

*Jorge Dajani González**
*Adrián Blanco Estévez***

LA COMPETITIVIDAD EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Existe un cierto consenso acerca del deterioro experimentado por la economía española durante los últimos años. La evolución del índice de tendencia de competitividad, la productividad o los indicadores compuestos del *World Economic Forum* o el *International Management Development* parecen avalar dicha afirmación. Sin embargo, el razonable comportamiento de nuestras cuotas de exportación y la creciente capacidad inversora exterior de nuestras empresas sugieren que la competitividad-país viene determinada por una mayor serie de variables. De dicho análisis se deriva la necesidad de abordar el fomento de la competitividad a través de un conjunto amplio de medidas y reformas que debieran conformar el eje de la transición hacia un modelo económico sostenible.

Palabras clave: indicadores, cuotas de exportación, costes laborales unitarios, inversión extranjera directa, *World Economic Forum*.

Clasificación JEL: B2, D24, F21, J32.

1. Introducción

Tras más de una década de expansión económica ininterrumpida, la economía española comenzó a afrontar desde mediados de 2006 los primeros síntomas de agotamiento del modelo de crecimiento. La crisis económica internacional, que comenzó en 2007 y se intensificó en 2008, aceleró la conclusión del ciclo expansivo en España, dando comienzo al severo ajuste de los desequilibrios económicos –principalmente exterior, crediticio e inmobiliario– al que venimos asistiendo.

Al contrario que en recientes episodios de nuestra historia económica, España se encuentra con las limitaciones propias de su pertenencia a la Unión Económica y Monetaria (UEM), no pudien-

do acudir al recurso de la devaluación cambiaria para incrementar la competitividad de sus ventas al exterior. Consecuentemente, nuestra capacidad de competir con nuestros principales socios europeos pasa a depender casi exclusivamente de tres grandes factores: la innovación, la capacidad de abrir nuevos mercados y el diferencial de precios y costes laborales unitarios respecto a los países UE.

En definitiva, la competitividad se ha convertido en el eje sobre el que gira la transición hacia un nuevo modelo económico. A pesar de que existe un cierto consenso acerca del deterioro de la competitividad-país experimentada por España durante los últimos años, no todos los indicadores apuntan en esta dirección, por lo que no se puede afirmar que la pérdida de competitividad de la economía española sea concluyente.

El presente artículo tiene por objeto delimitar el término competitividad a través de las principa- ▷

* Director Ejecutivo de Información y Estrategia de *Invest in Spain*.

** Jefe del Departamento de Competitividad Internacional de *Invest in Spain*.

les aportaciones teóricas existentes, para posteriormente analizar los indicadores referidos a la competitividad de la economía española desde un enfoque amplio y complementario, ayudando así a conocer mejor nuestra verdadera posición competitiva así como las grandes líneas que deben seguir las reformas económicas de los próximos años.

2. La acotación del término competitividad

Hasta las décadas de los años ochenta y noventa, en el que la gran expansión de los flujos comerciales y de capital animase al mundo académico a retomar el debate acerca de la acotación del término competitividad, su análisis se había basado en el seguimiento de las cuotas de exportación y en la capacidad de emisión y atracción de inversión extranjera directa (IED).

El análisis de la competitividad de un país a través del comportamiento comercial encuentra su sustento teórico en Balassa (1928), ha sido ampliamente aceptado y, en concreto, se centra en la evolución de las cuotas de exportación. Las críticas principales al uso de este indicador proceden del hecho de que detrás de una ganancia en la cuota exportadora pueda encontrarse una devaluación forzosa de la moneda o un incremento en el precio de los productos exportados, sin que de ello pueda concluirse que el país en cuestión es más competitivo.

Krugman, en su célebre artículo *Competitiveness: a dangerous obsession* (1994) también se mostró muy crítico con esta medición de la competitividad, destacando que en una economía en la que el comercio internacional desempeñe un papel menor, alcanzar una mayor prosperidad dependerá del consumo interno, y, en consecuencia, la evolución de la competitividad del país no podrá ser medida solamente a través del comportamiento de las exportaciones. Del mismo modo, también niega que el comercio sea un juego de suma cero, es decir, que las ganancias de cuota exportadora de un país se produzcan en detrimento de la cuota exportadora de otro. En cualquier caso, resulta difí-

cilmente refutable la estrecha relación existente entre la capacidad de las empresas de un país para posicionar sus productos y servicios más allá de sus fronteras y el grado de competitividad de un país.

El análisis de la competitividad a través del comportamiento comercial también ha sido ampliamente analizado a través de la evolución de los precios relativos, que a su vez vienen principalmente determinados por la evolución de los costes laborales, del tipo de cambio y de la productividad. Esta última se ha venido expresando como productividad del trabajo pero para obtener un análisis más completo de la misma deberíamos acudir al concepto de productividad total de los factores (PTF) o productividad multifactorial, definida como todo crecimiento económico no provocado por la acumulación de factores.

En el año 2001, William Easterly y Ross Levine desarrollaron, a partir de los estudios iniciales de Robert Solow, la relación entre la PTF y el crecimiento económico, demostrando que la acumulación factorial no era el único factor explicativo del crecimiento económico, si no que existían otras variables decisivas, tales como el progreso técnico o la calidad del entorno de negocios.

Una segunda perspectiva desde la cual se ha abordado tradicionalmente la medición de la competitividad ha sido la capacidad de una economía para la atracción y emisión de inversión extranjera directa. Hoy día los países compiten agresivamente por la atracción de IED debido a su capacidad de creación de riqueza a través de la creación de empleo o la transmisión de tecnología y procesos productivos sobre el tejido empresarial local. La capacidad de atracción de IED depende de las oportunidades de negocio de una economía y de la calidad del marco inversor, esto es, un marco fiscal adecuado, un elevado desarrollo de infraestructuras, una burocracia no excesiva o unos recursos humanos altamente cualificados. Todos estos aspectos resultan críticos en la toma de decisión de localización de una empresa y de manera agrupada constituyen un acercamiento comúnmente aceptado al concepto de competitividad. ▷

En sentido contrario, el grado de implantación de las empresas de un país en el exterior es altamente indicativo de la capacidad de las mismas para competir en otros mercados, normalmente abiertos y liberalizados, y por lo tanto sujetos a una gran presión competitiva. Asumiendo que la competitividad-país es una suma de la competitividad de las empresas en él residentes, la capacidad de emisión de IED es también un indicador de referencia para expresar la posición competitiva de una economía. Ambas consideraciones no están exentas de críticas, ya que la atracción de IED puede deberse a oportunidades de negocio derivadas del escaso desarrollo económico, y la emisión de IED causada por un grupo de grandes operaciones de multinacionales residentes sin que exista una verdadera implantación exterior del tejido empresarial de un país. En cualquier caso, asumimos que tanto en un caso como en el otro, y sujeto a las limitaciones descritas, ambos indicadores son de gran utilidad de cara a evaluar el análisis competitivo de una economía.

Porter fue el primer economista que a partir de los años ochenta comenzó a tratar de manera separada y con el elevado grado de detalle la competitividad, y más en particular la competitividad-país. Porter diferencia los ámbitos de competencia dependiendo de cuál sea el estadio de desarrollo económico en el que éste se encuentra. En una primera etapa se compite en factores, principalmente explotando sus ventajas en recursos naturales y en costes laborales, y las empresas compiten en precios vendiendo productos básicos y *commodities*. La competitividad en esta primera etapa se basa en el buen funcionamiento de las instituciones privadas y públicas, las infraestructuras apropiadas, un marco macroeconómico estable y una fuerza de trabajo saludable y con una formación básica.

En la segunda etapa el país compite en eficiencia, desarrollando procesos de producción más eficientes e incrementando la calidad de los productos. En este estadio de desarrollo resulta crítica la educación superior y la formación, la eficiencia en los mercados de bienes, el adecuado funciona-

miento de los mercados de trabajo, la sofisticación de los mercados financieros, un tamaño de mercado suficientemente grande y la capacidad de aprovechar las tecnologías existentes.

