiliza otras fórmulas de aprovisionamiento. Las multinacionales españolas tienen una estructura de aprovisionamientos muy diferente. El 65% de ellas realiza abastecimiento a través de *outsourcing* local e internacional. Le siguen el 16% de las empresas que hacen exclusivamente *outsourcing* local y el 12,7% que combina las dos formas de *outsourcing* con el comercio intraempresa.

Las empresas de capital extranjero están más integradas verticalmente a través del comercio de consumos intermedios entre matriz y subsidiaria que las empresas españolas con inversión directa en el exterior. Al calcular la distribución para las tres estrategias básicas sin excluir que la empresa pueda hacer también otra, se aprecia con mayor claridad este rasgo.

En la parte inferior del cuadro 1 se han calculado los porcentajes de empresas que se abastecen a través de cada una de las tres estrategias consideradas —las dos modalidades de *outsourcing*, local e internacional, y la integración a través de una filial en el extranjero—, sin excluir que la empresa elija además otra opción. El 77,5% de las multinacionales extranjeras hacen *outsourcing* en el mercado local español, un porcentaje algo inferior hacen *outsourcing* internacional y el 60,4% están integradas verticalmente con su matriz a través de intercambios de bienes intermedios. La principal diferencia de las multinacionales españolas respecto a las extranjeras es su escasa integración vertical mediante comercio intraempresa (solo el 13,9% lo practican). Además, hay un porcentaje ligeramente superior de empresas españolas que invierten en el extranjero y que hacen *outsourcing* local e internacional.

Respecto a la significativa diferencia en el grado de integración vertical entre los dos grupos de empresas, podría argumentarse que hay una asimetría entre las empresas multinacionales de capital extranjero, de las que observamos las importaciones de *inputs* intermedios que hace en España la empresa filial, y las multinacionales de capital español, de las que observamos las importaciones de *inputs* intermedios que hace la matriz.

CUADRO 1

**PORCENTAJES DE EMPRESAS SEGÚN LA ESTRATEGIA DE ABASTECIMIENTO DE *INPUTS*, 2009**

| Estrategia | Multinacionales extranjeras | Multinacionales españolas | Todas las empresas de manufacturas (*) |
|---|---|---|---|
| **Decisiones definidas de manera excluyente:** | | | |
| [1] *Outsourcing* local | 19,3 | 16,0 | 56,5 |
| [2] *Outsourcing* internacional | 0,2 | 0,3 | 1,6 |
| [3] Integración internacional (comercio intraempresa) | 0,3 | 0,1 | 0,1 |
| [4] *Outsourcing* local e internacional | 17,8 | 65,0 | 31,0 |
| [5] *Outsourcing* local e integración internacional | 8,3 | 0,8 | 0,7 |
| [6] *Outsourcing* internacional e integración internacional | 2,1 | 0,3 | 0,1 |
| [7] *Outsourcing* local e internacional e integración internacional | 49,7 | 12,7 | 4,3 |
| Resto de empresas | 2,3 | 4,8 | 5,7 |
| Total | 100 | 100 | 100 |
| **Decisiones definidas de manera no excluyente:** | | | |
| *Outsourcing* local | 77,5 | 94,5 | 92,5 |
| *Outsourcing* internacional | 69,8 | 78,2 | 37,1 |
| Integración internacional | 60,4 | 13,9 | 5,2 |
| Número de empresas | 292 | 170 | 2.015 |

Nota: (*) Estimación de los valores poblacionales utilizando las ponderaciones de empresas pequeñas (10 a 200 trabajadores) y grandes (más de 200 trabajadores).

Sin embargo, la información complementaria de que se dispone, que se comenta más adelante, sugiere que esta asimetría no explica la diferencia. Por tanto, una primera conclusión provisional de nuestro análisis es que las multinacionales extranjeras están más integradas verticalmente que las multinacionales españolas.

En la columna de la derecha del cuadro 1 figura la estructura de abastecimientos del conjunto de empresas manufactureras. Dicha estructura se asemeja mucho a la de las multinacionales españolas. La diferencia más importante es que el conjunto de empresas manufactureras hace *outsourcing* internacional en una proporción significativamente inferior al porcentaje en que lo hacen las multinacionales españolas con filiales en el extranjero.

Los datos anteriores ponen de manifiesto la estrecha relación que hay entre la IED y el comercio internacional. La literatura clásica sobre IED distingue entre inversión horizontal y vertical. Por una parte, la *IED horizontal* considera la adquisición o constitución de una empresa subsidiaria en el extranjero con el objetivo de abastecer el mercado local. En este tipo de IED el *trade-off* proximidad-concentración explica la decisión de la inversión. La proximidad hace menos importantes los costes de transporte asociados con la exportación (la alternativa a la IED) y la concentración de la actividad en la empresa matriz evita los costes fijos de instalación de la subsidiaria. El dominio de uno de los dos factores sobre el otro, inclinará la balanza de la decisión de la empresa en el sentido de llevar a cabo la IED o de no hacerlo. Por otra parte, la *IED vertical* hace referencia a las decisiones de inversión que permiten fragmentar el proceso productivo, de modo que ciertas partes del mismo se realizan en el país de origen de la inversión y otras en el país de destino. En general, esta reasignación de actividades aprovecha las diferencias de costes entre países y por tanto la IED vertical permite establecer una relación entre comercio internacional (intraempresa) y las ventajas comparativas relacionadas con la composición de factores de los países u otros factores.

La distinción entre IED horizontal y vertical ha ido perdido relevancia empírica en la medida en que gran parte de la IED tiene un carácter híbrido en donde se combinan los dos elementos simultáneamente con otros elementos adicionales diferentes. Helpman (2011) ha denominado *integración compleja* a todas las situaciones, que son mayoría, en las que ni la IED horizontal ni la IED vertical son formas puras. En muchos de esos casos encontramos que la empresa filial vende en el mercado de destino de la inversión, importa de la matriz componentes e *inputs* intermedios, exporta a la vez a terceros países y al país de origen de la inversión y todas estas actividades las realiza a la vez.

CUADRO 2

**ACTIVIDAD DE LA PRINCIPAL EMPRESA PARTICIPADA POR MULTINACIONALES ESPAÑOLAS, 2009**
**(En porcentaje de empresas)**

| | |
|---|---|
| **Actividad definida de manera excluyente** | |
| Comercialización o distribución | 33,1 |
| Adaptación y/o montaje de componentes suministrados desde la empresa | 2,4 |
| Elaboración de productos similares | 37,3 |
| Comercialización y adaptación | 3,6 |
| Comercialización y elaboración productos similares | 1,8 |
| Adaptación y elaboración productos similares | 12,4 |
| Comercialización, adaptación y elaboración productos similares | 1,2 |
| Ninguna de las anteriores actividades | 8,3 |
| **Número total de empresa** | 170 |
| **Actividad definida de manera no excluyente** | |
| Comercialización o distribución | 39,7 |
| Adaptación y/o montaje de componentes | 19,6 |
| Elaboración de productos similares | 62,7 |

¿Qué puede decirse de la forma de integración predominante al comparar las multinacionales extranjeras con las españolas? Antes se ha hecho referencia a la asimetría existente en la información disponible respecto a los dos grupos de empresas: en un caso se observa a la empresa subsidiaria de una IED procedente del extranjero, en el otro se observa a la matriz española que tiene empresas participadas en el extranjero. Para tener en cuenta esta asimetría se han elaborado los cuadros 2 y 3 que completan información sobre el carácter de las empresas participadas por la IED en el exterior.

El cuadro 2 pone de manifiesto que el 62,7% de las empresas dice que la empresa participada en el extranjero tiene como actividad principal elaborar productos similares a los fabricados por la empresa en España (este dato se obtiene sin excluir que las empresas hagan otras actividades simultáneamente de manera principal). Por otra parte, el 39,7% de las empresas están dedicadas a comercializar y distribuir en el mercado de destino productos similares a los producidos en España. Por último, solo el 19,6% de las empresas indica que tengan un flujo de comercio de productos intermedios entre la filial y la matriz con el objetivo de adaptar y montar componentes. Cabe deducir de esta información que la IED de multinacionales españolas en el exterior presenta un escaso grado de integración vertical y que es predominantemente IED horizontal.

El cuadro 3 proporciona otro dato interesante. La UE, con el 61,5% de las inversiones, e Iberoamérica, con el 19,7%, son las dos localizaciones predilectas de la IED de las empresas manufacturas españolas.

CUADRO 3

**LOCALIZACIÓN Y OTROS DATOS DE INTERÉS DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS POR MULTINACIONALES ESPAÑOLAS, 2009**

| | |
|---|---|
| Número medio de empresas extranjeras participadas | 5 |
| **Localización geográfica de las empresas participadas (%)** | |
| Unión Europea | 61,5 |
| Resto de países OCDE | 10,0 |
| Iberoamérica | 19,7 |
| Resto del mundo | 8,8 |
| Porcentaje de participación de la principal empresa participada | 86,7 |
| Número de trabajadores de la principal empresa participada | 350 |

CUADRO 4a

**CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS EN 2009**

**Empresas pequeñas (de 200 y menos trabajadores)**

| | Tipo de empresas | | Contrastes de diferencias de media (P-valor) |
|---|---|---|---|
| | Multinacionales extranjeras | Multinacionales españolas | |
| Número de empresas | 93 | 41 | |
| Producción (miles de euros) | 33.007 | 25.508 | 0,428 |
| Empleo (número de trabajadores) | 150 | 169 | 0,481 |
| Productividad horaria (producción) | 113,7 | 70,9 | 0,019 |
| Productividad horaria (valor añadido) | 56,5 | 34,9 | 0,016 |
| Coste laboral por hora | 20,8 | 16,2 | 0,003 |
| Trabajadores cualificados/total empleo (porcentaje) | 16,5 | 15,2 | 0,752 |
| Innovaciones de producto y/o proceso (porcentaje de empresas) | 55,9 | 65,9 | 0,285 |
| Edad (años) | 37 | 35 | 0,685 |
| Exportación (porcentaje de empresas) | 95,7 | 97,6 | 0,604 |

Al hacer balance de la información que ofrece la ESEE, las multinacionales extranjeras presentes en España tienen el perfil característico de las formas complejas de integración. Se trata de empresas en las está presente el comercio entre matriz y filial en productos intermedios. Por otra parte, sus filiales tienen una actividad manufacturera como actividad principal, por tanto con rasgos típicos de la IED horizontal y, además, son empresas que exportan en un porcentaje superior al 95%. En conjunto, se trata de rasgos que indican que la IED extranjera en España, en el sector de las manufacturas, sigue una pauta de integración compleja donde se combinan elementos de la IED horizontal y vertical.

Respecto a las empresas multinacionales españolas, la información disponible apunta a que la forma predominante de integración entre filial y matriz es la horizontal. Se trata en muchos casos de empresas participadas que venden productos similares a los fabricados por la matriz en España y con escasa integración vertical a través del comercio intraempresa de productos intermedios.

Para concluir este apartado completamos la comparación entre los dos grupos de empresas con la información que proporcionan los cuadros 4a y 4b. El cuadro 4a compara las multinacionales españolas y extranjeras en la muestra de empresas pequeñas (empleo comprendido entre 10 y 200 trabajadores). En el cuadro 4b se comparan ambos

CUADRO 4b

**CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS EN 2009**

**Empresas grandes (de más de 200 trabajadores)**

| | Tipo de empresas | | Contrastes de diferencias de media (P-valor) (a) vs (b) |
|---|---|---|---|
| | Multinacionales extranjeras (a) | Multinacionales españolas (b) | |
| Número de empresas | 199 | 129 | |
| Producción (miles de euros) | 255.248 | 329.718 | 0,314 |
| Empleo (número de trabajadores) | 845 | 1.204 | 0,075 |
| Productividad horaria (producción) | 154,2 | 129,7 | 0,335 |
| Productividad horaria (valor añadido) | 69,8 | 54,1 | 0,287 |
| Coste laboral por hora | 24,6 | 24,5 | 0,903 |
| Trabajadores cualificados/total empleo (porcentaje) | 20,4 | 20,7 | 0,930 |
| Innovaciones de producto y/o proceso (porcentaje de empresas) | 59,3 | 60,5 | 0,834 |
| Edad (años) | 46 | 51 | 0,126 |
| Exportación (porcentaje de empresas) | 96,0 | 98,4 | 0,205 |

grupos en la muestra de empresas grandes (empleo superior a 200 trabajadores). En la medida en que ambas muestras de empresas son representativas de la población de empresas manufactureras, la comparación permite hacer inferencias sobre la población de ambos grupos empresariales.

