

Alberto Nadal Belda

LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La competitividad es un término complejo, especialmente aplicado a una economía nacional. En este artículo se analiza la competitividad de la economía española desde el punto de vista de su saldo exterior, de sus flujos de comercio, del tipo de cambio real, de la productividad, y de las inversiones directas en la última década. La principal conclusión que se obtiene es que junto con algunos datos positivos (crecimiento de la exportación, crecimiento de la inversión directa y mantenimiento de cuotas de mercado) también aparecen elementos preocupantes (productividad, saldo exterior, tipo de cambio real, captación de inversiones) que tienden a empeorar en los últimos años. La competitividad es, así, el principal reto de la economía española en la próxima década.

Palabras clave: competitividad, productividad, saldo exterior, exportaciones, importaciones, inversión directa, España.

Clasificación JEL: O47, O52.

1. El concepto de competitividad

Si hay un término que se ha usado y del que se ha abusado en los últimos años éste ha sido, sin duda alguna, el de competitividad. Asociado al proceso de «globalización», o integración internacional de mercados de bienes, de servicios y financieros, la competitividad se ha convertido en la gran aspiración, en el objetivo inexcusable, de toda política económica.

Sin embargo, como suele ocurrir con estos conceptos tan generales, es muy difícil establecer una definición precisa de competitividad. Aplicado a la empresa, sus connotaciones son más concretas. Una empresa es competitiva cuando obtiene mejores resultados que sus rivales (en términos de beneficios y/o cuota de mercado) gracias a unos menores costes o a una tecnología superior. Es decir, en un mercado de bienes más o menos sustitutivos entre sí, la empresa tiene una ventaja

en costes o en calidad de producto que le permite vender más y/o vender a mayor precio, obteniendo mayores beneficios.

En los últimos años se ha extendido este concepto, inicialmente empresarial, al campo de la economía. Se habla de naciones o economías competitivas, volviéndose mucho más imprecisos los límites de la definición. La primera tentación es aplicar miméticamente el concepto como si una nación fuera una empresa. Un país sería competitivo si produce con menores costes y mejor tecnología y por ello gana cuota de mercado internacional. El problema de este enfoque intuitivo es que tiene excesivas connotaciones mercantilistas (lo que hay que hacer es exportar) y explica el comercio internacional a través de la ventaja absoluta (exporto si soy más barato), y desde David Ricardo sabemos que lo que explica el comercio no es la ventaja absoluta, sino la comparativa.

Además las naciones no son empresas. En una economía hay múltiples sectores, diferentes grados de desarrollo tecnológico, la dotación de factores no es ilimitada, el tipo de cambio es en parte endógeno y los intercambios financieros permiten mantener, durante prolongados períodos de tiempo, déficit comerciales. El concepto de competitividad precisa, por tanto, de una explicación más compleja.

En una situación neoclásica, de precios flexibles y productos homogéneos competitividad sería equivalente a productividad. La flexibilidad de precios garantizaría que el tipo de cambio real permanezca en equilibrio y la homogeneidad de los productos determina que el precio es la única variable de la que dependen los intercambios. Las naciones se especializarían en aquellos bienes para los que tienen ventaja comparativa, bien por dotación de factores, por tecnología o por sesgos de su demanda. Las naciones que más obtendrían del comercio internacional serían aquellas que precisan menor número de factores para producir lo que exportan, es decir, aquellas que son más productivas. El crecimiento de la productividad, que es el elemento esencial del crecimiento, se vería también reflejado en el comercio internacional, ya que a través de este el país más productivo puede ampliar sus posibilidades de consumo con un menor coste en términos de factores de producción. Por tanto, la productividad debe ser un factor a tener en cuenta en la definición que hagamos de competitividad.

Sin embargo, si pensamos en una situación de precios relativamente rígidos y competencia monopolística en el que las empresas tienen cierta capacidad de diferenciar sus productos, entonces el término competitividad adquiere otras connotaciones.

En primer lugar, al menos en el corto plazo, las variaciones del tipo de cambio nominal alteran el tipo de cambio real. Al no ser los precios plenamente flexibles la variación del tipo de cambio tarda en verse compensada por la evolución de los precios. Es decir, podemos hablar de una competitividad precio o tipo de cambio real que afecta a las exportaciones netas. De esta forma, mediante una devaluación, una economía puede

ganar competitividad, al menos durante un cierto tiempo, sin variar su productividad, su tecnología o su dotación factorial. El análisis de la productividad precio abre otra cuestión interesante como es la de determinar cuál es el índice de precios adecuado para medir el tipo de cambio real.

La posibilidad de diferenciación de productos que otorgue a las empresas cierto poder de mercado también permite profundizar en el concepto de competitividad. Si los bienes que se comercian no son perfectamente sustituibles, cambios en las preferencias por parte de los demandantes cambian los volúmenes intercambiados aunque no se hayan producido alteraciones de los precios o de la tecnología. El ejemplo básico sería una mejora de la competitividad de una economía al ponerse «de moda» sus destinos turísticos. En este caso, puede exportar más y/o mejorar su relación real de intercambio sin que haya habido incremento de la productividad o devaluaciones competitivas. Una parte importante de la política de promoción comercial tiene por objeto generar ese bien público que es la «imagen país» con la que influir en las preferencias de los demandantes.

Por tanto, el concepto de competitividad para una economía está asociado a conseguir mayores ventajas del comercio internacional a través de la mejora de la relación real de intercambio. Mejora que puede basarse en las ventajas que otorga una tecnología más avanzada, unos menores costes, o una diferencia de producto que otorga rentas de competencia imperfecta.

Por último, debemos tener en cuenta que las fronteras económicas se han difuminado de una manera extraordinaria como consecuencia del proceso de globalización. La definición tradicional de país en términos económicos considera que un país es una zona geográfica que intercambia bienes y servicios con el resto del mundo, pero no factores de producción o al menos no en una cuantía significativa. En las últimas décadas los intercambios de factores han crecido de forma exponencial. Los flujos en la balanza financiera se han multiplicado como consecuencia de los avances técnicos en

los mercados de capitales, pero sobre todo gracias a la liberalización progresiva de los sistemas de control de cambios y de la regulación sobre inversiones exteriores. Los procesos de privatización tampoco han sido ajenos a este proceso. Los flujos de trabajadores no han cesado de crecer, de una forma desconocida desde las grandes migraciones de finales del XIX y principios del XX. Los flujos de factores complementan al comercio internacional y aceleran el proceso de igualación de precios. De hecho, una parte importante del flujo de factores (el capital desde los países desarrollados hacia países en desarrollo y el trabajo en sentido contrario) respondería a patrones neoclásicos, acelerando la convergencia entre precios de factores y de bienes. Pero otra parte muy importante de los flujos de inversión responderían más a los patrones de comercio intraindustrial de los países desarrollados. Se invierte para expandir el negocio de un producto que se diferencia horizontal o verticalmente, o para ganar tamaño y por tanto capacidad de influir en el mercado o incrementar las economías de escala.