En el tercer y más avanzado grado de desarrollo económico, el país compite en innovación, y tanto el mantenimiento de los salarios elevados como los posibles incrementos en el nivel de vida dependen de que las empresas nacionales sean capaces de producir productos nuevos y únicos. A este respecto, las variables clave son la sofisticación en los procesos de producción y la innovación.

Porter también indica que para pasar de un estado a otro de desarrollo económico la variable fundamental es la productividad. A su vez los determinantes de la productividad de las empresas son dos: la capacidad y la sofisticación de las empresas locales para competir y la calidad del clima de negocios en el que operan tales empresas. La política económica, las instituciones y el poder político crean un marco estable para la consecución de una mayor prosperidad, pero el incremento en el nivel de ésta viene determinado por factores microeconómicos.

El análisis de Porter de las diferentes etapas competitivas y la relevancia del clima de negocios en la productividad desemboca en una de las definiciones de competitividad más completas y ambiciosas de las que contamos hoy en día, utilizada por el *World Economic Forum* (WEF) en su informe *Global Competitiveness Index*. En él se define competitividad como un conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de una economía, siendo esta última la variable crítica para que un país alcance elevados niveles de prosperidad, que se traduce en una elevada renta de sus ciudadanos y un elevado retorno para las inversiones empresariales. La competitividad se basaría en el funcionamiento de los siguientes pilares: instituciones, infraestructuras, macroeconomía, salud y educación primaria, educación superior y formación, eficiencia de mercado, disponibilidad tecnológica, sofisticación de los negocios e innovación. ▷

La escuela de negocios suiza *International Management Development* (IMD) reconoce, igual que el WEF, la insuficiencia de las aportaciones teóricas tradicionales para llegar a alcanzar una definición de competitividad capaz de englobar todos aquellos factores que la determinan. Asumiendo que un país no puede ser altamente competitivo en todas las áreas en las que opera, el IMD asume que una economía presenta fortalezas y debilidades, y su nivel competitivo depende del grado de aprovechamiento para transformar esas fortalezas en ventajas comparativas, adaptando de este modo la teoría elaborada dos siglos atrás por David Ricardo. La definición de competitividad en la que se basa el IMD afirma que «*la competitividad de las naciones analiza los hechos y las políticas que engloban la capacidad de un país de crear y mantener un entorno que soporte la creación de valor para sus empresas y más prosperidad para sus ciudadanos*». Consecuentemente, y tomando como referencia la aportación de Max Weber, IMD establece que las empresas no solamente compiten en productos y servicios, sino también en educación y sistema de valores.

El grado de especialización económica y la tecnología son decisivas a la hora de determinar la posición competitiva de una economía, no sólo mediante la acumulación de capital, tal y como demostró Solow, sino que en la etapa de mayor sofisticación económica la competencia se establece mediante la introducción y el desempeño en la economía del conocimiento, concepto ampliamente divulgado por el economista Nicolás Negroponte. La incorporación de todos estos elementos desemboca en una definición de competitividad basada en cuatro pilares básicos, con un mayor peso del marco político y económico, y que se subdividen a su vez en cinco indicadores, utilizada como modelo para realizar el análisis comparativo recogido en el *Global Competitiveness Yearbook*: desempeño económico (mercado interno, comercio internacional, inversión internacional, empleo y precios), eficiencia de Gobierno (cuentas públicas, política fiscal, marco institucional, legislación para los negocios y

marco social), entorno de los negocios (productividad, mercado laboral, finanzas, prácticas de gestión y actitudes y valores) e infraestructuras (básicas, tecnológicas, científicas, salud y medioambiente y educación).

Tanto el WEF como el IMD han logrado recoger en sus indicadores compuestos respectivos toda la complejidad que engloba el término competitividad, y conforman actualmente los dos indicadores de referencia en el estudio de la materia. Su trabajo constituye un gran avance en la ordenación y clasificación de todos aquellos factores determinantes de la competitividad, y sus dos informes de cabecera, el *Global Competitiveness Index* (GCI) y el *Global Competitiveness Yearbook* (GCY), respectivamente, son herramientas de gran utilidad para comparar el grado de competitividad entre diferentes países.

Ambos estudios llegan a la misma conclusión: la competitividad-país viene definida por el incremento de la prosperidad del país, la mejora en el nivel de vida de los ciudadanos y elevados retornos a la inversión, alcanzándose estos objetivos a través de los factores expuestos. Esta definición de competitividad se encuentra muy en línea con la Unión Europea, para la que la competitividad depende del incremento sostenido de la renta real y el nivel de vida.

Existen hoy en día numerosos informes publicados tanto por instituciones privadas como públicas que ofrecen comparativas internacionales de temas que tratan de manera tangencial la competitividad, como el *Index of Economic Freedom* del *Heritage Foundation*, el *Product Market Regulation* de la OCDE o el *European Attractiveness Survey* de *Ernst & Young*. Sin embargo, ninguno de ellos aspira a recoger en un indicador único todos los aspectos que engloba la competitividad, sino que los objetivos a los que responde su análisis es distinto. En concreto, para los tres casos citados, se pretende medir el grado de libertad económica en la operativa empresarial, la presión regulatoria en el mercado de productos y la percepción de atractivo económico, respectivamente. Por lo tanto, ▷

estos informes no parten de un análisis teórico de la competitividad para después tratar de extraer una comparativa al respecto, tal y como hacen el IMD y el WEF y, por este motivo, se ha decidido no incluirlos en el análisis.

Otro informe de una gran repercusión mediática y que realiza una comparativa más completa en lo que a número de países se refiere y más exhaustiva en cuanto al grado de detalle que se pretende alcanzar es el *Doing Business* del Banco Mundial, que analiza el marco inversor en el que se desenvuelven las empresas en 187 países. Sin embargo, este estudio resulta insuficiente y metodológicamente muy endeble para medir la competitividad ya que excluye del análisis variables totalmente decisivas como la estabilidad macroeconómica, las infraestructuras, la educación, la capacidad de innovación o la productividad, y por este motivo ha quedado igualmente excluido del análisis.

A continuación se pretende analizar la competitividad de la economía española a través del análisis de estos indicadores, los cuales, si bien por separado no recogen la complejidad de la posición competitiva de la economía española, en conjunto logran dar una visión muy completa acerca de la misma. En primer lugar, se parte del análisis de la evolución de los precios relativos, basado en la evolución de los costes laborales y la productividad. En segundo lugar, se explica la perspectiva más global que sobre la competitividad española ofrecen los indicadores compuestos del WEF y del IMD. Posteriormente, se analizan las cuotas de exportación y la capacidad para recepción y emisión de IED de la economía española.

3. El deterioro de la posición competitiva española durante los últimos años

Parece existir un consenso en los círculos académicos, empresariales y de la Administración, así como en la opinión pública, acerca del deterioro competitivo que la economía española ha experimentado durante los últimos años. Esta afirmación

está referida a la identificación de la evolución de los precios relativos, que resultan esenciales a la hora de determinar la capacidad de vender los productos y servicios de un país en los mercados exteriores, con la posición competitiva de la economía española.

El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio viene elaborando desde 1976 una serie de índices que miden la evolución de precios de la economía española respecto a otras áreas económicas, concretamente respecto a la Unión Europea y la OCDE, denominados índices de tendencia de la competitividad (ITC), y que resultan de gran interés para comprobar si en efecto se ha producido el tan comentado deterioro competitivo.

Existen dos tipos de índices, uno a partir de los índices de precios al consumo (IPC) y otros a partir de índices del valor unitario de las exportaciones (IVU). Con el ánimo de simplificar y considerando que ya se ha realizado una aproximación a la competitividad de las exportaciones a través del estudio del comportamiento de las cuotas de exportación, se utilizará solamente el primero de ellos¹. El indicador se compone de un índice de precios relativo (IPR) y un índice de tipo de cambio (IPX)². Un aumento (disminución) de los ITC supone una apreciación (depreciación) real de la moneda española, esto es un empeoramiento (mejora) de la competitividad.