En la muestra de empresas pequeñas ambos grupos tienen un tamaño medio similar. La productividad horaria es mayor en las multinacionales extranjeras, tanto si se mide a partir del valor añadido como de la producción. El coste laboral por hora es un poco mayor en las multinacionales extranjeras. Este mayor coste se debe a que utilizan una proporción mayor de trabajadores cualificados respecto a las multinacionales españolas, aunque la diferencia no es estadísticamente significativa. Tanto la intensidad de las actividades de I+D como la actividad exportadora alcanzan proporciones similares en los dos grupos de empresas.

En el cuadro 4b los datos de la muestra de empresas grandes indica que ni el tamaño, medido en términos del valor de la producción, ni la productividad del trabajo, ni el coste por hora trabajada, ni la proporción de empleo cualificado, ni las proporciones en que estas empresas obtienen resultados innovadores o exportan, son significativamente distintas, en términos estadísticos, en la muestra de multinacionales españolas y de multinacionales extranjeras.

El conjunto de variables examinadas indica por tanto que hay una notable similitud entre los dos conjuntos de empresas.

## 3. Comercio intraempresa y ventaja comparativa

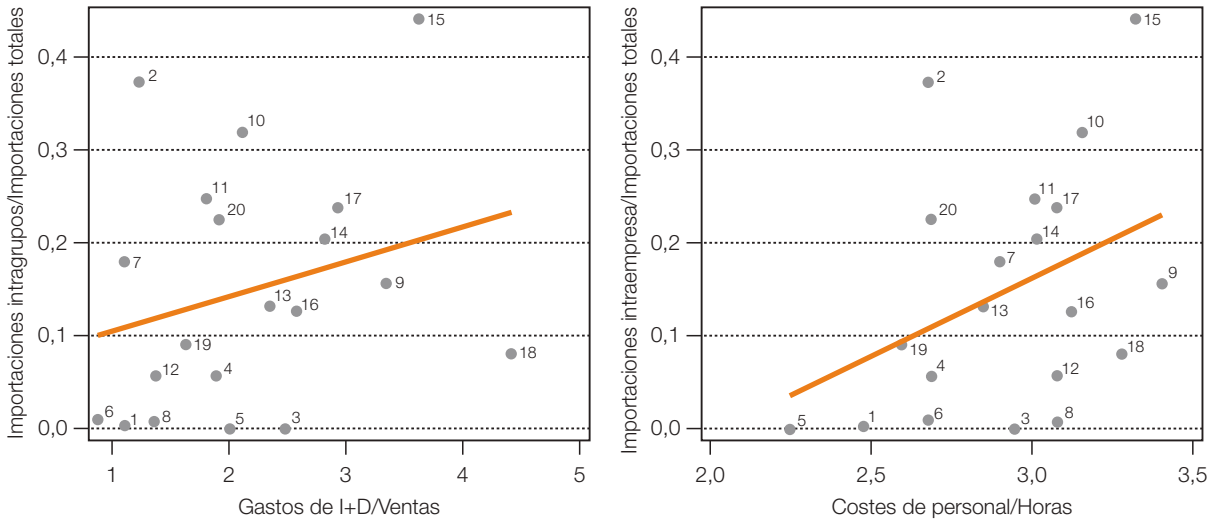
El comercio intraempresa es consecuencia de la IED. Es un fenómeno que pone de manifiesto de manera significativa la interrelación entre comercio e inversión. En países con una presencia importante de empresas multinacionales las importaciones realizadas internamente dentro de las empresas representan una parte sustancial de las importaciones totales. En EE.UU., en el año 2010, el 48,6% del valor total de las importaciones fueron importaciones intraempresa, es decir, tuvieron lugar entre alguna empresa localizada en EE.UU. y su filial o matriz en el extranjero (Antràs, 2011). En España no se dispone de información agregada que permita conocer qué porcentaje representan las importaciones intraempresa en el comercio total. El fuerte peso de la IED en España sugiere que el comercio intraempresa debe representar una proporción significativa del comercio total. En el resto de este apartado se analizará un aspecto del comercio intraempresa que ha sido puesto de relieve por la literatura reciente: su relación con las características del sector en el que se produce.

Según Antràs (2003), hay un umbral crítico de la intensidad relativa del factor denominado *servicios centrales de gestión* (*headquarter*) que se combina con los *inputs* intermedios para producir los bienes finales. Este umbral indica el nivel a partir del cual la integración de la producción de los *inputs* intermedios dentro de los límites de la empresa es dominante, dando lugar, por ejemplo, a una subsidiaria en el mercado de un país extranjero. Hasta ese umbral la decisión óptima es externalizar a través de un proceso de subcontratación externa, más o menos especifico, e integrar dentro de la empresa a partir de él. Nunn y Trefler (2008) han llamado *efecto Antràs* a esta interdependencia entre la estrategia de abastecimiento de *inputs* intermedios de la empresa y la intensidad factorial. Antràs (2003 y 2011) examina empíricamente esta relación con datos de EE.UU. En este apartado se proporciona evidencia empírica sobre esta relación con datos de la industria manufacturera española.

Para establecer una relación en la que las intensidades factoriales sean observables, Antràs (2003) acopla la estructura contractual descrita en el párrafo anterior a un modelo de N países, dos factores y dos sectores. La estructura de las industrias se define en términos de un modelo de competencia monopolística en el que la libertad de entrada al mercado hace nulos los beneficios. Además, los *inputs* relacionados con los servicios centrales de gestión (*headquarter*) y con los consumos intermedios se producen con capital y trabajo. Haciendo el supuesto de que la producción de los primeros es más intensiva en capital mientras que la de los segundos es más intensiva en trabajo, las empresas eligen realizar *outsourcing* internacional a través de importaciones estándar en industrias intensivas en trabajo y deciden integrar internacionalmente a través de comercio de importaciones intraempresa en sectores intensivos en capital. Este resultado da lugar a dos predicciones que es posible contrastar empíricamente. La primera dice que la proporción de importaciones intraempresa sobre las importaciones totales es mayor cuanto más intensivo en capital sea el sector en que se produce. La segunda indica que la proporción de importaciones intraempresa es una función creciente del ratio capital/trabajo del país de origen de las importaciones.

GRÁFICO 1

**INTENSIDAD DEL COMERCIO INTRAEMPRESA Y CARACTERÍSTICAS SECTORIALES**



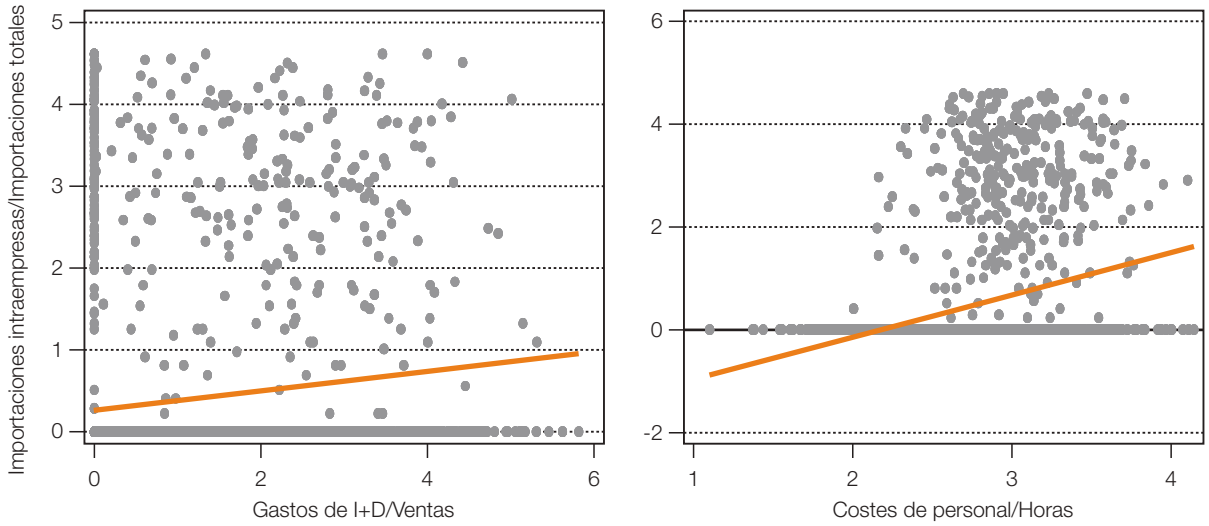

1. Industria cárnica
2. Productos alimenticios y tabaco
3. Bebidas
4. Textiles y confección
5. Cuero y calzado
6. Industria de la madera
7. Industria del papel
8. Artes gráficas
9. Industria química y productos farmacéuticos
10. Productos de caucho y plástico
11. Productos minerales no metálicos
12. Metales férreos y no férreos
13. Productos metálicos
14. Máquinas agrícolas e industriales
15. Productos informáticos, electrónicos y ópticos
16. Maquinaria y material eléctrico
17. Vehículos de motor
18. Otro material de transporte
19. Industria del mueble
20. Otras industrias manufactureras

Respecto a la predicción señalada en primer lugar, Antràs (2003 y 2011) utiliza como aproximación a la intensidad de los servicios centrales de gestión (*headquarters*) el ratio capital/trabajo, la intensidad relativa de los gastos de I+D sobre las ventas y la intensidad de la cualificación del trabajo de un corte transversal de sectores de EE.UU.

El gráfico 1 contiene dos diagramas de dispersión, con 20 sectores de la industria manufacturera, que representan en el eje vertical el logaritmo del cociente entre las importaciones intraempresa y las importaciones totales (M-intra/M)). Para incluir en el diagrama tres sectores con importaciones intraempresa nulas (Industrias cárnicas (1), Bebidas (3) y Cuero y calzado (5)) se ha realizado la transformación ln[1+(M-intra/M). En el eje horizontal la intensidad de los servicios centrales de gestión (*headquarters*) se aproximan con el logaritmo de la intensidad de los gastos de I+D sobre el volumen de ventas y con el logaritmo del coste salarial por hora trabajada que trata de aproximar la intensidad del capital humano por ocupado en los sectores considerados. Esta última medida puede captar otros fenómenos además de la cualificación de la mano de obra utilizada, pero no se dispone de un mejor indicador de la composición de trabajadores cualificados y no cualificados. La relación es positiva para la intensidad de los gastos de I+D aunque no significativa [coeficiente=0,04, p-valor=0,25] y también positiva y además significativa para el salario-hora trabajada [coeficiente=0,17, p-valor=0,09]. La asociación entre las importaciones intraempresa y la relación capital-trabajo es también positiva pero débil estadísticamente (para mayor detalle véase Fariñas y Martín Marcos, 2011).

Al disponerse de datos individuales de empresa se pueden examinar las relaciones entre la intensidad de las importaciones y el resto de variables por empresas. En el gráfico 2 se han representado los diagramas de dispersión de la variable ln [1+(M-intra/M)] para cada empresa y la intensidad de los gastos de I+D, definidos también para cada empresa. La asociación es positiva y estadísticamente significativa [coeficiente=0,12, p-valor=0,00]. En el caso del salario-hora trabajada la relación es también positiva y estadísticamente significativa [coeficiente=0,82, p-valor=0,00]. Aunque no se incluye el diagrama de dispersión de la relación

GRÁFICO 2
**COMERCIO INTRAEMPRESA Y CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS**




entre importaciones intraempresa y el ratio capital-trabajo, el signo de la relación es positivo y significativo [coeficiente=0,22, p-valor=0,00]. La relación es más intensa que la que se obtiene con datos sectoriales. La estimación sin embargo puede ser mejorada una vez que se tiene en consideración la acumulación de ceros que hay en las empresas que no tienen importaciones intraempresa. En resumen, la evidencia aportada, aunque parcial por las limitaciones de la información disponible, confirma los resultados obtenidos con datos de otros países.

## 4. Conclusiones

Se han comparado las empresas multinacionales de capital extranjero con actividad productiva en España con las multinacionales de capital español que tienen participación mayoritaria en empresas localizadas en el extranjero. La comparación se refiere exclusivamente a empresas del sector de las manufacturas. Se pueden destacar cuatro tipos de resultados.

En primer lugar, las empresas multinacionales de capital extranjero con filiales en España tienen una mayor integración vertical con su matriz que las multinacionales de capital español. Esta diferencia de comportamiento se refiere a los flujos de intercambio de bienes y de servicios entre la empresa matriz y la(s) empresa(s) filial(es).