En este contexto, en el que además de los bienes también se intercambian los factores, igualmente se puede hablar de competitividad. Los países desarrollados compiten por la inversión directa que genere actividades de alto valor añadido, y también por los mejores trabajadores que vienen de los países en desarrollo. Los países en desarrollo compiten por hacerse atractivos a la inversión directa, que se dirige a estos países para aprovechar sus bajos costes de producción, y retener a los trabajadores más cualificados.

Como vemos el concepto de competitividad es complejo. Aplicado a una economía en su conjunto tiene un gran número de connotaciones: tecnología, productividad, precios, cuotas de mercado, capacidad de atracción de inversiones... todas ellas influidas por aspectos geográficos, históricos, institucionales. En este artículo vamos a realizar un repaso de algunas de estas variables para la economía española. El marco de referencia que utilizaremos será la última década, en concreto el último ciclo expansivo en el que todavía nos encontramos. La elección de este período parece interesante por cuanto

durante el mismo se acumularon una serie de acontecimientos que nos permiten asegurar que la economía española alcanza durante estos años, y de forma irreversible, su plena integración en la economía mundial.

En esta década España logra superar sus techos históricos a la creación de empleo y de convergencia respecto a la UE. La creación del empleo y de la renta se realiza sin importantes crecimientos de productividad, al menos aparente, lo que abrirá el debate sobre la productividad en la economía española.

La economía española se convierte en una de las más abiertas de la OCDE, gracias a un importante crecimiento del comercio, centrado fundamentalmente en Europa, en ambas direcciones.

La fijación del tipo de cambio de la peseta como paso previo al proceso de integración monetaria que supuso el euro, supone la renuncia voluntaria al mecanismo de devaluación como instrumento básico de política comercial y de estabilización de la balanza de pagos.

Esta apuesta por la estabilidad monetaria, no sólo supone la culminación del proceso de apertura de la balanza financiera, sino que permite que, por primera vez en nuestra historia económica, la prima de riesgo sea tan reducida que las empresas españolas tienen la posibilidad de financiarse a tipos competitivos. Éste, sin duda, es uno de los elementos claves que explica que en esos años comience la economía española a ser una verdadera economía inversora en el exterior.

Por otra parte, la década de los noventa coincide con un período de fuerte crecimiento en el comercio internacional. Entre 1995 y 2004, el comercio de bienes en términos reales creció a un ritmo medio anual del 5,5 por 100¹, algo más del doble del ritmo de crecimiento del PIB real mundial. Este crecimiento del comercio se debe, en parte, al esfuerzo desregulador que se produce a nivel mundial y, en parte, a los acuerdos alcanza-

¹ Datos homogeneizados por la Organización Mundial de Comercio.

dos en la Ronda de Uruguay y la explosión de iniciativas regionales a favor del libre comercio.

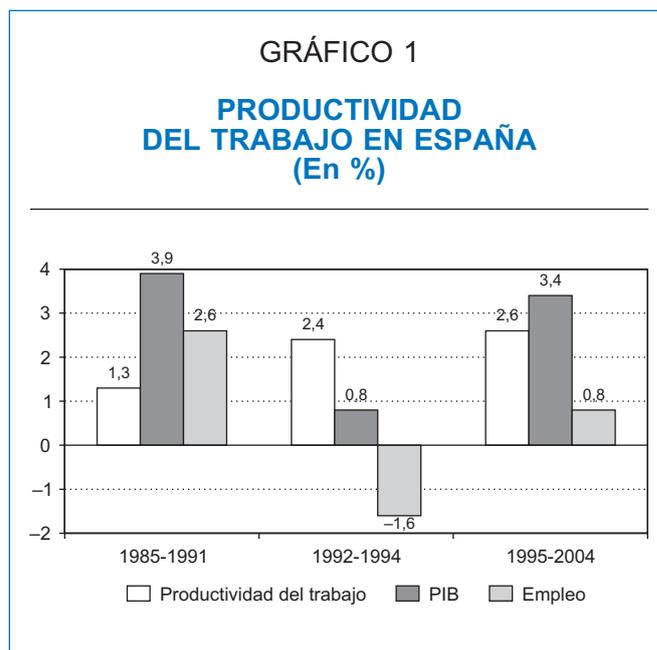
El análisis de las variables que vamos a realizar a continuación nos permitirá evaluar la competitividad de la economía española en esta última década y cuáles son los principales retos a los que se enfrenta.

2. La productividad en España

A la hora de analizar la evolución de la productividad en la economía española hay que tener en cuenta dos factores: la inestabilidad de las cifras y las características de nuestro mercado de trabajo. Respecto al primero de ellos, debemos tener en cuenta que, a la dificultad de conocer la productividad en cualquier economía, en España se añaden los frecuentes cambios metodológicos introducidos en EPA y en Contabilidad Nacional. Estos cambios mejoran el conocimiento que tenemos de la economía Española, pero al coste de producir interrupciones en la homogeneidad de las series.

Respecto al segundo, la economía española ha mantenido, hasta fechas muy recientes, un gran número de recursos ociosos en el mercado de trabajo. Mientras a largo plazo, es decir, con plena utilización de factores, la productividad depende de la tecnología, y de la cantidad y calidad del capital físico y humano, a corto plazo es la creación de empleo el factor determinante del crecimiento de la productividad, y aún más en una economía que consistentemente presentaba la tasa de paro más alta de la UE.

Como puede observarse en el Gráfico 1, la productividad aparente del trabajo es alta en los períodos de bajo crecimiento y destrucción de empleo, y alta en los períodos de expansión. Además, existe una correlación inversa entre el crecimiento económico y el crecimiento de la inversión, siendo la capitalización de la economía el principal factor que debería impulsar la productividad, ya que aporta simultáneamente tecnología y capital. En este período de expansión, como ocurrió en la segunda mitad de los ochenta, la combinación de moderación salarial y crecimiento de la inversión se traduce en un crecimiento del



empleo, y no de la productividad. Dicho en otras palabras, mientras existan recursos ociosos en el mercado de trabajo, bien por desempleo, bien por inmigración, la tecnología y el capital se aplican más a la creación de empleo que al crecimiento de la productividad.

De hecho, con relación al resto de países de la UE-15, la productividad por persona en España permanece en un nivel estable en torno al 95 por 100. El proceso de convergencia se produce al incrementar el nivel de empleo manteniendo el nivel de productividad relativa, por persona, casi constante.