Los resultados que arrojan los ITC son concluyentes: la economía española ha perdido competitividad respecto a la eurozona, la UE 27 y la OCDE durante los últimos cinco años. La causa principal de la desfavorable evolución de la competitividad ha sido el crecimiento sistemático de los precios en España en relación con las áreas geográficas analizadas. La apreciación cambiaria no es determinante de una pérdida de competitividad y úni- ▷

¹ El ITC calculado con los IVU presenta resultados muy similares a los ITC calculados con los IPC.

² ITC = IPR x IPX, siendo

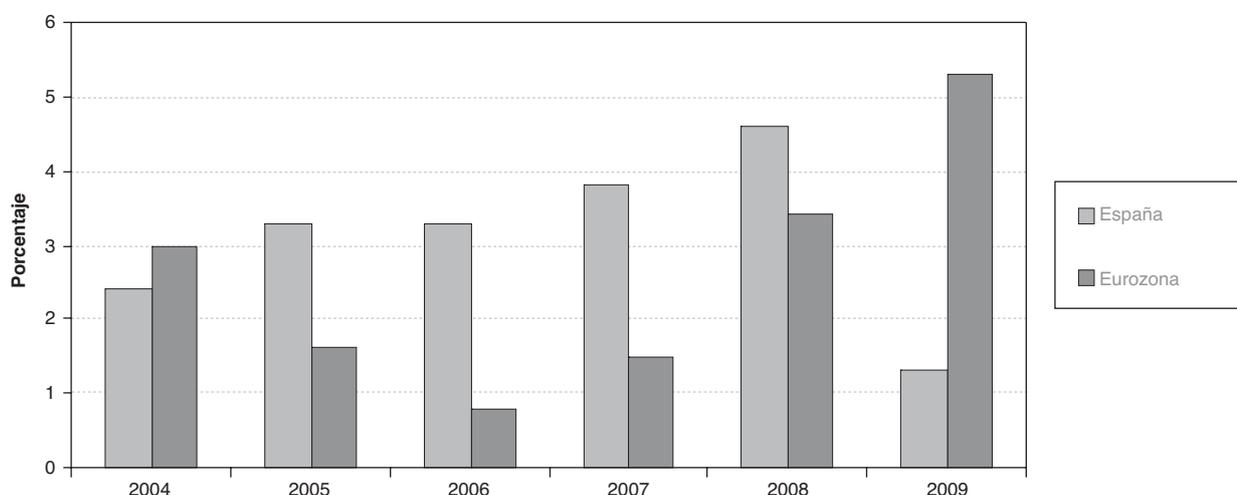
$$IPR = \frac{IPC_e}{\sqrt[n_i]{\prod_{i=1}^i IPC_i^{n_i}}} \quad \text{e} \quad IPX = \sqrt[n_i]{\prod_{i=1}^i \left(\frac{1}{tc_i}\right)^{n_i}}$$

CUADRO 1
LOS ÍNDICES DE TENDENCIA DE LA COMPETITIVIDAD CALCULADOS CON LOS IPC
Índices (base 100=2006)

	Eurozona			UE-27			OCDE		
	IPR	IPX	ITC	IPR	IPX	ITC	IPR	IPX	ITC
2004.....	98,0	100,0	98,0	98,0	100,4	98,4	98,3	100,9	99,2
2005.....	99,6	100,0	99,6	99,7	100,0	99,6	99,8	99,2	99,0
2006.....	100,5	100,0	100,5	100,4	99,7	100,1	100,3	100,3	100,6
2007.....	101,9	100,0	101,9	101,8	100,5	102,2	101,6	101,6	103,3
2008.....	102,0	99,9	101,9	101,5	103,7	105,2	101,2	104,6	105,9
2009.....	101,3	99,9	101,2	100,5	103,5	104,0	100,1	105,0	105,1

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

GRÁFICO 1
CRECIMIENTO DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS (CLU) EN ESPAÑA Y EN LA EUROZONA
2004-2009 (junio)



Fuente: Banco de España.

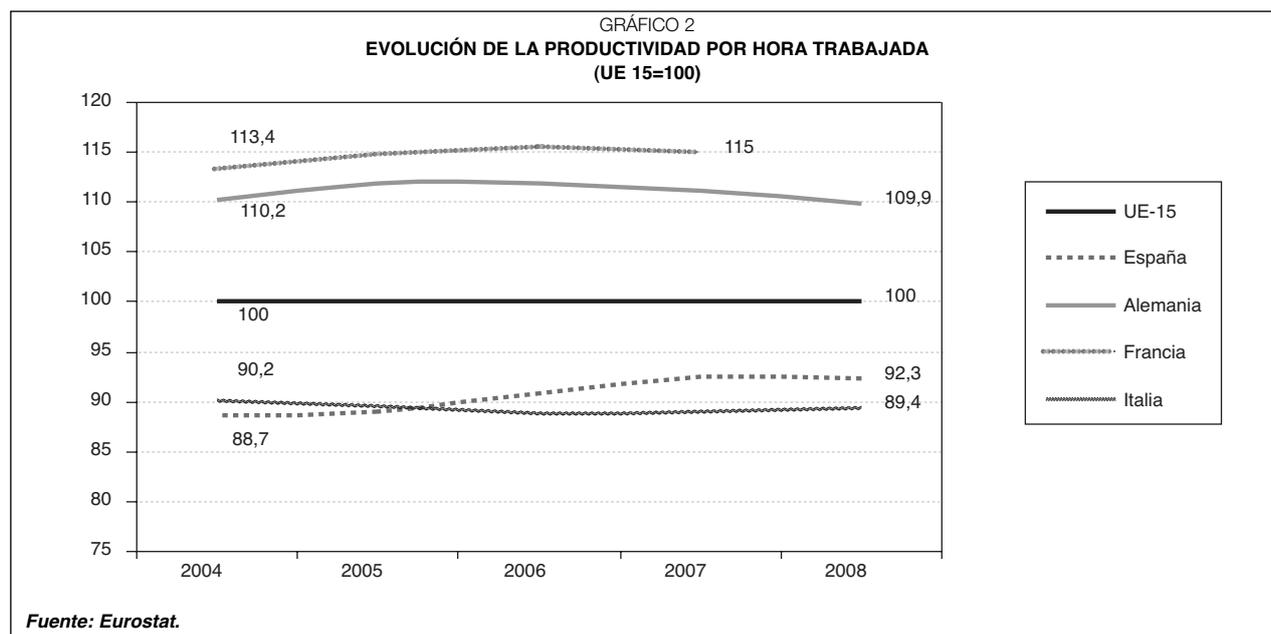
camente presenta una pequeña contribución en el análisis respecto de la OCDE, ya que se incorpora la fuerte apreciación registrada por el euro frente al dólar americano en los últimos años.

La competitividad en precios viene determinada fundamentalmente por la evolución de los costes laborales, la evolución del tipo de cambio y la evolución de la productividad, y a continuación procedemos a analizar cada una de estas áreas, con el objetivo de profundizar en las raíces del mencionado deterioro competitivo.

En primer lugar, el crecimiento de los costes laborales en España a ritmos significativamente superiores a los de los países competidores constituye, posiblemente, la principal causa de pérdida de competitividad-precio experimentada por nuestra economía en los últimos años. El sistema de forma-

ción de salarios en España refleja disfunciones relevantes, con una indexación de convenios colectivos excesivamente sesgada hacia el IPC frente a otras variables, en particular la productividad, lo que acaba desencadenando los temidos efectos de segunda ronda en la composición de los precios. Este hecho se ve reflejado claramente en la evolución de los costes laborales unitarios (CLU) españoles, que han crecido por encima de la media de la eurozona durante los últimos cinco años (Gráfico 1). Tanto en la evolución de los ITC como en la de los CLU se observa una mejora competitiva de la economía española en los tres primeros trimestres de 2009, pero se trata de un periodo excesivamente limitado para aventurar un cambio de tendencia.