En segundo lugar, la información que proporciona la ESEE sobre las características de las multinacionales extranjeras presentes en España indica que estas tienen el perfil característico de las formas complejas de integración. Se trata de empresas con fuerte presencia del comercio entre la matriz y la filial en productos intermedios. Por otra parte, sus filiales tienen una actividad manufacturera como actividad principal que las aproxima a los rasgos típicos de la IED horizontal y, además, son empresas que casi en su totalidad exportan. En conjunto se trata de rasgos que indican que la IED extranjera en España, en el sector de las manufacturas, sigue la pauta de integración que la literatura sobre IED ha denominado *integración compleja*, combinando elementos propios de la IED horizontal y de la vertical con otros adicionales. Por otra parte, la información disponible sobre las empresas multinacionales españolas apunta a que la forma predominante de integración entre filial y matriz es la horizontal, con empresas participadas que venden productos similares a los que fabrica la matriz en España y con escasa integración vertical a través de comercio intraempresa de productos intermedios.

En tercer lugar, aunque hay diferencias significativas en el tipo de estructura organizativa que adoptan las empresas españolas y extranjeras de carácter multinacional, de la comparación de algunos de sus indicadores básicos se desprende que ambos grupos de empresas son muy similares.

Ni en su tamaño, productividad, costes laborales o en la composición de su empleo según cualificación se advierten diferencias significativas. Asimismo, en su actividad innovadora o en su vocación exportadora no se aprecian diferencias que deban ser resaltadas.

En cuarto lugar, la IDE pone de relieve, de manera notable, la interrelación entre comercio e inversión a través del comercio intraempresa. La presencia de empresas multinacionales hace que las importaciones realizadas internamente dentro de las empresas representen una parte significativa del comercio total de los países. No se dispone de estimaciones agregadas para la economía española. En economías con fuerte presencia de multinacionales, se alcanzan porcentajes que implican que en torno al 50% del valor total de las importaciones son importaciones intraempresa. El fuerte peso de la IED en España sugiere que este tipo de comercio debe representar una proporción relevante del comercio total. El artículo analiza este comercio y encuentra evidencia de que, para España, la proporción que representan las importaciones intraempresa sobre las importaciones totales es mayor cuanto más intensivo en capital es el sector y la empresa que intercambia con el exterior. Además de la intensidad del capital/trabajo, la intensidad del gasto en I+D y el coste de personal por hora, como indicador de capital humano, presentan una relación positiva con la proporción de comercio intraempresa.□

## BIBLIOGRAFÍA


*Antràs, P. (2003): «Firms, Contracts, and Trade Structure», **Quarterly Journal of Economics**, vol. 118:4*

*— (2011): «Grossman-Hart (1986) goes global: Incomplete contracts, property rights and the international organization of production», **mimeo**, Harvard University*

*Antràs, P. y Elhanan Helpman (2004): «Global Sourcing», **Journal of Political Economy**, 112(3): 552-580.*

*Díaz-Mora; C. R. Gandoy y A. Triguero (2008): «Outsourcing y características de las empresas: Evidencia para la industria española», **Papeles de Economía Española**, núm. 116, págs. 152-167.*

*Fariñas, José C. y Ana Martín-Marcos (2010): «Foreign sourcing and productivity: evidence at the firm level», **The World Economy**, 33(3), págs. 482-506.*

*— (2011): «Organización de la producción, comercio y productividad», **Cuadernos Económicos de ICE**, núm. 82, 2.º semestre 2011.*

*Fariñas, José C.; Alberto López y Ana Martín Marcos (2011): «Offshoring, domestic outsourcing and productivity: A production function approach», **mimeo** Universidad Complutense, Madrid.*

*Guillén, Mauro F. y Esteban García-Canal (2010): **The new multinacionals. Spanish firms in a global market**, Cambridge University Press.*

*Helpman, Elhanan (2011): **Understanding global trade**, Harvard University Press.*

*Merino, Fernando y Diego Rodriguez (2007): «Service outsourcing by manufacturing firms: theory and application», **Industrial and Corporate Change**, 16, págs. 1.147-1.173.*

*Miroudot, S.; R. Lanz y A. Ragoussis (2009): «Trade in Intermediate Goods and Services», **OECD Trade Policy Working Papers**, núm. 93, OECD Publishing.http://dx.doi.org/10.1787/5kmlcxtdlk8r-en*

*Myro, R. y Fernández-Otheo, C. M. (2008): «Deslocalización de empresas e inversión extranjera directa en la industria española», **Papeles de Economía Española**, núm. 116, págs.184-202*

*Núñez, J.; J. Turrión y J. Velázquez (2011): «Decisiones de internacionalización y heterogeneidad empresarial: el caso de las manufacturas españolas», **Cuadernos Económicos de ICE**, núm 82, 2.º semestre 2011.*

*UNCTAD (2011): **World Investment Report 2011**.*

*World Trade Organization (2008): **World Trade Report. Trade in a globalizing world**.*


## RESUMEN


*Este artículo compara las multinacionales extranjeras que producen en España con las multinacionales españolas que tiene participaciones en empresas en el extranjero. Se consideran solo las empresas pertenecientes al sector de las manufacturas. Los resultados obtenidos de la comparación indican que las multinacionales extranjeras están más integradas verticalmente que las empresas españolas. Desde el punto de vista de las tipologías que ha desarrollado la literatura sobre Inversión Exterior Directa (IDE), las multinacionales españolas se aproximan más al tipo de la IDE horizontal, mientras que las multinacionales extranjeras combinan elementos de IDE horizontal y vertical. Se examina también el comercio intraempresa de ambos colectivos empresariales y cómo son sus estrategias de abastecimiento de inputs intermedios. Este tipo de comercio es una parte cuantitativamente muy importante del comercio exterior de productos importados.*



Palabras clave: *Inversión Exterior Directa (IDE), Empresa multinacional, Integración vertical, Comercio intraempresa.*

# Competitividad exterior de la empresa española

Jesús Banegas
*Presidente de AMETIC*

## 1. Introducción

La crisis económica de España solo podremos superarla actuando —con éxito— en tres frentes: el del gasto público, el del crédito bancario a las empresas y el del crecimiento sostenible de la economía y, sobre todo, del empleo.

Por consabidos y suficientemente tratados, no entraré en los dos primeros capítulos; así que me centraré en el crecimiento, que solo podrá manifestarse hacia el exterior. La demanda interior de inversión y consumo no podrá apalancar al crecimiento futuro, así que o España se vuelca hacia los mercados internacionales o será imposible que se resuelva favorablemente la crisis económica.

Afortunadamente, el mundo sigue creciendo y son muchos —particularmente en Asia— los mercados que pueden demandar productos y servicios originados en España.

La exportación española apenas supera el 26% de nuestro PIB frente a más de un 40% de media en la UE. Sin llegar a ser a corto y medio plazo tan exportadores como Alemania, el objetivo de converger con la media europea debiera tener la máxima prioridad.

Adicionalmente, existen muchas posibilidades de sustitución de importaciones sobre la base de una mejora posible de la competitividad de nuestras empresas.

La sustitución de las importaciones, la exportación y la internacionalización de nuestras empresas requieren un alto y creciente nivel de competitividad empresarial.

Llegados a este punto, resulta a todas luces evidente que el único futuro deseable y posible para España pasa necesariamente por un fuerte y sostenido impulso de la competitividad de nuestras empresas que mejore nuestra productividad y, por tanto, pueda acrecentar nuestra riqueza per cápita.

## 2. La productividad

La crisis económica y el desempleo están poniendo de moda —en estadística, el fenómeno más frecuente— la productividad, un asunto *de vida o muerte para las empresas* en una economía globalizada.

En términos agregados, la productividad es la principal fuente de la renta per cápita. El concepto productividad se refiere a la eficiencia de la producción de bienes y servicios mediante la relación de *lo producido* y los insumos utilizados para ello.

Aunque la literatura económica plantea diversas maneras de medir la productividad, las conclusiones suelen ser convergentes.

Los factores internos que más impactan en la productividad son:

— La calidad de los recursos humanos, incluida la función del mánager.

— El nivel tecnológico de los equipamientos productivos.

— La innovación de productos, servicios y procesos.

Los principales factores externos que afectan a la productividad son:

— El mercado de factores: trabajo, capital, etc.

— Los niveles de competencia y la calidad de su regulación.

Llama la atención que la España de hoy se sitúe a la cabeza de la UE por desajustes entre los niveles de preparación de los trabajadores y las tareas desempeñadas. No es que nos sobren recursos humanos cualificados, sino actividades económicas en las puedan utilizar ampliamente sus competencias profesionales.

Habiendo avanzado mucho en equipamientos tecnológicos, muchos sectores y empresas aún se encuentran infraequipados, y lo que es peor, los existentes no acaban de utilizarse debidamente con fines productivos.

La innovación, aunque está cada vez más presente en la vida empresarial, sobre todo en sectores abiertos a la competencia internacional, todavía no está suficiente generalizada y sigue siendo nuestro talón de Aquiles.

Los mercados de factores, especialmente el laboral, están inadecuadamente regulados; es preciso desregularlos y adaptarlos a una economía abierta y cambiante. La regulación de los mercados obedece más a prejuicios ideológicos —que conllevan a una excesiva fragmentación— que a un interés real por impulsar la competitividad de nuestra economía —siendo la escala un factor determinante de la misma—, con los mediocres resultados conocidos.

## 3. El tamaño empresarial

La competitividad empresarial, y aún más la internacional, tiene una estrecha relación con la dimensión empresarial.

En igualdad de condiciones externas, es evidente que para disponer de un cierto nivel de capital tecnológico, promover la innovación y exportar e internacionalizarse es necesario disponer de una dimensión mínima.

Si se observa analíticamente la pyme española, resulta que abundan las micro y pequeñas empresas pero escasean las medianas.

Para que las empresas puedan crecer es condición necesaria la ambición empresarial, pero también disponer de facilidades para ello.

En España proliferan los obstáculos al crecimiento del tamaño de las empresas:

— Siendo fácil y poco costoso crearlas —en contra de ciertos falsos supuestos— con la máxima seguridad jurídica, su puesta en marcha suele estar llena de obstáculos generados por regulaciones administrativas.

— El marco de relaciones laborales, por su extrema rigidez, hace muy difícil y a veces imposible adaptar las plantillas al comportamiento de los mercados.

Rectificar, es decir, hacer retroceder el tamaño empresarial es particularmente costoso, ingrato y en muchas ocasiones conlleva la disolución de la experiencia empresarial.

Puesto que la aventura empresarial no siempre —en realidad es una excepción— se salda con éxito y este, cuando existe, no dura permanentemente, el tamaño empresarial debe acoplarse a la realidad del mercado.

Aventurarse a crecer en España tiene costes y dificultades organizativas superiores a los países de nuestro entorno.

Las dificultades normativas —una auténtica selva sin parangón posible— y las rigideces laborales frenan necesariamente la ambición empresarial y, sin ella, una buena parte de las posibilidades de crecimiento del tamaño empresarial no llegan a desarrollarse.

## 4. La fiscalidad

La fiscalidad cobra una gran importancia para la competitividad empresarial. Comenzando por la estructura de los impuestos, resulta evidente que un sistema impositivo más volcado —relativamente— hacia los impuestos indirectos, IVA por ejemplo, que hacia los directos, el Impuesto de Sociedades, favorece doblemente la competitividad empresarial. El IVA opera como un impuesto a las importaciones haciendo más competitiva la oferta nacional, mientras que un impuesto sobre beneficios empresariales más bajos que el de nuestros competidores favorece también nuestra competitividad, al liberar más recursos para la inversión privada.

Algunos países europeos, los escandinavos por ejemplo, practican esta virtuosa política fiscal, mientras que en España sucede lo contrario.

Otro aspecto fiscal de gran importancia es el coste de la Seguridad Social para las empresas, uno de los más altos de Europa. Se trata de un coste fijo que perjudica claramente la competitividad de los costes salariales. Es asombroso, pero absurdamente lógico, que el país con más paro de Europa tenga el impuesto más alto a la creación de empleo.

El impuesto sobre el ahorro, y más específicamente sobre las plusvalías, ha crecido considerablemente en España; de este modo, el ahorro aplicado a la inversión empresarial en España se encuentra más penalizada que en otros países. Siendo que España presenta un crónico y grande déficit de ahorro, la fiscalidad actual no puede estar peor orientada.

Dado que los plazos de pagos y la morosidad imperantes en España son los peores de la UE, y la severa restricción de crédito a las empresas —derivada de la crisis financiera— hace sumamente precaria la financiación empresarial, es un sin sentido que las empresas, sobre todo las pymes, además de financiar gratuitamente a las grandes empresas y a las administraciones públicas, tengan que ingresar en Hacienda el IVA no cobrado.

El tipo del impuesto de sociedades se sitúa a la cabeza de los países de nuestro entorno; otro sinsentido —un impuesto superior al de Alemania— si queremos expandir la actividad empresarial.