Sin embargo, este modelo de crecimiento extensivo sólo puede continuar en la medida que exista oferta en el mercado de trabajo. Salvo que se produzcan incrementos masivos de la inmigración, paulatinamente la estructura productiva española cambiará hacia un modelo más intensivo en tecnología y capital y menos intensivo en trabajo. Y, por tanto, hacia un modelo con una productividad mayor.

La política económica debe ir encaminada a facilitar este cambio de modelo. La estabilidad macroeconómica, que garantice el control de precios y tipos de interés adecuados, las reformas estructurales, especialmente

en el mercado de trabajo, las mejoras en el sistema educativo, la reforma de la Administración y de la Justicia, y un marco tributario competitivo deben impulsar este cambio a la vez que hacen más atractiva la economía española a la inversión exterior. Es preciso un apoyo desde las Administraciones a los programas de I+D y a la investigación. Pero un incremento masivo de las subvenciones, sin que el sector tenga capacidad de absorberlo, sólo generará gasto público y una dependencia cada vez mayor de los Presupuestos Generales del Estado. El reto es complementar e impulsar, no sustituir al sector privado.

3. El saldo de comercio exterior

En 1996, la exportación española de bienes, según la Balanza de Pagos², superaba los 78.000 millones de euros; en 2004, esta cifra prácticamente se había duplicado, superando las exportaciones de bienes españolas los 148.100 millones de euros. Esto supone un crecimiento nominal de la exportación cercano al 9 por 100 anual. El PIB nominal creció durante esos años algo menos del 7 por 100 anual.

Resultados igualmente importantes encontramos en las cifras de importación. En 1996 el volumen de importación de bienes de la economía española superaba los 94.000 millones de euros; en 2004 esta cifra se había multiplicado por más de dos, hasta los 201.000 millones de euros, un crecimiento de más del 10 por 100 anual y tres puntos por encima del crecimiento del PIB nominal.

Los datos de comercio de servicios confirman esta tendencia. Según los datos de la Balanza de Pagos, las exportaciones de servicios pasaron de 33.800 millones de euros en 1996 a 68.400 en 2004, más del doble, lo que representa un crecimiento anual medio por encima del 10 por 100.

Las importaciones de servicios experimentan un crecimiento aún superior. Se pasa de importar 18.300 millo-

CUADRO 1 CRECIMIENTO DEL COMERCIO (En %)

	Crecimiento medio de las exportaciones de bienes y servicios en volumen 1996-2003
Mundial	6,0
Economía avanzadas	5,2
Estados Unidos.	3,1
Zona Euro	5,7
España.	7,0

FUENTE: FMI, *World Economic Outlook*. Septiembre 2004.

nes de euros en 1996 a 46.156 en 2004. Un incremento medio anual superior al 12 por 100.

Entre 1996 y 2003 el comercio mundial de bienes y servicios creció en volumen una media del 6,0 por 100 anual³ y el de las economías avanzadas el 5,2 por 100. En volumen, las exportaciones de bienes y servicios españoles entre 1996 y 2003 aumentaron 7,0 por 100 (Cuadro 1).

Es decir, tanto con relación a la actividad interna como al comercio internacional, el comercio exterior español mostró un fuerte dinamismo. Como consecuencia de este importante incremento de los flujos comerciales, en la última década prosigue, por tanto, la tendencia histórica de incremento de la apertura de la economía española. Si el coeficiente de apertura⁴ en 1980 apenas superaba el 22 por 100, en 2004 alcanzaba la cifra del 67 por 100, uno de las más altos de la OCDE.

Estas cifras muestran el enorme esfuerzo de la economía española por integrarse en los mercados mundiales. Tanto el flujo importador como el exportador crecen a ritmos muy importantes, por lo que podemos hablar de un

³ Fuente de datos de comercio en volumen: FMI, *World Economic Outlook*. Septiembre 2004.

⁴ Medido como suma de exportaciones e importaciones en relación al PIB y en términos nominales.

² Elaborada por el Banco de España.

verdadero proceso de integración en el que los agentes económicos compran *inputs* desde la fuente más eficiente y venden a todos sus mercados potenciales. Desde ese punto de vista, y viendo estas cifras globales cabría concluir que las empresas situadas en España están aprovechando buena parte de las ventajas en eficiencia y en tamaño de mercado que ofrece la globalización. Sin embargo, un análisis más detenido de las cifras nos muestra también algunas importantes deficiencias.

En primer lugar, el crecimiento de los flujos comerciales nos lleva paulatinamente a un acusado déficit exterior. La economía española ha tenido tradicionalmente una fuerte tendencia al déficit comercial, lógica por otra parte en una economía que precisa de mayor capitalización y tecnología. Sin embargo, esta tendencia se agudiza en las fases alcistas del ciclo y a menudo, el desequilibrio exterior sólo ha podido corregirse tras un traumático proceso de ajuste a través de una devaluación y un período recesivo.

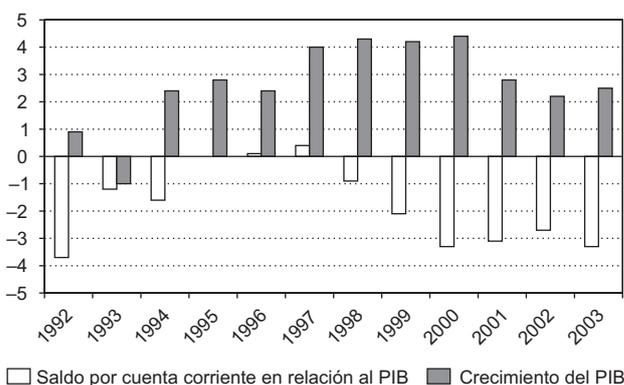
El último período alcista no ha sido una excepción. Tras la fuerte recesión y las devaluaciones de principios de los noventa, la economía española entra en una fase expansiva que, a medida que se consolida, va desembocando en un creciente desequilibrio exterior.

Como puede observarse, desde una posición de equilibrio o incluso ligero superávit exterior a principios del proceso expansivo, se pasa, al final del período analizado, a un fuerte desequilibrio exterior. La paulatina apreciación del tipo de cambio real, pero sobre todo el rápido ritmo de crecimiento de la demanda interna española en los últimos años explica este deterioro del saldo exterior.