En segundo lugar, la integración de la economía española en una Unión Económica y Mo- ▷



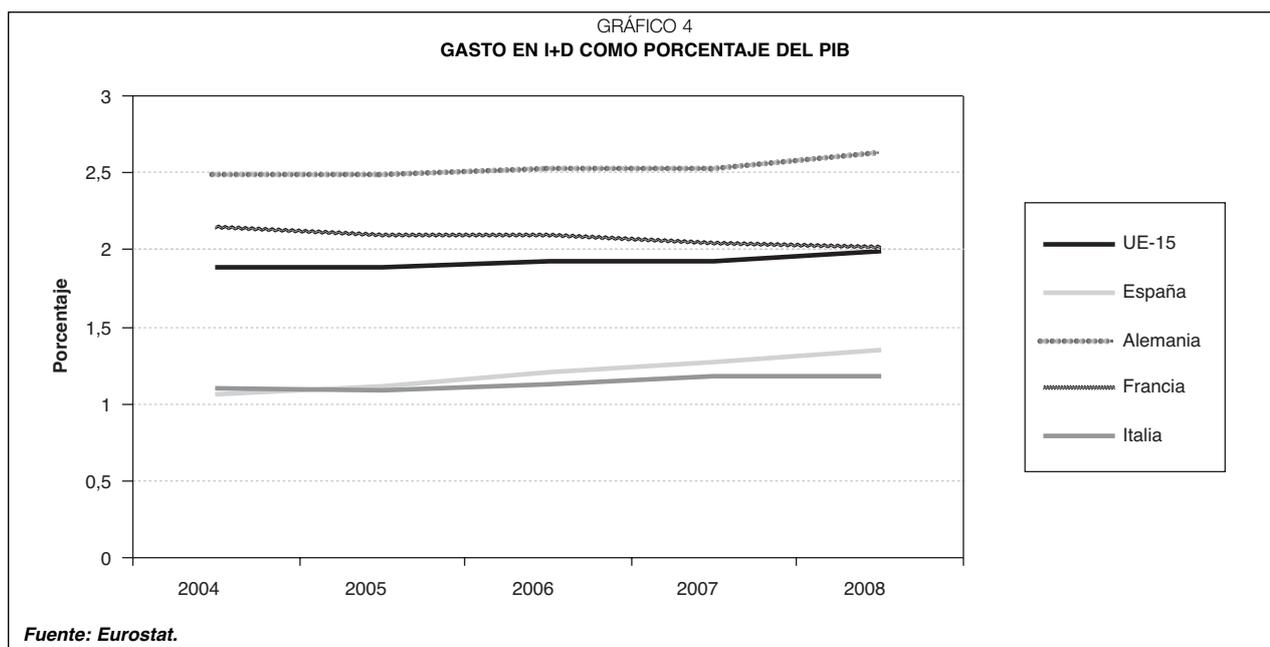
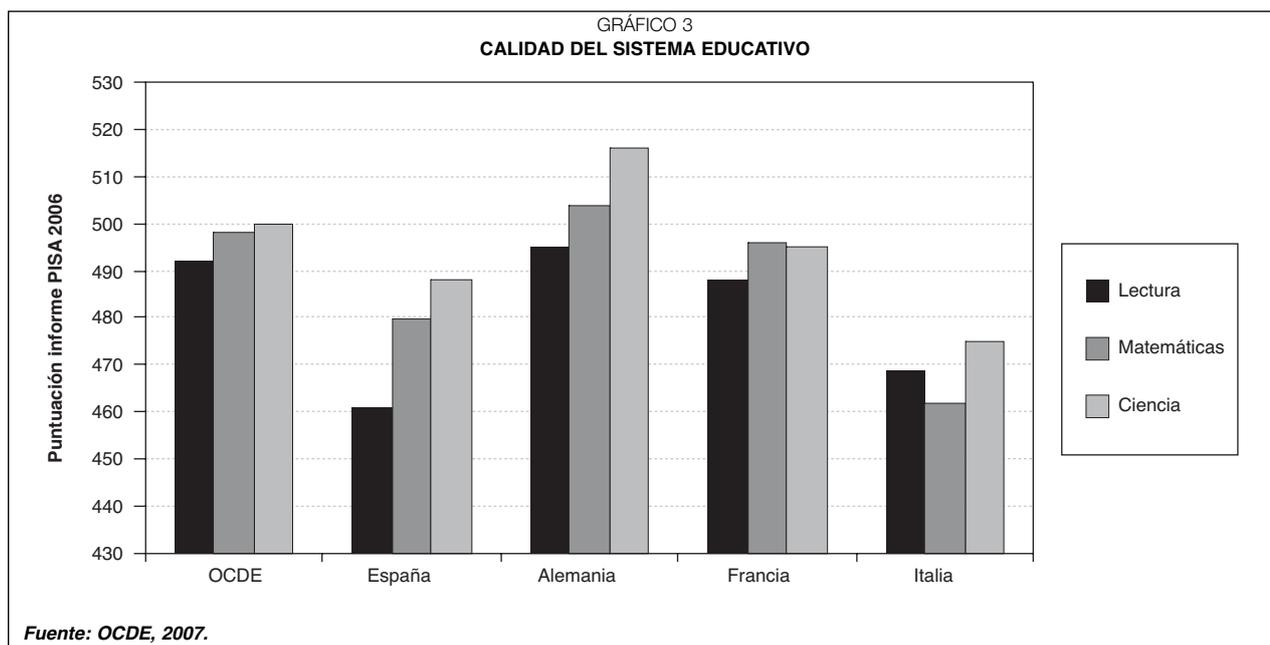
netaria, en el año 1999, supuso la renuncia a utilizar los principales instrumentos de política económica, por cuanto se cedieron las competencias en política monetaria y cambiaria al Banco Central Europeo (BCE), y se limitó la capacidad de política fiscal, debido a las limitaciones establecidas por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PAC) y las mayores presiones hacia una armonización fiscal derivadas de la integración en el área del euro. En este contexto, la política cambiaria, utilizada por las autoridades españolas para forzar devaluaciones de la peseta a fin de alcanzar ganancias de competitividad en periodos recientes de nuestra historia económica, dejó de ser un instrumento al servicio de los intereses de la economía española. En el nuevo escenario, la política cambiaria del euro viene determinada por el interés conjunto de 16 países.

Siendo la evolución de los costes unitarios desfavorable y el tipo de cambio neutro, quedaría esperar que el ritmo de crecimiento de los precios pudiese ser absorbido por ganancias de productividad pero, lejos de producirse este hecho, la economía española apenas ha sido capaz de estrechar el *gap* productivo respecto a sus competidores en los últimos años. En lo que a la productividad del factor trabajo se refiere, ampliamente utilizada para

la medición de la productividad por la facilidad que ofrece su cálculo, la economía española partía de niveles notablemente inferiores a la media europea. En los últimos años, se ha avanzado ligeramente, hecho particularmente positivo en un contexto de gran incremento de la fuerza laboral, pero este incremento ha sido insuficiente y la productividad laboral todavía se encuentra a gran distancia de las principales economías europeas (Gráfico 2).

En cuanto a la evolución de la productividad total de los factores (PTF) o productividad multifactorial se refiere, presenta igualmente resultados escasamente satisfactorios, y de acuerdo con datos de la OCDE, la PTF de España creció a un ritmo medio de 0,1 por 100 entre el año 2000 y 2006, frente a una tasa de 1,1 por 100 en Francia, 1,2 por 100 en Alemania o 1,2 por 100 en el Reino Unido.

La incapacidad de España para incrementar sus niveles de productividad –tanto laboral como multifactorial– y asimilarlos a las principales economías europeas es debida a un heterogéneo conjunto de factores, entre los que destacan la cualificación de los recursos humanos y la capacidad de innovación tecnológica de las empresas. La calidad del sistema educativo, que determina la calidad de la mano de obra, es analizada periódicamente por ▷



la OCDE, y de sus resultados se desprende que España se encuentran alejada de la media de los países más avanzados del mundo en las tres principales áreas analizadas, lectura, matemáticas y ciencia (Gráfico 3). La evolución en los últimos años, por su parte, lejos de mostrar avances, muestra un deterioro en el desempeño de lectura y matemáticas.