El tratamiento fiscal de los gastos e inversiones empresariales en I+D+i en España es poco competitivo para la atracción de grandes centros de competencia mundial en I+D. Es, de nuevo, un contrasentido que un país deficitario en I+D disponga de incentivos fiscales peores que los de los países con los que competimos, especialmente los más grandes y competitivos de Europa, en los que los beneficios fiscales derivados de la I+D pueden utilizarse incluso en el caso de pérdidas, guardándolos para cuando existan beneficios, algo imposible en España.

La seguridad jurídica fiscal deja mucho que desear; España lidera el cambio legislativo fiscal, lo que hace muy difícil, casi imposible para la pyme, estar al día en el cumplimiento de las normas. Con frecuencia, particularmente en el caso de las desgravaciones en I+D, la inspección fiscal actúa contra la ley, creando una injustificada incertidumbre que penaliza las decisiones empresariales proclives a la innovación.

Además de todo lo dicho, existe un tratamiento injustificadamente asimétrico entre el contribuyente y la administración tributaria, de suerte que las obligaciones para aquellos —empresas y personas físicas— son absolutamente imperativas, mientras que las de la Administración no; dependen de la mera voluntad de los funcionarios y políticos, sin que medie responsabilidad sobre sus actos.

Señalada la importancia de la productividad, el tamaño empresarial y la fiscalidad, ¿qué cabe hacer para que España innove y exporte más?

La respuesta cabe plantearla en tres dimensiones:

— Instituciones.
— Tecnología.
— Innovación.

## 5. Tiempos de calidad institucional

La pregunta: ¿por qué unos países crecen y son ricos y otros se estancan y son pobres? ha recibido diversas respuestas a lo largo de la historia. Hasta la segunda guerra mundial, las teorías de crecimiento económico, carentes de bases empíricas, asociaban el desarrollo económico a los recursos naturales, la inversión y la población. A partir de los años cincuenta del pasado siglo, como consecuencia de la contabilización de la riqueza —gracias a las contabilidades nacionales basadas en las tablas *input-output* que comenzaron a funcionar primero en los EE.UU. y después en Europa y el resto del mundo— fue posible plantear nuevas hipótesis acerca del crecimiento económico sobre bases empíricas. Así fue cómo Robert M. Solow —luego premio Nobel— descubrió que la mayor parte del crecimiento económico provenía de la innovación en los tejidos productivos, teoría cuyo crédito no ha hecho sino crecer a lo largo del tiempo.

Una nueva rama de investigación económica ha venido a completar la *fórmula solowiana* al añadir un argumento nuevo que la mejora y redondea: la calidad institucional. Otro premio Nobel, Douglass North, ha estudiado el cambio institucional poniendo de manifiesto su decisiva contribución en el proceso de crecimiento económico.

Así que podemos afirmar, sobre la base de un amplio consenso doctrinal, que el crecimiento económico necesita de dos factores: la innovación y las instituciones —sociales y de gobierno— que la posibilitan y empujan hacia adelante.

Desde la estrecha correlación —de base empírica— que existe entre el éxito económico y el buen gobierno —de las empresas y los países— una nueva moda se está imponiendo en estos tiempos de globalización económica: los *rankings* de calidad institucional. Cabe citar como más significativos: *Investment Climate Survey* y *Doing*

*Business Indicators* del Banco Mundial, *Global Competitiveness Index* del Foro Económico Mundial, *Index of Economic Freedom* de Heritage Foundation, *Country Risk Index* de Political Risk Service Group, etc. Tales *rankings* tratan, con desigual fortuna, de clasificar a los países por sus buenas prácticas institucionales, que abarcan desde la seguridad jurídica a la educación, pasando por las infraestructuras y un largo etcétera.

La pujanza de tales *rankings* es tal que cada vez más países —sobre todo los más pequeños— viven preocupados —algunos, como Hong Kong, Singapur, Chile…, literalmente obsesionados por su clasificación— lo que no resulta vano. Muchas decisiones de crédito financiero e inversión directa dependen lisa y llanamente de la posición alcanzada en dichos *rankings*.

Por otra parte, la crisis financiera y económica que actualmente nos envuelve está sirviendo para poner de manifiesto la importancia de las instituciones de gobierno de los países a la hora de generar confianza en los inversores internacionales. Siendo crucial en una economía de mercado gozar de la confianza y el aprecio de los mercados financieros, aún lo es más en España como país sobreendeudado que no puede vivir sin ellos.

Llegados a este punto, llama la atención la despreocupación española por algo tan importante como la reputación internacional, que no solo afecta al *qué dicen y dirán* de nosotros, sino al *qué hacen y harán* con nuestro país los inversores y las instituciones internacionales y sus efectos sobre nuestro devenir económico.

Haríamos bien en España si se pusieran en marcha mecanismos, nada costosos y con retorno asegurado, para:

1. Seguir de cerca los *ranking* de calidad institucional, valorando su influencia.
2. Gestionar los desajustes existentes para adecuarlos a la realidad, que muchas veces es mejor que lo que reflejan.
3. Analizar las malas calificaciones y formular medidas para tratar de mejorarlas.
4. Observar las mejores prácticas de los países de referencia para, eventualmente, adoptarlas.

El mercado mundial de las escuelas de negocios responde —con mucho éxito en el caso español— exactamente a este modelo de comportamiento.

Esta modesta propuesta, de llevarse a cabo, aportaría —sin apenas coste— dos grandes ventajas: de una parte mejoraría, necesariamente, nuestra reputación internacional —con todas las consecuencias positivas que ello implicaría— y además pondría en la agenda política nacional *la calidad institucional* como un factor de progreso que tanto falta nos hace.

En todo caso, sin afán exhaustivo, he aquí un pequeño conjunto de cambios institucionales que habría que abordar de inmediato para facilitar la competitividad de nuestras empresas:

— La valoración social y política de la empresa y el empresario son muy importantes para su desarrollo. Es perentorio eliminar las abundantes referencias negativas en la *Educación para la Ciudadanía* a la empresa, el empresario y la economía de mercado, o simplemente eliminar por completo la asignatura.

— La unidad de mercado es esencial para la competitividad económica. Es perentorio eliminar las trabas existentes y evitar otras nuevas, mediante las oportunas reformas institucionales.

— La liberalización de los mercados todavía cerrados a la competencia es crucial para favorecer el crecimiento. Sería muy positivo para la libertad de mercado que las actuales comisiones de regulación de los mercados suspendieran sus perjudiciales intervenciones para dedicarse a perseguir todo tipo de obstaculaciones al acceso de los mercados.

— La privatización de empresas públicas es obligatoria para disminuir los déficits públicos y garantizar el *fair play* en los mercados.

— Facilitar no tanto la creación, que es muy fácil, sino la puesta en marcha de las empresas y aún más su cierre, dinamizaría extraordinariamente la economía. Habría que proceder a la eliminación progresiva de inútiles permisos y evitar los nuevos, haciendo equivaler el silencio administrativo a una respuesta positiva de las AA.PP.

— El sistema de pagos en España —quizás el que padece mayores plazos y morosidad de nuestro entorno— perjudica a las pymes y muy especialmente a las nuevas, cuya financiación es más débil. Erradicar las prácticas morosas de las AA.PP. y los aplazamientos de las grandes empresas facilitaría enormemente la liquidez de las empresas y por tanto la actividad económica. Basta legislar y hacer cumplir las leyes para normalizar la vergonzosa situación actual.

— Hay que afrontar de inmediato una reforma a fondo de la legislación laboral, para rescatarla de su pasado corporativista y adaptarla a las mejores prácticas europeas. Tres medidas urgentes deberían anteponerse a una reforma más de fondo: 1) liberalización de la contratación temporal para generar empleo inmediato (hoy el 13% en España por el 46% en Holanda); 2) libertad empresarial para descolgarse o colgarse de convenios sectoriales y territoriales; 3) coste del despido por debajo de la media de la UE.

## 6. La importancia de la tecnología

La tecnología es fundamental para que la productividad y competitividad de nuestra economía puedan emular a las de nuestros competidores. Puesto que nuestro *stock* tecnológico está todavía por debajo del de los países líderes, es preceptivo impulsar su crecimiento con políticas favorables a la inversión en nuevas tecnologías, especialmente TIC, las que más favorecen la eficiencia de los procesos económicos.

En España conviven sectores con un nivel de equipamientos tecnológicos de *clase mundial* con otros escasamente equipados. Mientras que los segundos no alcancen a los primeros, la economía española caminará *a la pata coja*.

Entre las medidas a considerar, cabe señalar:

— Un nuevo marco regulador para la inversión en redes de telecomunicaciones de nueva generación, que incentive su despliegue y convierta a España en líder europeo, algo que está a nuestro alcance. La nueva regulación debe amparar las máximas inversiones junto con la vertebración social y territorial de nuestro país.

— La eliminación del papel y de la gestión presencial en los trámites con las AA.PP. Siendo España el principal país europeo por difusión del DNI digital y nuestras empresas líderes tecnológicos en la materia, *no tendríamos perdón* si no consiguiéramos ser pioneros y líderes mundiales en este ámbito.

— Un ambicioso plan nacional de ahorro energético basado en las TIC, con el objetivo de liderar la UE en cinco años tanto en menor consumo como en innovación tecnológica.

— Una política industrial que incentive la capitalización tecnológica de los sectores más retrasados.

## 7. La innovación: clave esencial de la competitividad

Un marco institucional adecuado y un nivel tecnológico equivalente al de nuestros competidores permite competir, pero con dificultades crecientes. Solo innovando es posible competir sostenidamente.

He aquí un conjunto de propuestas, para extender y arraigar la innovación:

— Es necesario y perentorio el aprovechamiento económico de las investigaciones académicas que tengan potencialidad comercial. Para ello deben establecerse mecanismos que incentiven la explotación empresarial de las innovaciones científicas; por ejemplo, vinculando el progreso en la carrera académica y la remuneración de los investigadores con el éxito económico de sus hallazgos. Por supuesto que la compatibilidad de la carrera académica con la función empresarial debe ser total. Si España no resuelve esta absurda incompatibilidad, sus posibilidades innovadoras se verán seriamente menoscabadas, y por tanto nuestro futuro.

— De poco vale tener buenas ideas y vocaciones empresariales si no existen recursos con qué financiarlas. El mejor modo de afrontar esta carencia no es otro que el capital riesgo privado, ya que el público —CDTI, Innova, etc.— funciona razonablemente bien prestando dinero, pero es insuficientemente seguido por aquel. El remedio aquí es muy fácil: bastaría con que las inversiones en *nuevos proyectos tecnológicos innovadores* —certificados por una agencia pública, por ejemplo el CDTI— fuesen un gasto deducible en los impuestos de la renta —de personas físicas y sociedades— y las plusvalías estuviesen libres de impuestos. Para financiar este coste fiscal hay donde elegir: desgravación de la vivienda, subvenciones a sectores periclitados —minería, agricultura, etc.—, cooperación internacional, etc. Si se diera una avalancha inversora —que bienvenida sería— en capital riesgo, cabría ir reduciendo paulatinamente las facilidades fiscales originales.

— El ICEX debería ser dotado de un fondo especial —obtenido de los cuantiosísimos recursos dedicados ahora a cooperación internacional— orientado a la promoción exterior de los productos y servicios de alto valor añadido *made in Spain*. La innovación tecnológica española sufre el lastre de proceder de un país que no ha estado catalogado hasta ahora como *país tecnológico avanzado*. Si España necesita volcarse al exterior, es decir, crecer hacia fuera, solo puede hacerlo a través de actividades de alto valor añadido tecnológico que deben ser apoyadas mediante el cultivo sistemático de una nueva España tecnológica. Este asunto es tan importante que debiera implicar a todos los ministerios del Gobierno, allá donde actúen.

— Verdaderos expertos en I+D+i debieran estar presentes en todas las instancias públicas decisorias en materia de innovación; su ausencia, por ahora, es lo normal. Además de una gestión pública experta, las agencias públicas debieran liberarse de burocracias innecesarias propias de otros tiempos ajenos a las TIC.

— Establecimiento de mecanismos de reconocimiento social de los hechos y las personas innovadoras a través de los medios públicos de comunicación. Los *artistas* de cualquier géneros son más populares en España que los empresarios innovadores, mientras que los medios de comunicación públicos nada hacen por enmendar la situación. En

tanto existan —algo muy cuestionable— su razón de ser debiera estar asociada precisamente, a la difusión de los éxitos tecnológicos y económicos de los innovadores, cuya emulación sería mucho más deseable que la de los personajes más populares de la TV de nuestro país.