Sin embargo, la pertenencia a la Unión Monetaria Europea cambia de forma muy importante la manera de afrontar este desequilibrio. El saldo exterior deficitario se hace más sostenible en el tiempo, al desaparecer el tradicional castigo de los mercados financieros internacionales sobre la peseta y sobre los tipos de interés españoles. Es decir, se puede mantener el desequilibrio exterior durante largos períodos de tiempo sin que surja una necesidad inmediata de ajuste. Pero esto no quiere decir que el desequilibrio no tenga costes. El creciente déficit por

GRÁFICO 2

CRECIMIENTO DEL PIB Y SALDO EXTERIOR



FUENTE: *Economic Outlook* OCDE. Otoño 2004.

cuenta corriente sigue provocando una acumulación de activos españoles en manos extranjeras que, antes o después, generará dificultades de financiación a los agentes económicos españoles. Además, la ampliación de la brecha entre la demanda interna y la oferta de la economía española hace que de forma creciente se financie consumo interno a través de la acumulación de pasivos. Es decir, el endeudamiento español está financiando el crecimiento exterior y no el propio.

Desaparecido el recurso a devaluar, la forma de evitar que la economía española se desangre lentamente a través de su sector exterior es reforzar las políticas de contención de la demanda interna, especialmente la política presupuestaria, y continuar el esfuerzo en las políticas que mejoran la contención de costes.

4. La competitividad-precio

Una segunda deficiencia, muy relacionada con el exceso de demanda interna, es que, en los últimos años, se aprecia un deterioro de la competitividad precio de la economía española.

CUADRO 2
COMPETITIVIDAD-PRECIO

Año	Competitividad precio de la economía española (1999=100)			
	Tipo de cambio efectivo nominal	Tipo de cambio efectivo real		
		IPC	P. Export.	CLU
1994	101,6	101,6	97,2	101,6
1995	103,0	103,9	100,3	102,7
1996	104,5	105,9	101,9	105,1
1997	100,2	100,7	99,3	100,0
1998	100,8	100,8	100,5	101,2
1999	100,0	100,0	100,0	100,0
2000	97,0	97,6	99,8	97,2
2001	98,4	98,6	102,1	98,5
2002	99,8	101,0	104,8	101,0
2003	104,1	106,2	109,8	106,4
1996-2000 (%)	-7,2	-7,8	-2,1	-7,5
2001-2003 (%)	5,8	7,7	7,5	8,0

FUENTE: COMISIÓN EUROPEA.

Entre 1996 y 2000, la competitividad precio de la economía española mejora desde todos los puntos de vista. Por un lado, el tipo de cambio efectivo nominal se deprecia algo más del 7 por 100, debido fundamentalmente a la apreciación del dólar frente a las monedas europeas. Este comportamiento del tipo de cambio le permite a la economía española ampliar el margen que le habían otorgado las devaluaciones de 1993 y 1995.

Por otro lado, si se mide a través del tipo de cambio efectivo real, también se observa una mejora de la competitividad precio al deflactar el tipo de cambio nominal por precios (IPC) o costes laborales unitarios. Es decir, tanto el comportamiento de la inflación como de la moderación salarial mantuvieron o incluso aumentaron la ventaja en precios de las depreciaciones. Sin embargo, si se deflacta el tipo de cambio nominal por precios de exportación, la mejora de la competitividad-precio es menor. Parece que las empresas españolas aprovecharon una parte de las ventajas de la pérdida de valor de las monedas europeas para incrementar márgenes en

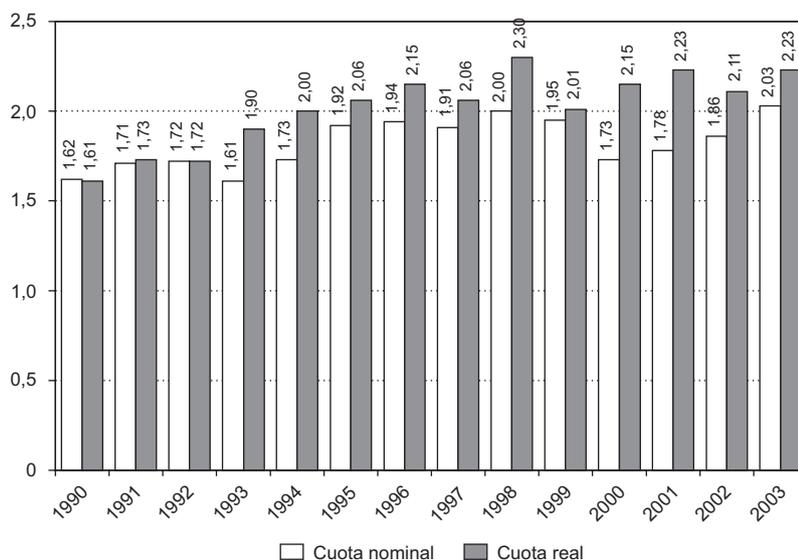
los precios de exportación. En cualquier caso, se observa con cualquier medida que utilicemos una ganancia de competitividad precio importante.

Sin embargo, a partir de 2001 la situación cambia completamente. La apreciación del tipo de cambio del euro, el diferencial de inflación y el crecimiento mayor de los costes laborales llevan a un rápido deterioro de la competitividad precio. En tres años se pierde el margen ganado entre 1996 y 2000 y una parte del de las devaluaciones de principios de los noventa. Lo más preocupante es la velocidad con la que se produce este cambio, sobre todo teniendo en cuenta que ya no se tiene el instrumento de la devaluación.

5. Cuotas de mercado de la exportación española

Esta pérdida de la competitividad precio no ha tenido, sin embargo, una repercusión directa sobre las cuotas de mercado de la exportación española, que se mantiene en torno al 2 por 100 en términos reales y algo me-

GRÁFICO 3
CUOTAS DE MERCADO
DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA



FUENTE: SETyC con datos de la OMC.

nos en términos nominales. En buena parte, esto es debido a la concentración geográfica del comercio español en Europa. Este indicador de la competitividad exterior mostraría que, a pesar de la pérdida de competitividad precio y del fuerte incremento de la demanda interna, se mantiene e incluso se mejora la capacidad de penetración de la exportación española. Es decir, de existir un problema de competitividad exterior, éste se reflejaría más en la imposibilidad de abastecer el mercado español, que en una caída de las exportaciones.

6. Estructura geográfica y sectorial del comercio exterior español

Un tercer problema es que la estructura geográfica de la exportación española se concentra en áreas de bajo crecimiento. Como puede observarse en el siguiente cuadro, en los últimos años apenas se ha producido va-

riación en la estructura geográfica del comercio de bienes español. Tres cuartas partes de las exportaciones y dos tercios de las importaciones se realizan con países de la Unión Europea. Este sesgo se debe en buena parte a que más del 60 por 100 de la exportación española se realiza a través de empresas multinacionales que se instalaron en territorio español. En su mayor parte, estas empresas invirtieron en España como plataforma para la exportación a Europa. Por su parte, la empresa española, por falta de tradición y tamaño, no ha realizado apenas inversiones fuera de la Unión Europea y Latinoamérica, lo que ha impedido que se desarrolle más el comercio asociado a la inversión tan característico de los intercambios comerciales actuales.