Por otro lado, si utilizamos el nivel de inversión pública y privada en I+D de la economía para

medir el progreso tecnológico, comprobamos que España parte de niveles manifiestamente inferiores a la media europea, y que pese al esfuerzo innovador registrado en los últimos años, tanto a nivel público como privado, éste ha sido insuficiente para reducir el gap existente de manera significativa (Gráfico 4).

Por lo tanto, parece coherente afirmar que la economía española ha venido perdiendo competitividad a lo largo de los últimos años, debido al ▷

CUADRO 2
 POSICIÓN DE ESPAÑA RESPECTO A LOS DEMÁS PAÍSES EN EL GCI (2006-2010)

	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010
Instituciones	39	43	43	49
Infraestructuras	22	19	22	22
Estabilidad macroeconómica	24	32	30	62
Salud y educación primaria	5	37	35	38
Educación superior y formación	31	31	30	33
Eficiencia en el mercado de bienes	-	40	41	46
Eficiencia en el mercado laboral	36	95	96	97
Sofisticación en el mercado financiero	-	34	36	50
Disponibilidad de tecnología	33	28	29	29
Tamaño de mercado	-	12	12	13
Sofisticación de los negocios	27	27	24	28
Innovación	35	39	39	40
TOTAL	28	29	29	33

Fuente: World Economic Forum (WEF).

incremento continuado de los costes laborales por encima de sus principales países competidores, a la imposibilidad de utilizar el tipo de cambio para devaluar la moneda y, por último, al escaso avance de la productividad, debido a su vez a un retraso endémico en las áreas educativa y científica respecto a los países más avanzados.

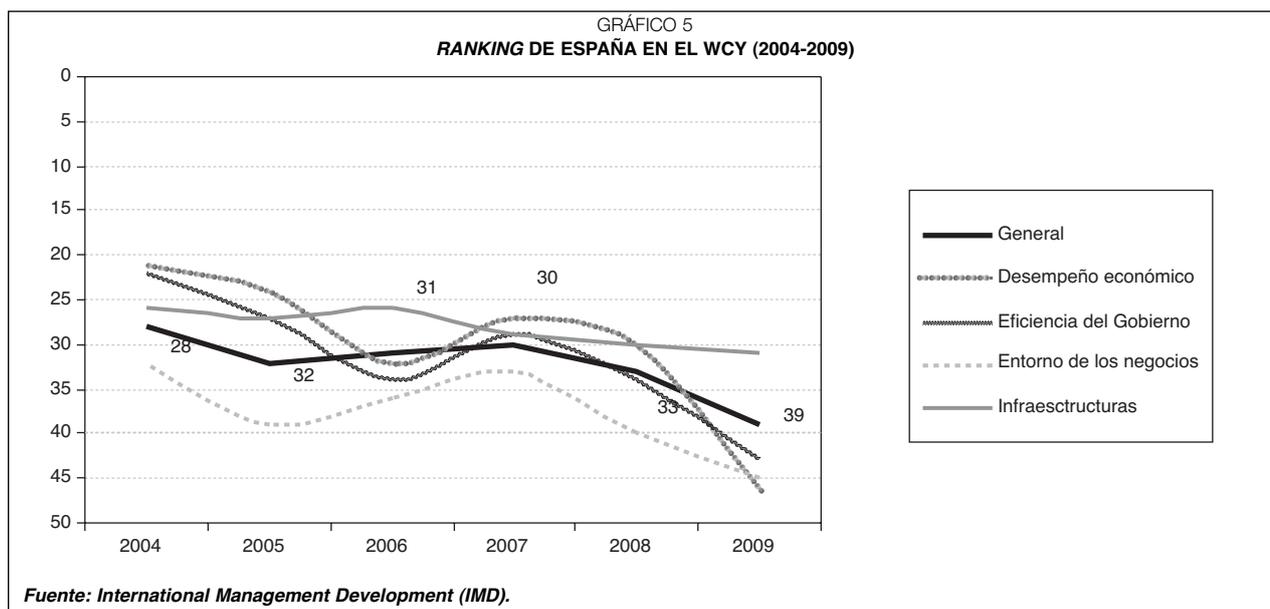
Como ha quedado comentado en la introducción, tanto el WEF como el IMD han construido indicadores compuestos que agrupan un gran número de variables y cuyo objetivo principal es la medición de la competitividad-país. Los resultados de ambos vienen a concluir igualmente que la economía española ha experimentado un deterioro en los últimos años y, lo que resulta más relevante, es que coinciden en señalar las debilidades estructurales tradicionales de la economía española.

El GCI del WEF es una herramienta completa de análisis de los principales aspectos macroeconómicos y microeconómicos de un país, lo que nos permite obtener, más allá de la posición competitiva, una profunda radiografía del desempeño económico en una gran diversidad de ámbitos. En lo que a la posición en el *ranking* de competitividad general se refiere, España ha perdido cinco posiciones en los cuatro últimos años, retrocediendo desde la posición 28º a la 33º, debido principalmente al precipitado deterioro de su cuadro macroeconómico desde el año 2006, que ha afectado negativamente al funcionamiento del mercado laboral y al sistema financiero, aspectos que han

venido a sumarse a las tradicionales debilidades estructurales de la economía española como las comentadas calidad educativa y retraso en I+D, además de la escasa calidad de las instituciones o la pesada carga burocrática. Al margen de las debilidades señaladas con carácter general el CGI señala aspectos concretos que dificultan la operativa empresarial: el acceso a la financiación, las restricciones del mercado laboral, la burocracia gubernamental y los tipos impositivos. En sentido contrario, el informe también señala algunas fortalezas competitivas para la economía española, entre las que destacan la dotación de infraestructuras, el tamaño de mercado y la disponibilidad de tecnología.

En definitiva, el indicador del WEF nos muestra que la principal ventaja competitiva de la economía española es el tamaño de su mercado, apoyado en un aceptable desarrollo de infraestructuras físicas y tecnológicas y con una buena base de sofisticación de negocios, sin embargo, el desempeño económico es visiblemente mejorable y, si bien la posición al respecto es transitoria, pone de relieve el defectuoso funcionamiento del mercado laboral.

El *ranking* del WEF está liderado por Suiza, Estados Unidos y Singapur, y los principales países europeos como Alemania (7º), Reino Unido (13º) o Francia (16º) ocupan posiciones manifiestamente más competitivas que la española, no siendo así el caso de Italia (48º). ▷



El GCY del IMD ofrece una visión global de la economía española gracias a un exhaustivo análisis a través de 329 indicadores agrupados en torno a los cuatro ejes mencionados: desempeño económico, eficiencia de Gobierno, entorno de los negocios e infraestructuras. Los resultados, en líneas generales, vienen a coincidir con los que se desprenden del análisis llevado a cabo por el GCI del WEF.