Con la crisis definitiva de las concepciones holistas de la sociedad y la economía, solo nos queda actuar de acuerdo con la metodología, denominada por Karl Popper *ingeniería fragmentaria*; es decir, tomar medidas sin parar, aplicando el sistema de la prueba y el error para recuperar el tiempo perdido y avanzar hacia una próspera, integrada y verdadera sociedad de la información y el conocimiento.□

RESUMEN

*Para resolver favorablemente la actual crisis económica de España, es preceptivo regresar al crecimiento económico y del empleo. A diferencia del pasado, ello no será posible sobre la base del consumo e inversión internos; es obligado hacerlo hacia el exterior. Afortunadamente, el mercado mundial sigue creciendo, pero para acceder a él es necesario aumentar y extender la competitividad de nuestras empresas, lo que exige mejorar nuestra calidad institucional e impulsar la innovación.*

Palabras clave: *Competitividad, Empresas, Crecimiento económico, Innovación, Productividad, Calidad institucional, Tecnología, Dimensión empresarial.*

# El papel fundamental de las tecnologías de la información en la internacionalización de la pyme

María Garaña
*Presidenta de Microsoft España*

En octubre de 2002, Carlos Barrabés, el emprendedor aragonés creador de la web de venta de material de montaña Barrabes.com, intervenía ante la Comisión de la Sociedad de la Información y del Conocimiento del Senado español para denunciar el boicot al que estaba siendo sometida su empresa por parte del *lobby* norteamericano de empresas de fabricación y venta de material deportivo. Según Barrabés, los principales fabricantes estadounidenses de material de montaña, presionados por las grandes cadenas de tiendas de deporte de aquel país, habían decidido dejar de suministrar material a la pequeña tienda de Benasque desde la que la familia Barrabés gestionaba su web de comercio electrónico. Paralelamente, las principales publicaciones norteamericanas especializadas en el mundo del *outdoor* y las actividades al aire libre se negaban a aceptar publicidad de una web que se había convertido en el principal quebradero de cabeza del canal tradicional de venta de material deportivo en Estados Unidos. En el momento álgido de este enfrentamiento transfronterizo encuadrado en el mundo virtual de una Internet sin fronteras, se acusó al empresario aragonés de competencia desleal por ofrecer descuentos de entre el 20 y el 40% a sus clientes, al mismo tiempo que los medios especializados norteamericanos lanzaban una campaña de descrédito de la web que denominaban *Barrabás* en sus críticos artículos editoriales.

Con la perspectiva de los años transcurridos, el conflicto entre Barrabes.com y el *lobby* norteamericano de empresas de fabricación y venta de material deportivo se antoja un vano —y ridículo— intento de *poner puertas al campo* en los años iniciales del despegue del comercio electrónico en Internet. El caso Barrabés supuso en su momento un auténtico toque de atención sobre la evidencia del poder transformador de las tecnologías de la información, tanto en el proceso de desintermediación del canal de ventas tradicional como en el desarrollo de iniciativas de internacionalización de las pequeñas empresas. El propio Carlos Barrabés explicaba en aquellos años que el éxito de su empresa no residía en su política de precios, en la amplitud de su catálogo o en su especialización en un mercado de nicho de altos márgenes, sino en su capacidad para llegar a un mercado global a través de Internet y, sobre todo, en haber implantado los procedimientos necesarios para contar con una logística capaz de poner en manos de cualquier cliente, en cualquier parte del mundo, el material solicitado en menos de 24 horas. El uso eficiente de las tecnologías de la

información, de Internet y de la informática, había convertido a la pequeña tienda del Pirineo aragonés que fundara el abuelo de Carlos Barrabés en 1922, en una pyme global capaz de competir —de tú a tú— con otras grandes empresas de distribución en el mercado internacional.

## 1. Más allá del comercio electrónico

El ejemplo de Barrabes.com pone de manifiesto las dificultades que han encontrado muchas pymes españolas a la hora de desarrollar una estrategia de comercio electrónico como primera fase de su internacionalización. Dificultades técnicas y regulatorias, demanda escasa, competencia global y una estrategia en ocasiones no suficientemente sofisticada, han impuesto importantes limitaciones al despliegue de este tipo de proyectos. No en vano, un análisis realizado este mismo año por Fernando Aparicio (Instituto de Empresa) sobre datos de 2009, ya apuntaba la importancia del comercio electrónico como elemento de internacionalización y señalaba que *el volumen de comercio electrónico B2C francés, alemán y británico es 2,5, 4 y 7 veces mayor que el español*.

Pero es evidente que el comercio electrónico B2C *(Business to Consumer)* es solo uno de los componentes de la internacionalización de las pymes. Cualquier planteamiento en este sentido debe incluir componentes específicos de B2B *(Business to Business)* que faciliten la implantación de canales de exportación-importación estrechamente integrados en la cadena de suministros de la empresa.

En este sentido, los resultados del último estudio del observatorio de las pymes europeas sobre internacionalización muestran que el 25% de las pequeñas y medianas empresas de la Unión Europea de los 27 (UE27) realiza exportaciones de bienes y servicios, y un 13% exporta fuera de la Unión Europea. En lo que se refiere al capítulo de importaciones, alrededor del 29% de las pymes europeas importa bienes y servicios, un 14% fuera de los límites de la Unión.

Las pequeñas y medianas empresas españolas se encuentran ligeramente por debajo de la media de la UE27 en cuanto a su capacidad de exportación, ocupando la posición 16.ª entre los países de la UE27. Mientras el 24% de las pymes españolas cuenta con actividad exportadora, este porcentaje sube hasta el 27% en Italia, el 32% en los países nórdicos o el 33% en Bélgica. En lo que se refiere a la capacidad importada de las pymes españolas, la ratio es ligeramente superior a la media europea, pero, pese a ello, nuestro país ocupa la 18.ª posición entre las economías de la UE27.

Una posición de mayor desventaja competitiva de la economía española se observa en el tercer elemento de la ecuación de la internacionalización y, para mí, el más crítico: la colaboración empresarial, la subcontratación y la puesta en marcha de iniciativas de inversión directa extranjera (FDI). Según los datos del estudio citado anteriormente, solo el 7% de las pymes europeas están involucradas en proyectos de cooperación tecnológica con socios extranjeros y únicamente el 2% de las pequeñas y medianas empresas de la UE27 cuentan con actividad relacionada con la inversión directa extranjera.

Si observamos la realidad española, la situación es bastante más preocupante; las pymes españolas se encuentran al final de la tabla, sólo por delante de las italianas, en el *ranking* que evalúa su capacidad para establecer colaboraciones de alto valor —incluyendo cooperación tecnológica— con socios de otros países.

La mala posición relativa de las pymes españolas en su búsqueda de la internacionalización es especialmente relevante puesto que una estrategia adecuada de presencia en los mercados internacionales no solo constituye una garantía de supervivencia en el medio y largo plazo ante la posibilidad de la retracción del mercado doméstico, sino que contribuye a la creación de empleo y la innovación. Como la propia Comisión Europea ha detectado, las pymes con actividad internacional presentaron en el período 2006-2008 un crecimiento en el empleo del 7% frente al 1% para las empresas sin actividades de exportación o importación. En lo que se refiere a la capacidad innovadora, los datos muestran que el 26% de las pymes con estrategias de internacionalización introdujeron productos o servicios innovadores en el período analizado, una ratio que se quedó en el 7% para las empresas sin actividad internacional.

## 2. El papel de la tecnología

¿Cómo pueden las pequeñas y medianas empresas españolas mejorar estas ratios de internacionalización, con el objetivo de crecer y diversificar sus áreas de negocio? Una de las principales palancas que pueden activar este proceso es el uso eficiente de las tecnologías de la información. En concreto, la tecnología, Internet y las telecomunicaciones pueden impactar de manera positiva en tres áreas:

— Comercio electrónico B2C y B2B (exportación directa).

— Colaboración y creación de entornos de trabajo virtuales.

— Mejora de la eficiencia y eficacia de los trabajadores del conocimiento.

La mayoría de las pymes con presencia internacional han basado esta en actividades de comercio electrónico, ya sea dirigida a consumidores finales o a otras empresas. El comercio electrónico B2C permite incrementar el mercado potencial y diversificar los riesgos de operar en un solo mercado y a través de un solo canal, pero, más allá de las potencialidades de negocio evidentes, uno de los factores más importantes del establecimiento de un canal de comercio electrónico es la posibilidad de conocer mejor las necesidades y requerimientos de los clientes.

El auge de las redes sociales ha traído la posibilidad de establecer una conversación entre la empresa y sus clientes, facilitando una retroalimentación permanente que permite ajustar la oferta a los intereses de cada cliente. Al mismo tiempo, la implantación de sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM —*Customer Relationship Management*—) presentes ya en el 28% de las empresas españolas, representa una excelente oportunidad para que las pymes puedan personalizar su oferta, realizar venta cruzada y maximizar las oportunidades existentes. En el ámbito del B2B, las pymes pueden aprovechar la tecnología para establecer procesos automáticos de aprovisionamiento, integrando sus sistemas de gestión de recursos con los de otras empresas internacionales y consiguiendo así importante ventajas competitivas tanto en actividades de importación como de exportación, eliminado intermediarios y abaratando costes.

En este sentido, la colaboración con socios internacionales puede implicar para las pequeñas y medianas empresas españolas una importante ventaja competitiva. Las tecnologías de la información proporcionan un entorno de colaboración que facilita el trabajo cooperativo y permite reducir los costes de viajes y desplazamientos. Las tecnologías de videoconferencia, voz sobre IP, mensajería instantánea, etc., suponen un nuevo modelo de trabajo que es ahora accesible no solo a las empresas más grandes sino también a las pequeñas y medianas empresas. De igual manera, la utilización de soluciones de productividad en las pymes permite mejorar su competitividad al incrementar la eficiencia de los empleados.

La extensión del *cloud computing,* o informática en la nube, representa para las pymes la oportunidad de acceder a soluciones tecnológicas mediante pago por uso, reduciendo las barreras de entrada tradicionales. El *cloud computing* reduce la complejidad de la gestión de la tecnología, proporciona mayor flexibilidad y permite abaratar los costes de manera importante.

Las pymes están siguiendo esta tendencia: los analistas predicen que para el año 2012 el 40% de las pequeñas y medianas empresas a nivel mundial contratarán soluciones de *cloud computing*. En España, según un estudio de *Portio Research*, un tercio de las empresas ya tienen implantada alguna solución de *cloud computing* y la mitad de las empresas tienen previsto implementar alguna en los próximos doce meses.

La aparición de modelos de pago por uso y de informática en la nube ha eliminado una de las barreras a la que las pymes tenían que enfrentarse en su proceso de internacionalización: la complejidad y coste de la tecnología. El *cloud computing* proporciona una base tecnológica sobre la que construir estrategias de comercio electrónico B2C y B2B, actividades de importación-exportación y colaboración con empresas extranjeras en proyectos multinacionales. Todo ello a una fracción del coste y trasladando la complejidad de la gestión tecnológica a un tercero.□

RESUMEN

*En este articulo se destaca la utilidad del comercio electrónico y de otras facilidades que ofrecen las tecnologías de la información y las comunicaciones para el proceso de internacionalización de las pymes, un reto fundamental para la economía española, que posee un amplio tejido de estas con bajos niveles relativos de exportación, subcontratación exterior e inversión directa en otros países.*

Palabras clave: *Tecnologías de la información, Comercio internacional, Pymes.*

# Marcial Jesús López Moreno, profesor y hombre de bien

El pasado 14 de diciembre fallecía Marcial Jesús López Moreno, catedrático jubilado de la Universidad Complutense de Madrid. Doctor en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales, fue catedrático en la Escuela Superior de Comercio de Valladolid y catedrático de las Universidades de Valencia, primero, y de la Complutense, después. Cuando obtuvo la cátedra universitaria esta se denominaba de Economía de la Empresa; después, cuando se decidió que la solución de los serios problemas que afectaban a la Universidad española exigía que las cátedras lo fuesen de *áreas de conocimiento*, pasó a ser catedrático de la de Organización de Empresas. Marcial Jesús desarrolló su actividad docente e investigadora de manera constante a lo largo de toda su vida. Hasta el final de esta su conocida inquietud y curiosidad intelectual fueron los parámetros directores de su trayectoria. Buena prueba de ello es su empeño por abordar temas, nuevos o añejos, en el marco de la renovación permanente; el, desgraciadamente, último ejemplo de esta actitud y de su propio comportamiento se halla en la obra por él dirigida, presentada a comienzos del pasado verano en el Colegio de Economistas de Madrid, *La empresa en el dominio de la complejidad*.