Sin embargo, la presencia en los mercados de más alto crecimiento es muy escasa. EE UU absorbe menos del 5 por 100 de la exportación española, y sin embargo es el primer importador mundial, el mercado más amplio

CUADRO 3

COMPOSICIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL: COMERCIO EXTERIOR DE BIENES POR ÁREAS Y PAÍSES
(En millones €)

	Exportaciones				Importaciones			
	1995	%	2003*	%	1995	%	2003*	%
Total mundial	69.962	100,0	137.815	100,0	87.142	100,0	184.095	100,0
Unión Europea	50.217	73,4	97.924	74,5	57.287	67,0	117.795	66,4
Zona euro	43.622	62,4	82.807	60,1	48.598	55,8	101.838	55,3
Zona no euro	6.595	9,4	15.116	11,0	8.689	10,0	15.957	8,7
Países ampliación	1.123	1,6	4.788	3,5	1.055	1,2	4.521	2,5
Resto Europa	1.059	1,5	3.393	2,5	407	0,5	2.137	1,2
CEI	363	0,5	1.102	0,8	1.243	1,4	3.510	1,9
África	2.608	3,7	5.274	3,8	4.986	5,7	12.128	6,6
América	7.123	10,2	13.126	9,5	9.680	11,1	14.974	8,1
América del Norte	3.212	4,6	6.312	4,6	6.013	6,9	7.435	4,0
Iberoamérica	3.611	5,2	6.080	4,4	3.480	4,0	6.643	3,6
Resto América	300	0,4	734	0,5	187	0,2	895	0,5
Oriente Medio	1.457	2,1	2.902	2,1	2.071	2,4	3.944	2,1
Asia Meridional y Oriental	3.826	5,5	4.496	3,3	8.289	9,5	20.501	11,1
Oceanía	313	0,4	676	0,5	334	0,4	670	0,4

NOTA: * Datos provisionales.

FUENTE: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, con datos de Aduanas.

del mundo y su economía mantiene altos ritmos de crecimiento. La cuota de mercado española en EE UU es menor del 0,5 por 100, cuatro veces menos de la cuota de mercado española mundial. Además, son las inversiones de empresas americanas en España que reexportan a EE UU las que explican una buena parte de los incrementos de la exportación a EE UU en los últimos años.

Asia, la zona de más alto crecimiento económico en el mundo, pierde peso en la exportación española, mientras gana peso en la importación. El rápido crecimiento asiático no ha sido aprovechado por nuestro sector exportador. Por último, los avances en los intercambios con los países de ampliación, otra de las zonas de mayor crecimiento en el mundo, aunque impor-

tantes en términos relativos, son todavía modestos en cuantía.

En definitiva, el comercio exterior español se concentra en Europa, perdiendo peso en la exportación las zonas de mayor crecimiento del mundo. Además, apenas se da un desarrollo de la inversión directa en estas zonas, muy desconocidas para la empresa de capital español, lo que impide que se desarrolle la dinámica comercio-inversión que se da en otros países. La inversión española se ha dirigido a zonas de bajo crecimiento como Europa, donde ya había comercio o, más recientemente, a Latinoamérica, en este último caso en sectores de servicios e industrias de red, que tienen muy poco efecto arrastre sobre el comercio (Cuadro 3).

CUADRO 4

**COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL: COMERCIO EXTERIOR
POR SECTORES ECONÓMICOS
(En millones €)**

	Exportaciones				Importaciones			
	1995	%	2003*	%	1995	%	2003*	%
Alimentos	10.587,7	15,1	20.766,0	15,1	11.881,8	13,6	18.372,8	10,0
Productos energéticos	1.463,2	2,1	4.210,2	3,1	7.273,6	8,3	19.135,9	10,4
Materias primas	1.434,5	2,1	2.424,7	1,8	3.909,2	4,5	5.670,5	3,1
Semimanufacturas	15.418,3	22,0	31.106,0	22,6	20.218,0	23,2	40.912,9	22,2
Metales no ferrosos	1.141,7	1,6	1.663,1	1,2	1.472,5	1,7	2.216,6	1,2
Hierro y acero	2.859,4	4,1	3.887,1	2,8	2.917,4	3,3	5.912,8	3,2
Productos químicos	6.438,3	9,2	16.478,5	12,0	11.303,2	13,0	24.749,8	13,4
Papel	1.169,3	1,7	2.421,7	1,8	2.434,9	2,8	3.651,9	2,0
Prod. cerámicos y similares	1.296,9	1,9	2.416,7	1,8	264,4	0,3	526,9	0,3
Otras semimanufacturas	2.512,7	3,6	4.239,0	3,1	1.825,5	2,1	3.854,9	2,1
Bienes de equipo	14.050,8	20,1	28.383,5	20,6	20.322,9	23,3	44.127,6	24,0
Maquinaria para la industria	4.012,1	5,7	7.172,3	5,2	6.299,0	7,2	12.764,6	6,9
Equipo oficina y telecomunicaciones	2.206,6	3,2	3.982,3	2,9	4.834,3	5,5	10.781,7	5,9
Material transporte	3.041,0	4,3	7.311,6	5,3	2.130,5	2,4	5.925,5	3,2
Otros bienes de equipo	4.791,1	6,8	9.917,3	7,2	7.059,3	8,1	14.655,8	8,0
Sector automóvil	16.043,8	22,9	30.233,9	21,9	12.027,6	13,8	30.060,9	16,3
Bienes de consumo duradero	2.380,4	3,4	4.677,7	3,4	2.543,6	2,9	5.568,0	3,0
Manufacturas de consumo	7.403,6	10,6	13.857,0	10,1	8.674,0	10,0	18.653,9	10,1
Otras mercancías	1.180,0	1,7	2.156,4	1,6	291,6	0,3	1.592,0	0,9
Total	69.962,2	100,0	137.815,3	100,0	87.142,3	100,0	184.094,5	100,0

NOTA: * Datos provisionales

FUENTE: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, con datos de Aduanas.