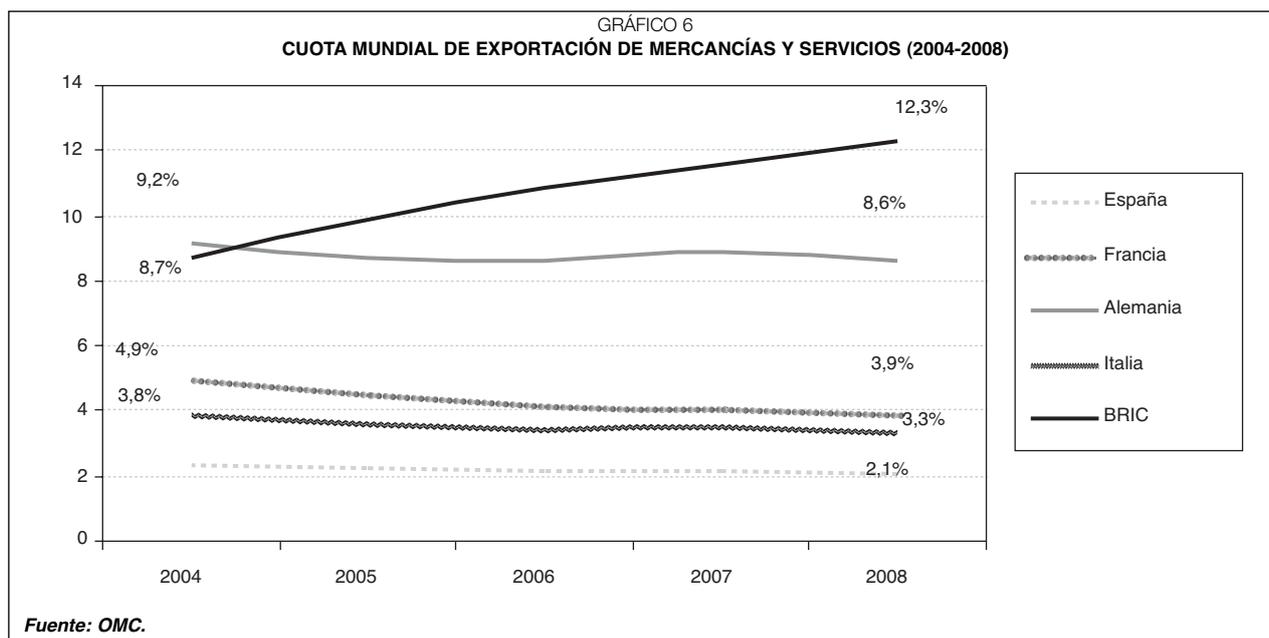
Desde el año 2004 España ha evolucionado negativamente en el indicador, descendiendo desde la posición 28ª hasta la 39ª en el año 2009, lo que refleja de manera inequívoca una pérdida de capacidad competitiva. España empeora en los cuatro pilares, si bien el retroceso ha sido particularmente acusado en los pilares de desempeño económico y de eficiencia del Gobierno. El deterioro competitivo viene explicado nuevamente por factores coyunturales, relacionados con el empeoramiento del cuadro macroeconómico y el mercado laboral español desde el comienzo de la crisis en el año 2006, y por factores estructurales. El IMD coincide con el WEF y con otros indicadores anteriormente analizados en señalar como debilidades estructurales de la economía española las habilidades lingüísticas (56º), la educación universitaria (55º), las exportaciones de alta tecnología (47º) o la legislación del desempleo (57º).

En conclusión, y teniendo en cuenta que este indicador solamente evalúa a 57 economías, la po-

sición en el *ranking* en el lugar 39ª, pone de manifiesto una escasa capacidad competitiva de la economía española. Existen algunas fortalezas relevantes, pero la combinación de factores coyunturales, que han causado una abrupta caída de España en todos los indicadores macroeconómicos, y los estructurales anteriormente señalados, en los que apenas se ha avanzado en los últimos años, han propiciado que España haya perdido once posiciones en los últimos cinco años, situándose incluso por detrás de países con menor nivel de desarrollo económico, como Perú o Bulgaria.

El *ranking* del GCY sitúa a Estados Unidos, Hong Kong y Singapur como las economías más competitivas del mundo y, al igual que el GCI, posiciona a las economías europeas como Alemania (13º), Reino Unido (21º) o Francia (28º) por delante de España, no siendo así el caso de Italia (50º).

En su acepción más reciente, desarrollada por el WEF y el IMD, la competitividad es un concepto muy amplio que recoge todos los aspectos que determinan el incremento en el nivel de vida de los ciudadanos, el retorno de las inversiones y, en general, el nivel de prosperidad de un país. Al ofrecer ambos informes una fotografía completa y detallada de la situación actual y de la evolución reciente de la economía española, nos permite ▷



identificar las fortalezas y debilidades al respecto. La combinación de los factores coyunturales, que han provocado una caída los indicadores del cuadro macroeconómico español, unido a factores estructurales, como el funcionamiento del mercado de trabajo, la calidad institucional, el excesivo peso de la burocracia, el retraso en innovación o las deficiencias del sistema educativo, sitúan a España es una posición competitiva manifiestamente mejorable.

4. Matizaciones al deterioro competitivo de la economía española

El deterioro de la competitividad española, medida a través de la evolución de los precios relativos, es difícilmente refutable y se debe, principalmente, al incremento excesivo de los costes laborales y a la incapacidad de alcanzar mejoras significativas en productividad. El análisis llevado a cabo por el WEF y el IMD vienen a reafirmar el retroceso competitivo español, señalando como causas principales la calidad educativa, la investigación en I+D, la calidad institucional o el funcionamiento del mercado de trabajo.

Sin embargo, si utilizamos otros indicadores de resultado, tales como las cuotas de exportación, la

emisión y recepción de IED, se observa que ese deterioro competitivo no se ha concretado en una pérdida inmediata de cuota de exportación ni en una menor capacidad de la economía española para atraer y emitir capitales. Una posible línea explicativa podría estar en los posibles retardos con los que operan estas variables. Por otro lado, podría considerarse que estos no miden todos los factores que realmente afectan a los indicadores de desempeño exterior.

En lo que respecta a la evolución de las ventas al exterior, España ocupa el puesto 17º en lo que a exportaciones de mercancías se refiere y 7º exportador de servicios comerciales del mundo, según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La evolución de la cuota mundial del total de las exportaciones españolas en los últimos años se ha reducido pasando desde el 2,3 por 100 en el 2004 hasta el 2,1 por 100 registrado en 2008. Pero esta pérdida de peso, más allá de reflejar una menor posición competitiva de las mercancías y servicios españoles, debe ser contextualizada en el protagonismo comercial cobrado por los países emergentes, que han ganado, en el caso de los BRIC (Brasil, Rusia, India y China), un 3,6 por 100 de cuota en el comercio de mercancías en detrimento de los países desarrollados. En este contexto las exportaciones españolas han demostrado un mejor comporta- ▷

miento competitivo que otras potencias europeas: la cuota de exportaciones españolas se ha visto reducida para el periodo analizado en 0,2 por 100, frente a una pérdida de cuota del 3,6 por 100 de la UE 27, un 1 por 100 de Francia, un 0,6 por 100 de Alemania o un 0,5 por 100 de Italia.

Para una mejor comprensión de la evolución de las exportaciones españolas cabe realizar tres tipos de comentarios. En primer lugar, la evolución de las mercancías y de los servicios presentan un comportamiento dual, perdiendo nuestro país cuota en el primer caso pero manteniéndola en el segundo, destacando la consolidación de España como séptimo país del mundo en exportación de servicios a nivel mundial. En segundo lugar, se evidencia una masiva concentración de las exportaciones españolas en la Unión Europea y una ausencia de posicionamiento en aquellas economías con un mayor potencial de crecimiento, lo que obstaculiza el incremento del volumen de exportaciones. No obstante, existen indicios que apuntan a una mayor penetración de los productos y servicios españoles en estos mercados durante los últimos años, viéndose incrementados al amparo de una acertada apuesta de la Administración comercial española en este sentido. En tercer lugar, a la espera de la transición sectorial que se derive de la consecución del nuevo modelo económico, las exportaciones españolas continúan estando altamente concentradas en bienes de equipo, semimanufacturas y vehículos automóviles, sectores intensivos en coste y cada vez más expuestos a la mayor penetración en estos mercados por parte de las economías emergentes. Este escaso grado de diferenciación de los productos españoles les obliga a competir en mercados muy elásticos al precio, cuyo comportamiento, como veremos a continuación, ha sido desfavorable para las exportaciones españolas.