En este momento, repleto de tristeza para su familia (guía básica de su vida; baste para corroborarlo lo que en el prólogo de la obra citada escribe quien fue su director: *Faltaría a la verdad si no manifestase la deuda —ya muy prolongada en el tiempo— que tengo contraída con mi casa, especialmente con Amparo, mi mujer. El uso continuado que hice de su tiempo no se mide más que en los términos de su paciente aceptación, repleta de generosidad),* que también nos inunda a los que tuvimos la suerte de ser sus amigos, más que presentar un balance de sus méritos científicos y profesionales —ocasión habrá de hacerlo— creo que debe destacarse su dimensión humana, íntimamente unida a su condición académica. Desde que obtuvo su cátedra universitaria, tras una reñida oposición (tuve ocasión de presenciarla), practicó siempre una misma forma de actuar, no excesivamente frecuente en el panorama universitario: no guardar rencor a nadie, ni aquellos con los que discrepaba ni siquiera a los que le habían mostrado afecto, así como proceder conforme a lo que su conciencia dictaba. Esa dimensión humana, unida a su sentido de la responsabilidad, le llevó a aceptar hacerse cargo del Decanato de nuestra Facultad en octubre de 1973 (había tomado posesión de su cátedra en ella el 26 de febrero de aquel año). Eran tiempos difíciles; existía una profunda convulsión en la Universidad, particularmente en algunas Facultades (una de ellas la nuestra), explicable en el contexto de los anhelos de cambios que iban manifestándose en el país. No era sencillo encontrar un decano, que solía ser blanco de las iras de unos y la falta de aprecio de otros (especialmente de aquellos que solían asegurar *no soy decano porque no he querido*). Hasta 1976 desempeñó el Decanato, sin avenirse a las presiones de los que consideraban que la antinomia *orden versus libertad*, parafraseando a Goethe, debía resolverse necesariamente a favor del primero, sin que ello le llevase a incorporarse a las filas de los discrepantes. Sufrió más por la inhibición de algunos —demasiados— que por la actitud de los que oficialmente eran calificados como *subersivos* y lo hago, permítaseme decirlo, con algún conocimiento de causa, pues viví muy cerca de él esa etapa (me había pedido que fuese vicedecano de la Facultad y durante dos años le acompañé desde ese puesto), disfrutando siempre de su respeto a mi postura personal. Naturalmente, casi nadie le agradeció los servicios prestados, los servicios a la comunidad universitaria, a la práctica del estudio, a la tolerancia. Entretanto, había continuado estimulando y

apoyando el trabajo de los jóvenes que, cerca de él, aspiraban a incorporarse de manera estable a la función docente (tarea que nunca abandonó), al tiempo que defendía la consolidación y expansión de los estudios de la economía de la empresa, basados en el rigor científico; el tiempo daría la razón a su postura, sin la que es difícil comprender la autonomía alcanzada por lo que desde hace años se conoce como Administración y Dirección de Empresas.

Años después fue elegido académico de número de la Real Academia de Doctores, leyendo su discurso de ingreso en esta el 22 de mayo de 1996. Su actitud en esta corporación fue la de en él habitual: preocupación por el rigor en los conceptos, posición constructiva, carencia de deseos de llamar la atención, asistencia a cuantos llamamientos se le efectuaban. Hizo aquí lo que mejor sabía hacer: colaborar, no reclamar atención, apoyar a quienes tenían tareas que desempeñar. Y, como siempre, prestó culto a un valor que siempre destacó: la amistad. Marcial Jesús fue devoto declarado de sus amigos; su temperamento, fuerte, le llevaba a dolerse de los que, diciendo serlo suyos, ejercían en sentido contrario. En ello se evidenciaba su gran sensibilidad, no advertida en muchas ocasiones.

No me he referido a sus actividades profesionales; creo haberlas conocido, pero sé mucho más de las que he tenido el honor de compartir con él, las académicas. A lo largo de cuarenta años pude comprobar su amor por Amparo, su compañera de alegrías y su soporte en las vicisitudes, por sus hijos (después también por sus nietos), por su familia, por su Piedrahíta…Y su afecto por sus amigos, y por los hijos de estos. Desde los años en que fue decano (me imagino que desde hace unos días, al reencontrarse con José Rivero y Rafael Martínez Cortiña —dos de los tres responsables del acoso a que le sometimos para aceptar ese cargo—, habrán rememorado vivencias y anécdotas de aquella época) mi saludo a él fue siempre el mismo, el *grito de guerra* de aquel tiempo: *Decano, dimisión*. Completaba él la frase utilizando términos también de entonces que rimaban con ese *verso suelto* y reíamos recordando ese tiempo. Hoy, cuando ya no habrá respuesta a ese saludo, sé que Marcial Jesús López Moreno no ha dimitido; seguirá, sigue, con los que creemos que valorar y respetar a los nuestros, aceptar a los discrepantes, no abdicar de las inquietudes, no asumir el *todo vale*, son pilares básicos para la Universidad y para la convivencia.□

**Manuel López Cachero**
*Catedrático. Presidente de la Sección de Ciencias Políticas y de la Economía de la Real Academia de Doctores de España*

# Manuel Varela Parache: un recuerdo personal y permanente



Manuel Varela Parache, fallecido el 19 de diciembre de 2011, fue persona de muy amplia trayectoria pública y privada.

Doctor en Ciencias Económicas, por la Universidad Complutense de Madrid, y doctor en Derecho, por la Universidad de Valladolid, ingresó en 1951 en el entonces Cuerpo Especial de Técnicos Comerciales del Estado. Nombrado, en 1957, secretario general técnico de Comercio, fue uno de los economistas que más directamente contribuyó, con tesón, agudeza y eficacia, a la incorporación de España al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial, primero, y a la puesta a punto, después, del Plan de Estabilización de 1959: el conjunto de normas que pusieron fin a la prolongada fase de desarrollo autárquico y que impulsarían el período de más rápido crecimiento (1960-1973) de los que, hasta hoy, hemos conocido.

En 1965, y tras renunciar a su puesto de secretario general técnico de Comercio, Manuel Varela obtuvo, por oposición, la cátedra de Organización Económica Internacional de la Universidad Complutense de Madrid, la primera cátedra de esa especialidad que se dotó en España. Desde esa atalaya, el nuevo catedrático lograría que muchas promociones de alumnos se interesaran por la realidad económica internacional y por los problemas de una economía mundial cada vez más interdependiente. Pero aún hay más: también desde esa cátedra conseguiría que muchos licenciados españoles completasen su formación en universidades extranjeras, en especial en la Universidad de Minnesota en Estados Unidos.

En el sector público, Manuel Varela fue el primer presidente de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) y llegaría a presidir también la Unión de Berna, la organización mundial que agrupa a las entidades que realizan tal función. Fue también, de 1978 a 1984, consejero ejecutivo del Banco de España.

En la esfera privada desempeñó los cargos de presidente de Olivetti España, consejero de Pirelli S.A., presidente de Infinorsa y consejero del Banco Exterior de España.

Recibió, en 1987, el Premio de Ciencias de la CEOE y, en 2007, el Premio Infanta Cristina de Economía. En ese mismo año fue también nombrado doctor honoris causa por la Universidad Nacional de Educación a Distancia, y en el año 2009 el Colegio de Economistas de Madrid le nombró colegiado de honor.

Esa sucinta biografía —la completa es mucho más amplia— permite conocer la experiencia, pública y privada, de Manuel Varela pero nada dice de su personalidad. Y es en ese terreno, en el que su recuerdo resulta más vívido porque fue, en el más amplio sentido de la expresión, una gran persona. Quienes lo conocieron recordarán, sin duda, su disposición para resolver los problemas de otros, su capacidad para ser amigo de los personajes más dispares, sus agudas opiniones sobre aspectos de la vida pública, nacional e internacional, y, sobre todo, su generosidad personal.

Quienes hemos tenido la suerte de conocerlo muy de cerca recordaremos, además, muchas más cosas: recordaremos las varias, y breves, vacaciones marinas; recordaremos los muchos viajes realizados por razones musicales —el matrimonio Varela ha sido siempre gran aficionado a la música clásica y a la ópera—; recordaremos las estancias de grupo en muy diferentes países, por lo general europeos; recordaremos su buen humor; y recordaremos la gran afabilidad de la que siempre hizo gala. Y, por todo ello, su presencia se mantendrá indeleble en nuestra memoria y en nuestro afecto.□

**Jaime Requeijo**
*Catedrático Emérito de Economía Aplicada, UNED*




## En la encrucijada

*Jaime Requeijo*

Alianza Editorial,
Madrid, 2011. 176 págs.

El profesor Requeijo, actual director de esta revista, es una persona que aúna una gran experiencia como funcionario público, responsable empresarial, docente e investigador, que claramente se ponen de manifiesto en el rigor, clarividencia y claridad de todos sus trabajos. Hay que reseñar que, ya en algunos de ellos, anticipó, con mucho tiempo, los efectos negativos del déficit de la balanza por cuenta corriente, la crisis del Sistema Monetario Europeo, la actual crisis del Sistema Monetario Internacional y la recesión de la economía española. No es un adivino; es un gran conocedor de la teoría económica ortodoxa que, aplicada a la realidad, permite la predicción con un alto grado de certidumbre. Este libro está encuadrado perfectamente en estas características y constituye un magnífico manual de política económica para el nuevo Gobierno de España.

Para el autor, consolidar las cuentas públicas, flexibilizar los mercados laborales, reforzar los mercados energéticos, transformar la educación, restablecer la unidad de mercado, facilitar la aparición de nuevos empresarios y de nuevas empresas y dar un nuevo giro al esfuerzo innovador son las reformas que se deben acometer si se desea que el horizonte de la economía española se aclare. Ninguna de estas reformas dará su fruto a corto plazo, por lo que el camino de las mismas será pedregoso y lleno de obstáculos. Pero no emprenderlo mantendrá a nuestra economía en situación precaria durante largos y complicados períodos de tiempo. El desequilibrio de las cuentas públicas afecta a la capacidad de crecimiento de un país y a las expectativas económicas de sus ciudadanos. En la medida en que déficit y deuda reducen la inversión, las perspectivas de crecimiento se reducen también y, en consecuencia, los niveles de empleo.

La actual configuración del mercado laboral constituye un freno para la creación de empleo. Todas las propuestas de modificación confluyen en la necesidad de reformar algunas de las características de la actual legislación laboral. Estas características son la segmentación del mercado de trabajo, la rigidez que impone la negociación colectiva y la necesidad de mejorar la eficacia de las políticas activas de empleo. La actual crisis, y el voluminoso desempleo subsiguiente, afectan, especialmente, a las personas con menores cualificaciones y a los jóvenes. De la mayoría de los estudios para reformar el mercado laboral, parecen desgajarse algunas vías de reforma. Debería eliminarse la segmentación laboral y crearse un único contrato laboral de carácter indefinido, con indemnizaciones por despido menores que las actuales. Deberían modificarse las normas sobre negociación colectiva de manera que los acuerdos alcanzados en el seno de una empresa puedan prevalecer sobre los acuerdos de ámbito superior. Además, las políticas activas de empleo deben prestar especial atención a los dos colectivos ya mencionados, para lo cual hay que mejorar tanto los esfuerzos de preparación de estos como los sistemas de intermediación.

El sector energético español padece una considerable dependencia en el consumo de energía primaria, al no contar ni con petróleo ni con gas nacionales; y esa dependencia se agudiza, en el caso del petróleo, porque el 62% de las importaciones proceden de países de Oriente Medio y África caracterizados por su inestabilidad política muchos de ellos. Corregir esa situación, que nos sitúa entre los países más dependientes de Europa, debe ser una constante de la política energética. Lo que se ha hecho, desde finales del siglo pasado para enderezar tal situación ha sido impulsar fuertemente las energías renovables en la generación de energía eléctrica. Pero esta estrategia ha creado tres problemas de innegable importancia: ha resultado enormemente costosa, ha elevado los precios de la energía eléctrica tanto para los hogares como para los sectores industriales y ha generado una cuña notable entre costes y precios.

Son tres las medidas de política energética que cabe sugerir para hacer frente al probable incremento de los costes. Aumentar la competencia en todos los mercados energéticos es una de ellas. Reducir la intensidad energética por todas las vías posibles es la segunda medida. La tercera debe consistir en aumentar las conexiones internacionales, tanto de electricidad como de gas, para garantizar los suministros y poder gestionar la electricidad generada por las renovables de forma más flexible.

A largo plazo, hay que suponer que, de organizarse adecuadamente el mercado europeo de la energía, el sector energético español se encontrará en mejor situación de la que ahora tiene en lo referente a suministros y costes. En todo caso, conviene que la política energética española siga discurriendo por tres cauces: aumentar la competencia, disminuir la intensidad energética y aumentar las conexiones internacionales.