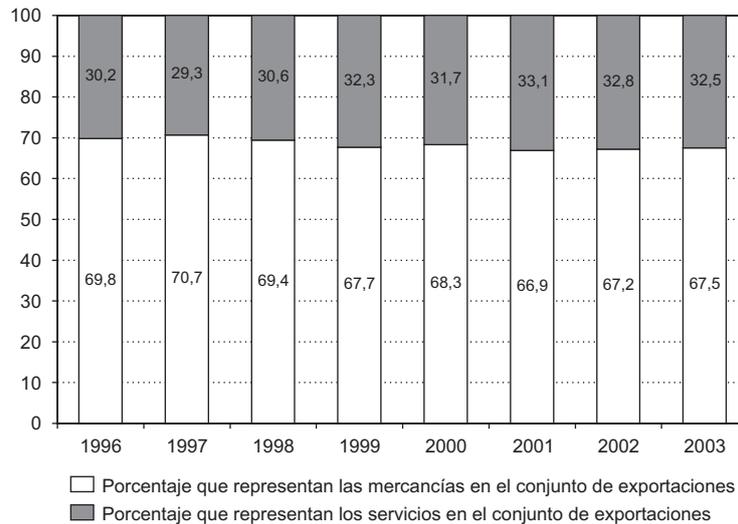
Tampoco se observan cambios importantes en la estructura sectorial del comercio exterior español en los últimos nueve años. La economía española exporta automóviles, semimanufacturas, y bienes de equipo, e importa los mismos capítulos más productos energéticos.

Aunque los porcentajes entre 1995 y 2003 son prácticamente los mismos, sí parece que hay un cierto desplazamiento hacia productos de mayor componente tecnológico y mayor valor añadido en cada sector. Así, parecen ganar peso en la exportación los alimentos elaborados, los productos químicos, los medicamentos, el material de transporte (especialmente ferroviario, de carretera y aeronaves), los componentes de automóvil y

el textil de alta calidad, la electrónica de consumo, mientras pierden peso las materias primas, los metales y el acero, los alimentos no elaborados, los bienes de equipo tradicionales y los productos de consumo tradicional. Es decir, hay un lento desplazamiento hacia sectores intensivos en capital humano y tecnología y pérdida de importancia de sectores tradicionales intensivos en mano de obra no cualificada (Cuadro 4).

A pesar de estos avances, la estructura de la exportación española sigue siendo muy deficitaria en el componente tecnológico. Tradicionalmente ese desfase se ha cubierto, en buena parte, a través de la inversión de empresas que se instalan en España para reducir sus cos-

GRÁFICO 4
DISTRIBUCIÓN ENTRE BIENES Y SERVICIOS DE LA EXPORTACIÓN
(En %)



tes de producción y reexportar al mercado internacional, fundamentalmente europeo. De hecho, muchos de los sectores que están en expansión, como el químico o el de electrónica de consumo, se componen en su gran mayoría de inversiones de empresas multinacionales. La capacidad de incrementar la exportación de este tipo de productos dependerá en buena medida de que la economía española sea capaz de seguir atrayendo este tipo de inversión productiva.

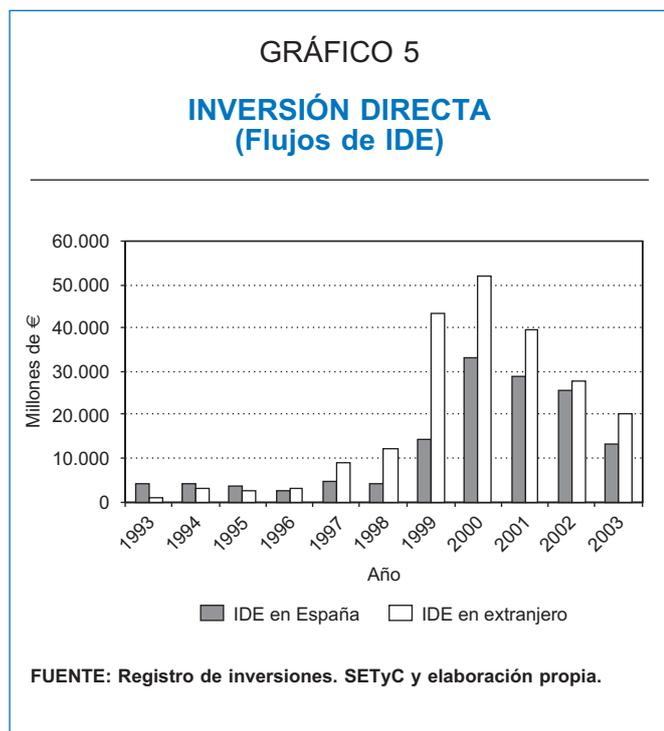
Por su parte, el comercio de servicios, renglón tradicionalmente superavitario en la balanza de pagos española, gana peso en el comercio exterior español como ocurre en la mayoría de las economías de la OCDE. La economía española se configura cada vez más como una economía terciaria y ello tiene su lógica repercusión en el sector exterior.

En los últimos años, se observa una tendencia al aumento paulatino del peso de los servicios en la exportación española, que pasa de suponer un 30 por 100 de las exportaciones en 1996 a un 33 por 100 en 2001-2003.

Dentro de la exportación de servicios pierde peso el sector turístico, que en 1996 representaba el 62 por 100 y en 2003 ese porcentaje se reduce ocho puntos hasta el 54 por 100. Por otra parte, mientras entre 1996 y 2003 el conjunto de la exportación de servicios creció un 10,5 por 100 (las mercancías crecieron un 9 por 100) en términos nominales, la exportación de servicios de turismo sólo lo hizo en un 8 por 100 frente a la de los servicios no turísticos que creció un 13 por 100.

En conclusión, la economía española se especializa cada vez más en la producción y exportación de servicios, pero pierde peso la exportación tradicional turística a favor de otros sectores.

También los servicios ganan peso en la importación española y, nuevamente, dentro de la importación de servicios, pierde peso el turismo, aunque en menor medida que en la exportación. Lógicamente una economía que experimenta un fuerte crecimiento de su renta como ha sido en esos años la economía española, también incrementa su demanda de bienes de



alta elasticidad renta como son los servicios de alta calidad.

El saldo de la balanza de servicios continúa siendo muy superavitario pasando de 15.500 millones de euros en 1996 a 27.300 millones en 2003, es decir, un crecimiento medio de 8,3 por 100 anual. Este crecimiento, sin embargo, ha sido insuficiente para contrarrestar el incremento del déficit de mercancías. Entre 1996 y 1998 los superávits de la balanza de servicios eran mayores que los déficits de mercancías; a partir de esa fecha el conjunto de la balanza comercial (bienes y servicios) mantiene altos saldos negativos, que con un creciente déficit en rentas y un menguante superávit en transferencias generan unos déficits por cuenta corriente enormemente elevados.

7. Los flujos de inversión directa hacia España

Tomando como referencia el Registro de Inversiones, se observa cómo tanto los flujos de inversión directa hacia España, como los de España hacia el exterior, cre-

cen a ritmos muy importantes en la segunda mitad de los años noventa.