En cualquier caso, a tenor del análisis de la evolución de la cuota comercial española en el exterior no cabe afirmar que se ha producido un deterioro competitivo de la economía española, sino que, por el contrario, los productos y servicios españoles se han mostrado capaces de defender

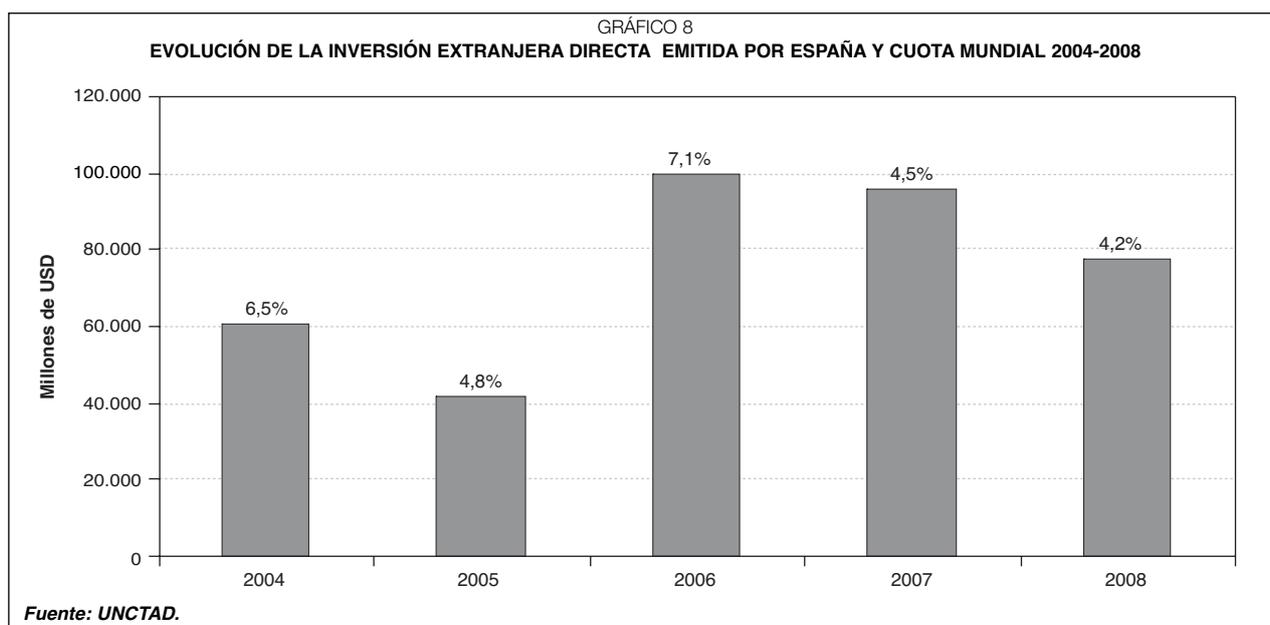
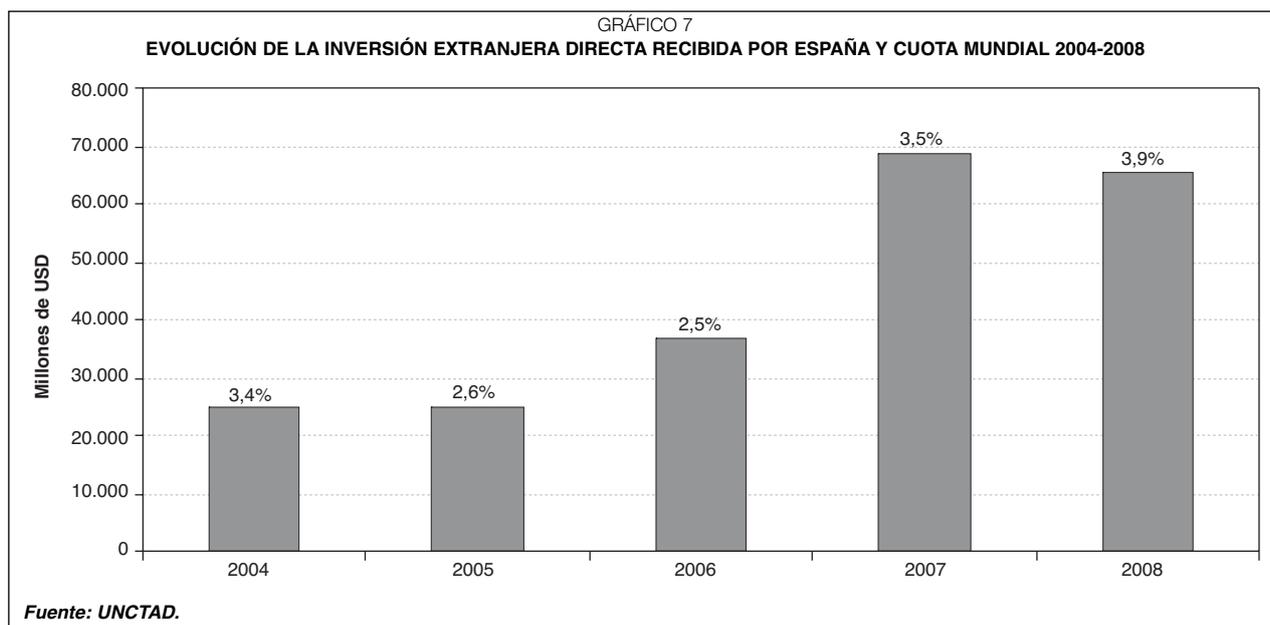
sus posiciones competitivas en un contexto internacional desfavorable.

Una segunda matización vendría derivada del análisis del comportamiento positivo de las inversiones exteriores. España fue el séptimo país del mundo por IED recibida acumulada en el 2007, la misma posición que ocupaba en 2004, lo que viene a reflejar tanto la competitividad de su marco inversor como la capacidad de generar oportunidades de negocio de su economía. En los dos últimos años la captación de inversión extranjera se ha comportado como una variable contracíclica, siendo uno de los pocos indicadores positivos que encontramos en la economía española y demostrando la elevada capacidad de atracción de capital extranjero incluso en una coyuntura internacional acusadamente desfavorable.

La reducción de la cuota mundial en los años 2005 y 2006 parece ser una situación meramente transitoria en un contexto caracterizado por una elevada capacidad competitiva del marco inversor español, avalado por el hecho de que España es el séptimo país con mayor presencia de empresas extranjeras en el mundo y que su cuota mundial de IED para el periodo analizado (4,2 por 100) es claramente superior a su peso en el PIB mundial (2,5 por 100)³. Se puede por lo tanto afirmar que el clima de negocios en España es altamente atractivo y favorable para las empresas extranjeras respecto de otros países y, en este aspecto, nuestro país resulta altamente competitivo. Los elevados volúmenes de IED recibida por nuestro país en los últimos años vienen motivados por la compra de grandes empresas españolas como Endesa a manos de Enel, Altadis por British Tobacco o Amena por France Telecom, pero también por un numeroso grupo de pequeños proyectos de inversión *greenfield* que se establecen en sectores que operan en la parte alta de la cadena de valor.

En sentido contrario, España es el séptimo país con mayor volumen de empresas residentes implantadas en el exterior (ocupaba la décima po- ▷

³ Según datos del FMI.



sición en 2004) y su peso mundial al respecto (3,7 por 100) es superior a su participación en el PIB mundial (2,5 por 100). En los últimos años la inversión exterior española ha tenido un comportamiento excelente, con una cuota mundial superior a su peso histórico y protagonizando algunas de las mayores operaciones a nivel mundial, como la participación del Santander en ABN AMRO, la adquisición del operador británico O2 por parte de Telefónica o la compra del gestor aeroportuario BAA a manos de Ferrovial. De este modo, las mul-

tinacionales españolas han demostrado, más allá de su tradicional posicionamiento y aprovechamiento de las oportunidades de negocio en América Latina, ser capaces de competir y de alcanzar posiciones de liderazgo en sectores estratégicos en suelo europeo. La creciente importancia de nuestro país como inversor en el exterior debe de ser atribuido principalmente al desembarco de grandes multinacionales que han encontrado en las favorables expectativas de crecimiento y las facilidades financieras de los últimos años el caldo ▷

de cultivo necesario para llevar a cabo operaciones de compra o fusión en el exterior.