La enseñanza secundaria española necesita de una profunda transformación. Se trata de fortalecer los conocimientos de los estudiantes y lograr que adquieran un firme sentido de la responsabilidad para que sean capaces de responder, adecuadamente, a los problemas a los que se van a enfrentar; lo cual implica una serie de exigencias docentes. De no lograrse los cambios, el problema educativo seguirá gravitando sobre la economía y la sociedad españolas, y empobreciendo nuestro futuro.

Otro grave problema de la economía española es la diferente regulación autonómica y las cargas que genera para el correcto funcionamiento de todo el sistema. Es indispensable

restituir la unidad de mercado de nuestra economía para que las normas presenten las mismas características en todas las autonomías.
En relación con el emprendimiento, los españoles ven pocas oportunidades para crear su propia empresa, temen el fracaso empresarial y son muy pocos los que piensan acometer ese camino. La cultura empresarial no predomina en nuestro país. Para que las ideas puedan llevarse a la práctica se necesita que la creación de una empresa no sea un largo y farragoso esfuerzo, que existan fuentes de financiación adecuadas y que, si no se tiene éxito, el cierre de la empresa no plantee problemas de difícil solución. Para que la creación de empresas se acelere en España es preciso que el empresario no se vea constreñido por la fijación externa de las condiciones de trabajo de la plantilla ni por el coste del despido o del cierre de la empresa.
Por último, otro gran objetivo es lograr que España se convierta en una economía innovadora. La capacidad innovadora de una economía depende de muchos elementos y, por tanto, impulsarla es tarea complicada.
El sistema educativo debe aportar recursos suficientes para la investigación básica y facilitar los resultados requeridos para que la innovación empresarial acelere su expansión.
Una vez más, en este magnífico libro el profesor Requeijo realiza un certero diagnóstico sobre los males que aquejan a la economía española y propone una serie de ineludibles remedios con la claridad y brillantez propias de su maestría.

**Juan E. Iranzo**




## Hacia una nueva política económica española. Diagnóstico, desafíos, estrategias

*Varios autores*

Alianza Editorial,
Madrid, 2011. 335 págs.

Con motivo del quinto aniversario de la puesta en escena de la consultora Equipo Económico, aparece la presente obra, con una doble intención: dar a conocerse frente al público económico de un modo generalizado, ofreciendo asesoramiento a medida en materias tan estratégicas como análisis económico, financiero, fiscal y regulatorio y, como grueso de los contenidos del libro, servir de apoyo y referencia en materia de política económica. Se ha recurrido a un elenco de reconocidos expertos, provenientes del mundo académico y profesional, que van aportando las recetas con las que plantean contribuir, con soluciones pragmáticas, a salir de esta profunda crisis. Para la consecución de este objetivo de tan elevadas miras y, en poco menos de tres centenares y medio de páginas, se despliegan los diez capítulos que modelan las líneas maestras de las diversas aportaciones.
Cristóbal Montoro, profesor y experto en el sector público, esboza, con su habitual y brillante pedagogía, el entorno interno e internacional por el que ha deambulado la economía española hasta alcanzar el fantasmagórico escenario en el que se ve atrapada. Realiza un completo análisis, salpicado por una visión social en el que los agentes económicos son los protagonistas principales, mostrando su preocupación por la generación de jóvenes que se encuentran en situación más desprotegida. La estabilidad presupuestaria, una nueva regulación más flexible del mercado laboral, una mayor liberalización de ciertos sectores económicos y una encendida defensa del tejido empresarial, principalmente para las pymes y autónomos, deben sentar las bases para impulsar un crecimiento de la economía sostenible, basada en la productividad y competitividad, tanto de las empresas como del propio país.
A continuación, Miguel Crespo realiza un exhaustivo análisis tanto de la situación financiera en los contextos nacional e internacional como de las medidas adoptadas por los responsables públicos españoles. En el primer apartado, explica los mecanismos que, desde el ámbito de la Unión Europea, se han puesto en marcha para intentar controlar y paliar los perniciosos efectos que se cernían sobre las economías. Es así como aparece el Consejo Europeo de Riesgo Sistémico (CERS), cuya finalidad es la de instaurar un sistema de alerta eficaz, determinando los riesgos existentes para la estabilidad. Además, buscando el mantenimiento de la estabilidad y unidad del mercado de la UE, se crea el Sistema Europeo de Supervisores Financieros (SESF). En lo que respecta a las medidas de refuerzo del sistema financiero instauradas en España, se repasan detenidamente los seis decretos que se aprobaron entre octubre de 2008 y febrero de 2011. Las conclusiones hacen mención a la inexcusable intervención para ejecutar una más eficiente regulación del sistema financiero. Se avisa sobre el cuidado que hay que tener en la implantación de las nuevas reglas, para impedir una excesiva regulación que limite el engranaje natural de los mercados.
Á. L. López Roa describe los entresijos de la reforma del sistema financiero español, particularizando al caso de las cajas de ahorro. De este modo, se hace una referencia para puntualizar que, además de variables exógenas, también hay que añadir la responsabilidad de la crisis a la mala gestión desplegada por los responsables de las instituciones afectadas. El grueso del artículo gira en torno a las reformas emprendidas y, sobre todo, a explicar cómo han visto disminuir su eficacia, debido

fundamentalmente al poco poder ejecutivo que ha sido capaz de desplegar el regulador financiero. Las causas hay que buscarlas por una parte en la opacidad mostrada por los afectados, añadiendo el agravamiento provocado por la confrontación entre el regulador y el Ejecutivo y de este con el Legislativo, lo que ha inducido que la repercusión buscada haya quedado diluida respecto a sus primigenias intenciones.
El análisis sobre la competitividad lo lleva a cabo José Luis Feito, quien secciona su espacio en tres bloques. El primero de ellos aborda la explicación del concepto de competitividad, señalando la falta de unanimidad y la heterogeneidad conceptual que rodea a esta decisiva variable. Se aborda desde una doble perspectiva, la de la competitividad empresarial y la que queda reservada para el país. Posteriormente, se desgrana la importancia que alcanza como doble indicador del equilibrio exterior y del crecimiento económico. Las exposiciones van acompañadas de un profuso conjunto de argumentos que proporcionan al lector un amplio conocimiento de la materia tratada, así como la más reciente historia de la competitividad española, plasmada en cuadros evolutivos.
Ya en el quinto capítulo, Fernando Fernández desbroza hábilmente los entresijos que hay que conocer sobre la internacionalización de la empresa española. La tradicional salida al exterior para ampliar mercados y vender productos se transforma en la consolidación de empresas que se instalan de modo permanente en el extranjero, a partir de 2008. Destacan las reflexiones sobre las características que deben acompañar a las empresas nacionales en el proceso de implementación exterior. También hay espacio para la autocrítica y los prudentes juicios vertidos sobre las asignaturas pendientes, de modo que los procesos futuros de globalización sean desarrollados de manera completa, fundamentados en el desarrollo tecnológico.

Otra pieza que es necesaria engrasar lo antes posible es la referida al mercado de trabajo. J. A. Sagardoy es el encargado de discernir entre las viejas y nuevas ideas que intervienen en el debate planteado, así como de explicitar algunos aspectos que, desde su experta visión, señala como equívocos. Para aclarar sus razonamientos, introduce conceptos como *flexiguridad*, que no solo afecta a los trabajadores en la vertiente de seguridad del empleo, sino que dota de mecanismos eficientes para flexibilizar el mercado laboral y la organización del trabajo. Tras repasar los modelos nórdico, anglosajón, continental y mediterráneo, se menciona un decálogo de propuestas para una futura reforma laboral.
José Folgado hace hincapié en la dimensión energética en una nueva política económica. Para ello basa sus propuestas en cuatro columnas que deben sustentar el futuro. Se trata de conseguir diversificar el abastecimiento de energía primaria, basarse en un desarrollo sostenible mejorando la eficiencia energética, alcanzar un elevado grado de desarrollo tecnológico que permita una adecuada renovación de las redes de suministro y, finalmente, ser capaces de equilibrar los mercados competitivos bajo una regulación eficiente.
Claudio Boada realiza una inmersión en la problemática que rodea a los emprendedores como motor para relanzar el empleo y la economía. El análisis que realiza del caso español está aderezado con elementos socioculturales que muestran la generalizada aversión al riesgo, componente inherente a cualquier proceso de emprendimiento empresarial. Pero, además, el entorno institucional y económico no es el más favorable para los emprendedores, muy lejos de las ventajas que se presentan en otros países. Aun superando esos hándicaps existentes, el empresario debe enfrentarse a otro no menos definitivo, que es la falta de financiación existente y la poca predisposición a acceder a mecanismos fuera del círculo bancario.

Manuel J. Lagares proporciona las claves para promover una reforma fiscal que impulse el crecimiento económico y la creación efectiva de empleo. Las líneas de actuación deberían estar basadas en la reducción del déficit público, la liberalización e integración de los mercados, la movilización de las viviendas no vendidas, el impulso a la industria y una reforma profunda en materia impositiva. Esta última vía es analizada con mayor detenimiento, desglosada en lo referente al sistema tributario, la imposición de la renta de las personas físicas y sociedades, los gravámenes sobre el patrimonio y el consumo y la tributación sobre las transmisiones patrimoniales y actos jurídicos.
Elvira Rodríguez dibuja históricamente las cuatro últimas legislaturas, examinando sus elementos más característicos. De modo clarificador señala una serie de actuaciones que deben ser abordadas sin pérdida de tiempo. Se trataría de priorizar políticas fiscales que incrementen el potencial de crecimiento, regular de manera efectiva la disciplina y estabilidad presupuestaria en todas las administraciones públicas, a la par que establecer mecanismos que permitan una coordinación entre las distintas administraciones, desterrando los gastos innecesarios, buscando la eficiencia y la eficacia del sector público.
El lector podrá encontrar en este libro un completo manual de actuación sobre los pilares que deben regir las venideras políticas económicas, tendentes a sacar a España de esta profunda crisis y sentar las bases para que en el futuro, las capacidades económicas nacionales sean más resistentes al impacto de las crisis a las que haya que enfrentarse.

**Jesús Domínguez Rojas**




## Historia económica mundial. De los orígenes a la actualidad

*Francisco Comín Comín*

Alianza Editorial. Madrid 2011. 798 págs.

Francisco Comín Comín es uno de los historiadores económicos más importantes de nuestro país. Economista, es catedrático de Historia Económica y premio nacional de Historia, así como académico correspondiente de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Especializado en el estudio de la Hacienda Pública, ha publicado múltiples obras sobre esta materia en España y en Europa, sobre las cajas de ahorro y sobre las empresas públicas, desarrollando su labor investigadora en las universidades Complutense, de Valladolid, de Alcalá de Henares y también en el Banco de España.

Esta obra, en cuanto que se considera un manual, se dirige, primordialmente, a los estudiantes de Historia Económica Mundial, con la intención de conjugar la información histórica con el análisis económico, en una perspectiva a muy largo plazo, y pretendiendo que el lector se obligue a pensar realizando sus propios análisis a través de la contrastación de los distintos enfoques complementarios contemplados.

El manual, que es muy denso, no realiza concesiones y *a pesar de estar de moda* no incorpora *cajas* separadas, ya sea con contenidos diferentes o con síntesis del texto principal, prefiriendo integrar toda la información, el análisis y los comentarios de los gráficos en la estructura narrativa de la explicación. Tampoco incluye ilustraciones, que el autor considera pueden obtenerse con facilidad en Internet. Estructurado en forma tradicional en capítulos, secciones y subsecciones, un índice muy detallado permite al lector hacer consultas temporales sobre un período histórico, de carácter geográfico, o bien efectuar un análisis de la evolución temporal de una actividad económica determinada, eligiendo los epígrafes correspondientes de cada tema: financiero, fiscal, agrario, industrial, monetario, comercial o institucional.

El autor justifica que el contenido comience en los orígenes de la especie humana porque solo empezando por el principio es posible entender la evolución y el progreso económico de la humanidad. Todavía en la actualidad existen poblaciones marginales que siguen cazando y recolectando.

A nivel global, siguen existiendo actividades depredadoras, como la pesca marítima, que acabará agotándose tarde o temprano, como ocurrió con algunas especies en el pasado. Sigue habiendo esclavos y siervos y, como en la Antigüedad, la humanidad sigue recurriendo a la fuerza para hacer trabajar a la gente.