En lo que se refiere a la captación por parte de la economía española de inversiones directas, tres son a nuestro juicio los factores que explican este crecimiento de la inversión directa. En primer lugar, el fuerte crecimiento económico español de aquellos años generaba expectativas de altos beneficios futuros para las empresas inversoras y ampliaba el tamaño del mercado español. En segundo lugar, la integración en la Unión Monetaria Europea daba una total seguridad cambiaria a las inversiones exteriores, especialmente a las europeas. Y por último, el proceso de privatización de los grandes monopolios públicos y la liberalización de mercados, crearon nuevas oportunidades de inversión en sectores hasta entonces cerrados a la inversión exterior y aumentaron las expectativas de crecimiento económico.

Sin embargo, en 2000 se alcanza un máximo de inversión neta registrada de 33.000 millones de euros. A partir de entonces, en los tres años posteriores, se produce una intensa caída que reduce la inversión hasta los menos de 14.000 millones que observamos en 2003. La caída es aún más intensa si recordamos que a partir de la creación de la ETVE a finales de 2000, unos 7.000 millones anuales de la inversión directa recibida en España se dirige a estos entes, meros vehículos de intermediación hacia otros países.

La caída de la entrada de inversión directa es un hecho compartido en esos años por la mayoría de países, especialmente desarrollados. Las cifras de la UNCTAD así lo corroboran: mientras en 2000 los flujos de inversión a nivel mundial alcanzaron los 1,39 billones de dólares, en 2003 esta cifra se redujo a 0,56 billones. Esta caída es especialmente acusada en los países desarrollados que pasan de recibir 1,13 billones de dólares de inversión directa en 2000 a tan sólo recibir 0,38 billones en 2003. Además si en 2000 los países desarrollados recibían más del 81 por 100 de la inversión directa mundial, en 2003 ese porcentaje se reduce al 68 por 100.

En este sentido son preocupantes las cifras que vamos conociendo de 2004. La fuerte caída de la inversión

directa hacia España agudizan las tendencias de los últimos años. Uno de los objetivos primordiales de política económica debe ser revertir esta situación, creando el marco institucional, fiscal, laboral y de infraestructuras más favorable a la atracción de inversiones.

Si analizamos la procedencia geográfica de la inversión directa en España, podemos observar cómo ésta se origina fundamentalmente en países OCDE. En el año 2000, máximo histórico de la inversión directa en España, casi el 95 por 100 de las inversiones procede de países desarrollados, y en 2003, último año para el que tenemos datos disponibles, este porcentaje alcanza un valor de más del 91 por 100. Esta cifra es muy parecida a lo que ocurre a nivel mundial: según los datos de la UNCTAD, la inversión directa mundial tiene consistentemente un origen de más del 90 por 100 en países desarrollados.

Respecto a la estructura sectorial se puede observar el amplio porcentaje de inversión en sociedades de tenencias de valores que se acentúa a partir del cambio legislativo de finales de 2000.

Aislado el efecto de la mera inversión financiera, no parece haber un patrón claro de los sectores a los que mayoritariamente se dirige la inversión directa hacia España. Los sectores varían enormemente de año en año, y la distribución sectorial es muy sensible a operaciones concretas. Sin embargo, sí se pueden apuntar tres tendencias en la composición sectorial de la inversión directa en España en la última década.

En primer lugar, se observa un rápido crecimiento de la inversión en sociedades de tenencias de valores, cuya única finalidad es servir de vehículo de la inversión final hacia terceros países.

En segundo lugar, la inversión tiende a concentrarse en el sector servicios (telecomunicaciones, comercio, servicios financieros), en consonancia con la ventaja comparativa que parece tener la economía española en estos sectores. Y por último, y como consecuencia de lo anterior, pierde peso la inversión en sectores industriales, salvo algún caso concreto (el sector químico), e incluso se observa desinversión.

8. Los flujos de inversión directa desde España hacia el exterior

La inversión directa desde España hacia el exterior es mucho más tardía. La economía española no es una economía inversora en el exterior hasta la segunda mitad de los años noventa. Teniendo en cuenta que la capacidad inversora en el exterior es uno de los rasgos característicos de las economías desarrolladas, podríamos afirmar que hasta finales de los noventa la economía española no alcanza su madurez.

Son múltiples los factores que pueden explicar este comportamiento. En primer lugar, podemos destacar el escaso grado de capitalización de la economía española en las décadas anteriores. Una de las características propias de la economía española ha sido, y en gran medida sigue siendo, un bajo grado de capitalización, por lo que el capital tendía a ser más productivo en nuestro país que en otros países con ratios capital-trabajo más altos. En ese contexto, para las empresas españolas era más interesante invertir en el territorio nacional, donde conseguían más rendimientos y además accedían a un mercado en expansión (especialmente durante los sesenta y ochenta). Esta explicación, típicamente neoclásica, sin embargo sólo es parcial, en la medida que una gran parte de los flujos de inversión, como ya hemos señalado, se realiza entre economías desarrolladas, todas ellas con altos niveles de capitalización.

Una segunda explicación estaría relacionada con el marco regulatorio de los movimientos de la balanza financiera. La falta de ahorro interno suficiente para financiar el proceso de capitalización de la economía española se ha traducido en los últimos 50 años en episodios frecuentes de problemas de financiación del déficit por cuenta corriente. Prácticamente todos los períodos de expansión continuada terminaron abruptamente en una crisis de balanza de pagos que conducía a un ajuste de la demanda interna y a una devaluación.

Para paliar este problema, o al menos retrasarlo, el régimen de control de cambios solía mantener normas más rígidas que las de los países más avanzados de la

OCDE. No es hasta principio de los años noventa cuando se produce la liberalización de todos los movimientos de capital, y el sistema de control de cambios no es plenamente homologable con el del resto de países de la UE hasta finales de la década. Esta histórica restricción de los movimientos de capital hacia el exterior tiene necesariamente que haber influido en la capacidad inversora de la empresa española.

En tercer lugar, hay que tener en cuenta que la mayor parte del tejido empresarial español lo componen medianas y pequeñas empresas, para las que una inversión fuera de las fronteras españolas se hace muy costosa en términos de información y recursos, pero sobre todo en términos de riesgo. Además, la empresa española no suele tener un nivel tecnológico suficiente que permita tener ventajas en nuevos mercados que compensen los inconvenientes de actuar en un entorno desconocido.