Al igual que sucedía con las cuotas de exportación, no puede concluirse que durante los últimos años se haya producido un deterioro competitivo de la economía española, sino que más bien se ha demostrado su elevada capacidad tanto para la atracción de empresas extranjeras como para la implantación de sus empresas en el exterior.

Por último, cabría realizar una última matización sobre la identificación del abultado déficit por cuenta corriente español con la pérdida de capacidad competitiva de la economía española. En el año 2007 la economía española alcanzaba un déficit por cuenta corriente de la balanza de pagos del 10 por 100 del PIB, debido a un crecimiento excesivamente orientado «hacia dentro», esto es, impulsado por el sector de la construcción e inmobiliario y por el consumo privado. La economía española tuvo por lo tanto que recurrir al ahorro exterior para sostener sus elevadas tasas de crecimiento, encontrando grandes facilidades financieras derivadas de los bajos niveles de los tipos de interés y de la pertenencia al área del euro. En numerosas ocasiones se ha intentado establecer una relación directa entre el abultado desequilibrio exterior de la economía española y la escasa competitividad de sus exportaciones, pero cabe señalar que, si bien es cierto que las exportaciones no han sido capaces de compensar el gran incremento de las importaciones, el motivo principal que explica el deterioro de nuestra balanza por cuenta corriente ha sido el exceso de consumo sobre el ahorro interno. En este sentido, no debe olvidarse que los elevados ritmos de crecimiento experimentados por la economía española durante los últimos años y la formación de un gran desequilibrio exterior constituyen dos caras de la misma moneda.

5. Conclusiones

Debido a la complejidad y a la ausencia de consenso que existe sobre el contenido que recoge el

término competitividad, se hace necesario abordar el mismo desde distintas perspectivas para obtener un análisis completo. En definitiva, si se atiende a los resultados obtenidos por los indicadores de precios relativos o los indicadores compuestos del WEF o del IMD, las debilidades estructurales de la economía española, con el sistema educativo y el progreso tecnológico a la cabeza, han provocado una pérdida de capacidad competitiva en los últimos años.

Sin embargo, esta erosión competitiva debe de ser debidamente matizada por cuanto no se ha visto reflejada en una pérdida en la posición internacional de la economía española, al no haberse producido un empeoramiento en la capacidad de exportar bienes, servicios y capitales, ni de importar estos últimos, sino que la evidencia muestra más bien una evolución en el sentido opuesto. La economía española ha conseguido defender sus cuotas de exportación y sus empresas nacionales han incrementado igualmente, su capacidad de abordar con éxito los mercados extranjeros.

De ello cabe derivar una primera conclusión: tanto los indicadores de precios relativos como los de análisis compuestos del WEF y del IMD presentan limitaciones a la hora de explicar el desempeño de la economía española en el ámbito internacional. Los precios relativos se muestran insuficientes para recoger aspectos de gran relevancia en el comercio internacional, como la innovación, el *marketing* o las distintas estrategias de internacionalización.

Por otra parte, los análisis tanto del WEF como del IMD sobre la competitividad-país de España otorgan un peso excesivo al deterioro de las principales variables macroeconómicas de la economía española y sus consecuencias sobre el mercado laboral y financiero producidas a raíz de la actual crisis económica. Por contra, otros aspectos clave, como la capacidad competitiva de sus empresas o el tamaño de su mercado, parecen estar infraponderados, generándose un notorio gap entre los distintos indicadores de competitividad utilizados.

Por último, y más allá de las disparidades metodológicas que pudiera haber, existe consenso en ▷

la necesidad de abordar reformas pendientes como la del mercado laboral y la reforma del sistema educativo, para aumentar nuestra competitividad. En este sentido, sería esencial avanzar con mayor determinación en la consecución de un mayor grado de competencia en los mercados de factores productivos y la desburocratización de las actividades económicas.

Bibliografía

- [1] BANCO DE ESPAÑA (2004): «Indicadores de competitividad de la economía española», Departamento de Coyuntura y Previsión Económica y Departamento de Estadística y Central de Balances.
- [2] BLANKE, J., PAULA, F. y SALA-I-MARTIN, X. (2008): «The Growth Competitiveness Index: Analyzing Key Underpinning of Sustained Economic Growth», *WEF Global Competitiveness Report*, WEF.
- [3] EASTERLY, W. y LEVINE, R. (2001): «It's not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models». *World Bank Economic Review*, vol. 15, nº 2.
- [4] GARELLI, S. (2006): «Competitiveness of Nations: The Fundamentals», *World Competitiveness Yearbook*, IMD.
- [5] HERNÁNDEZ, A. (2010): *El Sector Exterior y la Competitividad*, Madrid, Pirámide.
- [6] KRUGMAN, P. (1994): «A Dangerous Obsession», *Foreign Affairs*.
- [7] NADAL, A. (2005): «La Competitividad de la Economía Española», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 286, noviembre, pp. 437-452, Madrid.
- [8] NEARY, J.P. (2006): «Measuring competitiveness», *University College Dublin and CEPR*.
- [9] PÉREZ, F. y otros (2004): «La Competitividad de la Economía Española: Inflación, Productividad y Especialización», *Servicio de Estudios de La Caixa*.
- [10] PORTER, M.E. (1990): «Enhancing the Microeconomic Foundations of Prosperity; The Current Competitiveness Index», *Global Competitiveness Report*, WEF.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico ice.sccc@comercio.mityc.es
2. Sólo se admitirá material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
3. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etc.) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. El espaciado será doble y el tamaño de letra 12.
4. En la primera página se hará constar el título del artículo que será lo más corto posible y la fecha de conclusión del mismo, nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
5. En la segunda página del texto estarán el título que deberá ser breve, claro, preciso e informativo, un resumen del trabajo (con una extensión máxima de 10 líneas), de 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título y de 1 a 5 códigos de materias del *Journal of Economic Literature* (clasificación JEL) para su organización y posterior recuperación en la base de datos del *Boletín Económico de ICE*.
6. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente estructura:

- Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, con la siguientes estructura:

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

2. Título del apartado

- Habrá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera.
- Las notas irán numeradas correlativamente y puestas entre paréntesis, incluyéndo su contenido a pie de página y a espacio sencillo. Sólo deben contener texto adicional y nunca referencias bibliográficas.
- Los cuadros, gráficos, tablas y figuras se incluirán en el lugar que corresponda en el texto generados por la aplicación Word, no admitiéndose su inserción en formato de imagen. Todos deberán llevar un número correlativo, un título y la correspondiente fuente.
- Las referencias a siglas deberán ir acompañadas, en la primera ocasión que se citen de su significado completo.
- Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. En el caso de referencias de tres o más autores han de figurar todos cuando se citen por primera vez y después sólo el primer autor seguido de *et al.*
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente con el siguiente formato.

— LIBRO:

Apellidos e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Año de publicación entre paréntesis: título completo, edición, lugar de publicación. Editorial.

Ej.: CARREAU, D., FLORY, T. y JUILLARD, P. (1990): *Droit Economique International*, 3ª edición, París. LGDJ.

— ARTÍCULO:

Apellidos e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Entre paréntesis año de publicación: título completo del artículo citado entrecomillado, nombre de la publicación en cursivas, fascículo y/o volumen, fecha de publicación, páginas. Lugar de publicación.

Ej.: VIÑALS, J. (1983): “El desequilibrio del sector exterior en España: una perspectiva macroeconómica”, *Información Comercial Española. Revista de Economía* nº 604, diciembre, pp. 27-35, Madrid.

BICE retiene todos los derechos de reproducción de los artículos editados aunque tiene como práctica habitual autorizar su reproducción siempre que se cite la publicación y se cuente con el permiso del autor. La autorización deberá solicitarse por escrito en la redacción de BICE. Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com