El sistema capitalista y las economías industriales y coloniales desarrolladas a partir del siglo XVIII, desde la Revolución industrial en Inglaterra hasta la quiebra del sistema socialista, recaban una atención más pormenorizada. Si bien los economistas durante el período de la guerra fría estudiaron comparativamente los sistemas económicos (Schumpeter) no solo el capitalismo y el socialismo, sino el capitalismo respecto al sistema feudal y el esclavista; tras la caída del muro de Berlín y la posterior desaparición del comunismo, disminuyó el interés sobre este tema y la Historia Económica se interesó más en el estudio de los sistemas económicos como mecanismos de asignación de recursos y de distribución de la renta.

La obra compara históricamente los sistemas capitalista y comunista y, posteriormente, estudia la estruendosa quiebra del socialismo, ante la cual las crisis sufridas por el sistema capitalista resultaron leves.

Desde un punto de vista histórico cabe preguntarse ¿será el capitalismo el último sistema económico?

Ni los romanos, ni los señores feudales, ni los capitalistas rusos antes de la revolución sabían que los sistemas económicos en los que vivían iban a desaparecer. La pregunta relevante sería: ¿qué tipo de capitalismo acabaría imponiéndose en el planeta? Para resolver a estas reflexiones, el autor considera imprescindible estudiar los precedentes históricos, pues el surgimiento del capitalismo en Europa y del colonialismo en el resto del mundo no pueden entenderse sin estudiar las economías preindustriales europeas en las que, desde la Edad Media y la Edad Moderna, fueron gestándose los elementos capitalistas y burgueses que facilitaron la transición del feudalismo al capitalismo. El proceso histórico de cambio ha sido constante, aunque no se produjo con la intensa aceleración de la revolución industrial del siglo XIX.

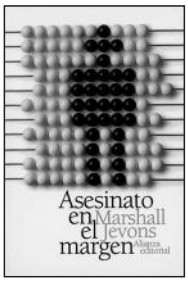
Pero los inicios del capitalismo basaron su producción en América en la esclavitud, lo cual llevaría al estudio de los sistemas esclavistas clásicos, tal y como se lleva a cabo en la obra. Paralelamente, ello conlleva al estudio comparativo de los sistemas económicos vigentes en Asia antes del siglo XVIII, lo cual requiere el conocimiento de los sistemas tributarios previos, como fue el caso del Imperio romano, bastante similar a los imperios asiáticos en sus bases económicas, según se expone en el libro.

A su vez, el comportamiento económico de la humanidad en las economías agrarias o industriales no puede entenderse sin conocer las economías primitivas de la Edad de Piedra y el origen de la agricultura a través de la revolución neolítica (capítulo I) que surgió, precisamente, a raíz de la primera crisis alimentaria de la humanidad, lo cual nos llevaría a intuir las salidas que pueden ofrecer las economías actuales al rápido crecimiento de la población que, previsiblemente, ocasionará una segunda crisis alimentaria mundial (tal y como se expone en el epílogo muy detalladamente en base al tratamiento actual de los recursos).

Al estudiar la Historia Económica los sucesivos sistemas económicos que

han servido a la especie humana para asegurar su supervivencia y multiplicar su población, y al ser los sistemas económicos los marcos institucionales y los mecanismos de asignación de recursos que están definidos por las instituciones políticas, legales y económicas que regulan la actividad productiva y la distribución de la producción, el autor no se limita a estudiar la historia en sus facetas puramente economicistas, sino que considera los aspectos tecnológicos e institucionales y su evolución, determinados e interdependientes respecto al modo de producción.
Considera el autor la Historia Económica como una disciplina híbrida fruto del mestizaje entre la Historia y la Economía, que son dos disciplinas metodológicamente muy distintas, lo que conlleva a un problema de identidad. Mientras al historiador le interesan más los testimonios y registros históricos, los procesos históricos individuales y los detalles y muestra una cierta reticencia a las generalizaciones, los conceptos, las teorías y los modelos interpretativos, el economista muestra una mayor inclinación hacia la abstracción conceptual y teórica para interpretar los hechos históricos, incurriendo a veces en generalizaciones que los historiadores consideran excesivas. Por ello, Comín aboga, como economista de formación, por el justo equilibrio entre la utilización de los datos históricos y su interpretación a través de modelos y conceptos teóricos.
La utilidad de esta obra (y la necesidad de publicarla) se deriva de la imposibilidad del profano de consultar la ingente cantidad de publicaciones especializadas en el tema y de la dificultad de comparar y valorar los distintos enfoques de los especialistas, que a veces resultan complementarios. Por ello esta obra *ecléctica* nos ofrecer diversos puntos de vista. En segundo lugar, la crisis iniciada en 2007 ha demostrado que la parafernalia matemática puede derrumbarse fácilmente ante la realidad y que, para evitar que la gran recesión actual se transformara en la Gran Depresión de 1929, ha resultado muy útil recurrir a la historia y aprender de ella. Múltiples figuras universales han abogado por reconocer la importancia de la historia y su contribución al conocimiento económico.
En tercer lugar, en España hay un notable retraso en la profundización histórica a causa de la escasez de traducciones, que no se llevan a cabo porque la mayor parte de los libros publicados en el exterior hacen muy escasa referencia a nuestro país, es más, se centran en Norteamérica y en Europa, cuando la importancia de Asia y Latinoamérica es cada vez mayor, y a ellas se presta especial atención en este libro.
En este manual se realizan frecuentes referencias a España, dedicándole secciones enteras en los períodos en que este país desempeñó un papel destacado en el concierto internacional, como fue durante la Edad Media y Moderna, o cuando su modelo económico fue radicalmente diferente del entorno europeo, como sucedió durante el franquismo o en la transición a la democracia.
En resumen, estamos ante una obra preparada para cumplir la función de manual que cubra las necesidades de los estudiantes universitarios, pero que, dado su nivel y profundidad, constituye un pilar básico para cualquier estudioso o interesado en la historia de la economía y del pensamiento económico. Los que tengan curiosidad intelectual por el saber sobre estos temas, encontrarán en el libro la evolución, desde los orígenes de la humanidad hasta la crisis por la que atravesamos en la actualidad, de acontecimientos económicos (y sus determinantes), así como de los modelos teóricos y sistemas sociales que los sustentaron.

**Víctor Simancas**




## Asesinato en el margen

*Marshall Jevons*
*(Versión española de Carlos Rodríguez Braun)*

Alianza Editorial. El libro de bolsillo, 2011. 239 págs.

*Ya ves que hasta un loro podría ser un economista pasable, ¡bastaría con que le enseñaras a responder* oferta y demanda *a cualquier pregunta!*
Así comienza *Asesinato en el margen*, una novela policíaca y de intriga. También una novela económica o un ensayo económico novelado. O tal vez, las cuatro cosas, o ninguna de ellas… La crítica no tiene una opinión unánime al respecto.
Hace ya algunos años, en el 2006 para ser exactos, los profesores Perdices de Blas y Santos Redondo coordinaron un libro titulado *Economía y Literatura* (1). En él se repasaban algunas de las aportaciones a la ciencia económica desde obras puntales de la literatura universal. Obras no pensadas, en un principio, para enseñar economía, pero que se convertían gracias al estudio y al análisis de pensadores de la economía en estupendos manuales para explicar determinados comportamientos económicos, a través de las propias vivencias de los protagonistas de la historia o bien en la descripción de los hechos que envolvían una determinada trama.
Es común, en los profesores de Historia Económica, utilizar textos novelados para enseñar el comportamiento de consumidores y productores en un determinado período de tiempo. Son muchos los docentes que acuden a las páginas del *Quijote* o del *Mercader de Venecia* para explicar la economía española de los siglos XVI y XVII o el problema de la usura en la economía medieval, respectivamente. Incluso la poesía, *no nos aleja de la realidad más prosaica, sino que sirve para comprender el mundo* (2), teniendo la opinión de Quevedo sobre el

poderoso caballero don dinero, como mejor ejemplo.
Y es que ha habido un gran número de literatos que han tenido algo de economistas. Recordemos que la palabra economista, procede del francés y se utilizaba en la segunda mitad del siglo XVIII para referirse a los fisiócratas. El diccionario de la RAE lo define, entre otras acepciones, como *el profesional de la economía*, es decir de la *administración recta y prudente de los bienes*. Alguna de las tareas llevadas a cabo por muchos de los más celebres autores de la literatura universal serían, en el siglo XXI, tareas propias del economista. Por ejemplo, don Miguel de Cervantes, muchas de las actividades realizadas por el autor de *Don Quijote*, tenían que ver con el mundo de la economía, de la hacienda o de la empresa. Fue agricultor, comisario encargado del suministro de trigo y aceite a la Armada Invencible y recaudador de impuestos del reino de Granada (una mala gestión del montante recaudado le llevó a la cárcel de Sevilla). Todo esto hacían del manco de Lepanto, en la época del primer *Quijote*, *un hombre que escribe e trata negocios, e que por su buena habilidad tiene amigos* (3).
Más recientes, son valoradas las aportaciones como *economistas* de Dickens, Echegaray, Maeztu, Clarín o Sampedro, este último en su doble faceta de literato-economista y de economista-literato, apareciendo la economía en su obra literaria y la excelente narrativa en su obra económica.
Una vez justificado el recurso literario para explicar economía, es necesario adentrarse en esta novela policíaca cuyo primer misterio es el nombre de sus autores: Marshall Jevons. Tomado de la mixtura del nombre de dos de los más famosos economistas ingleses del siglo XIX, Alfred Marshall y William Stanley Jevons, pioneros en el uso del análisis marginal, es el seudónimo que se esconde detrás de William Breit y Kenneth Elzinga.
En opinión del prologuista de esta obra, Herbert Stein, se trata de *dos magníficos economistas, con amplia experiencia docente —Trinity University de San Antonio y Universidad de Virginia, respectivamente— e investigadora en el campo económico*.
*Murder at the Margin*, libro en su versión inglesa de 1978, se tradujo al español en 1996, siendo esta de 2011 su tercera edición.
El libro se estructura en diecisiete capítulos, antecedidos por un prólogo y un epílogo final. Herbert Stein es el encargado del prólogo. Senior fellow en el *American Enterprise Institute* y colaborador en *The Wall Street Journal*, consejero económico en las administraciones Nixon y Ford y profesor de la cátedra A. Willis Robertson de la Universidad de Virginia, murió en 1999.
La novela tiene como protagonista al detective Henry Spearman. Afirman sus autores en el epílogo que *su nombre fue elegido por su similitud en cadencia e inflexión al de Milton Friedman* sugiriendo, a su modo de ver, inteligencia y decisión, *como una lanza que penetra hasta el núcleo de un problema*. También aseveran los autores que es posible que influyera en el nombre del detective otro premio Nobel: Kenneth Arrow Stein. Sin embargo, en el prólogo, Stein, ve solo el parecido a Friedman por ser *de baja estatura, buen economista y por estar quedándose calvo*.
No obstante, concluye afirmando que ese parecido *es pura casualidad*.
Spearman es profesor de Harvard, Friedman de Chicago. Su mujer, Pidge, no es economista, Rose Director Friedman, sí.
Acontece la novela en un paraje exótico, en las islas de St. John y de St. Thomas, situadas en las Islas Vírgenes de los Estados Unidos. Spearman y Pidge se hospedan en el hotel Cinnamon Bay Plantation, en St. John; allí irán coincidiendo con una serie de personajes entre bandas de percusión caribeñas y arrecifes de coral. Spearman resolverá, a través de la racionalidad oculta que existe tras los actos aparentemente irracionales, un asesinato. También resolverá, de nuevo en opinión de Stein, *hasta qué punto se parece el mundo real de la economía racional, en el que se desarrolla la historia, al mundo real*.
Spearman conduce al lector hasta el asesino aplicando la ley de la oferta y la demanda, los costes de oportunidad, el monopolio, la teoría del capital y hasta el famoso dilema del prisionero de la teoría de juegos.
Lo cierto es que las aventuras de Henry Sperman tuvieron cierto éxito, tanto que la MIT press se ofreció publicar la continuación de sus aventuras en *The fatal equilibrium*, de 1985.
No es este lugar para descubrir al asesino. Descubra el lector interesado al malvado asesino siguiendo las deducciones económicas de Spearman. Falta por saber si otro tipo de economista habría sacado deducciones distintas y hubiera descubierto a otro asesino. Hay ciertos paralelismos con la búsqueda del causante del *asesinato (crisis) de la economía capitalista* y esta novela. Spearman habría utilizado la misma racionalidad para descubrir que el asesino es…
No busquen más. *Entre todos lo mataron y él solito se murió*.

**José Antonio Negrín**

## NOTAS

(1) Perdices de Blas, L. y Santos Redondo, M. (Coords.) (2006): ***Economía y Literatura***, Ecobook, Madrid.
(2) Ibídem, pág. 25.
(3) Canavaggio, J. «Biografía» en www.cervantesvirtual.com.