Por último, hay que tener en cuenta que la capacidad de financiarse en los mercados internacionales para abordar los procesos de inversión exterior ha estado muy limitada hasta la segunda mitad de los noventa. La historia de devaluaciones de la peseta tenía como lógica consecuencia una importante prima de riesgo financiera para todos los agentes económicos españoles. Sólo a partir del progresivo cumplimiento de los criterios de Maastricht, esta prima de riesgo se va reduciendo, y las empresas españolas tienen la posibilidad de financiar competitivamente sus operaciones de inversión en los mercados financieros mundiales.

Así, en la segunda mitad de los noventa se dan una serie de circunstancias que permiten, por primera vez en la historia económica española, un proceso de internacionalización masivo de nuestras empresas: no existen restricciones a los movimientos de capital, los costes financieros son similares a los del resto de países de la OCDE, el proceso de globalización elimina obstáculos a la posibilidad de invertir y, en todo el mundo, se produce una oleada de privatizaciones de monopolios públicos y de desregulación de mercados que abre nuevas oportunidades de inversión.

La inversión española en el exterior no sigue el patrón clásico. No se trata de empresas con ventaja tecnológica en un producto comercializable, que empiezan su actividad internacional mediante la exportación para posteriormente pasar a producir en los mercados de destino. La empresa española inversora, por el contrario, es una empresa de servicios que acaba de ser privatizada y/o desregularizada y que puede trasladar su conocimiento a países que están llevando en ese momento procesos similares. Al tratarse de sectores de servicios y de industrias de red, el impacto que tienen sobre la exportación española a los países en los que se invierte es modesto.

El crecimiento de la inversión directa de España en el exterior en la segunda mitad de los noventa sólo puede calificarse como de explosivo. Hasta 1996 los volúmenes de inversión directa neta son muy pequeños, unos pocos miles de millones de euros al año. En 1997 se superan los 9.000 millones de euros, en 1998 se alcanzan casi 12.500 millones de euros, en 1999 se da un gran salto hasta más de 43.000 y en 2000 se consigue una cifra máxima de más de 51.700 millones de euros. A partir de entonces, y de forma paralela a lo que ocurre con la inversión hacia España y con los flujos a nivel mundial, se produce un importante descenso hasta los 20.000 millones registrados en 2003.

Sin embargo, los datos de la UNCTAD sugieren que en 2003 se produce una recuperación de los flujos de inversión desde las economías desarrolladas que España no comparte. Quizás porque, en buena parte, el crecimiento de la inversión española entre 1998 y 2000 se debió a factores únicos e irrepetibles.

Desde el punto de vista geográfico, dos son los destinos a los que se dirigen estos flujos de inversión desde España: la Unión Europea y Latinoamérica. La inversión en América Latina se concentra principalmente entre 1998 y 2000, alcanzando en este último año el 42 por 100 de la inversión española en el exterior. A partir de esa fecha y coincidiendo con la desaceleración de la economía mundial que se observa en los primeros años de la década, la inversión en Latinoamérica va perdiendo

do importancia a favor de la UE. En 2003 más del 73 por 100 de la inversión Española en el exterior se concentra en la Europa comunitaria.

Este reparto geográfico de la inversión española en el exterior precisa de algunos comentarios. En primer lugar, es la inversión en la Europa comunitaria el factor más permanente en la composición geográfica de la inversión española. Aunque la inversión en Latinoamérica alcanza cotas muy importantes durante los años 1998 a 2000, ésta disminuye muy rápidamente en los años posteriores.

En segundo lugar, sorprende el escaso peso como destino de las zonas de mayor crecimiento de la economía mundial. Apenas existe inversión en Asia o en los países de la ampliación, que son los mercados más dinámicos a nivel mundial.

Por último, la inversión española aunque se concentra en países desarrollados, siguiendo los patrones mundiales, apenas se dirige a EE UU y Japón.

Por otra parte, la distribución sectorial está muy ligada a la concentración geográfica. Entre 1998 y 2000, predominan los sectores de servicios y de industrias de red impulsados por la inversión en América Latina, entre ellos, construcción, electricidad, energía, servicios financieros o telecomunicaciones. A partir de 2001, y en paralelo al descenso de la inversión en Latinoamérica, adquieren un mayor protagonismo los sectores industriales, seguramente reflejando el esfuerzo de la industria española para mantener su competitividad a través de la deslocalización de sus actividades productivas.

9. Conclusiones

La competitividad de una economía es un fenómeno complejo que no puede ser analizado en todos sus aspectos por un artículo de estas dimensiones. En este trabajo nos hemos limitado a analizar unas cuantas variables que nos pueden indicar como ha evolucionado la competitividad en la última década.

Como indicadores positivos de la posición competitiva de España tenemos, en primer lugar, el fuerte incremen-

to de la exportación, que ha seguido creciendo por encima del PIB nominal y ha contribuido al mayor grado de apertura de la economía española. Este crecimiento de las exportaciones también ha sido igual o incluso superior al crecimiento del comercio mundial, por lo que se han mantenido las cuotas de mercado. Por otra parte, los destinos de la exportación española son países OCDE, estables desde el punto de vista político y económico y a su vez mercados muy competitivos.

En segundo lugar, se observa una paulatina especialización en bienes de mayor contenido tecnológico y de valor añadido y en servicios distintos de los turísticos. Aunque los avances hacia este patrón de comercio son muy lentos, sí demostrarían que la estructura económica española se mueve en la dirección adecuada.

Por último, entre los factores favorables a nuestra competitividad se encuentra el crecimiento de la inversión española en el exterior, que en buena medida confirma la mayoría de edad de nuestra economía y la culminación del proceso de internacionalización de nuestras empresas.

Por el contrario, en los últimos años se observan unos preocupantes indicios de pérdida de competitividad que tienden a incrementarse en los últimos datos. El saldo exterior tiende a deteriorarse hasta el extremo de que el déficit exterior español se sitúa ya entre los más altos de la OCDE en relación al PIB. De esta forma la economía española seguiría un patrón muy similar al de expansiones anteriores, es decir, seguiría mostrando una incapacidad de crecer sin desequilibrarse. Aunque en esta ocasión la pertenencia a una unión monetaria permite prolongar el desequilibrio, pero también dificulta la corrección del mismo.

Se observa igualmente un deterioro continuo y acelerado del tipo de cambio real, y que cuando mejora se debe exclusivamente a los movimientos en tipo de cambio ya que persiste un importante diferencial de inflación y de la capacidad de competir por la inversión exterior, que se ha reducido drásticamente en los últimos años.

La economía española continúa exportando hacia mercados de lento crecimiento, mientras que nuestra

presencia exportadora e inversora en Asia, Norteamérica o Europa del Este continúa siendo muy modesta.

Por último, en la última década no se aprecian avances sustanciales en el desequilibrio tecnológico tradicional de la economía española, ni en el crecimiento de la productividad, aunque esto último debe matizarse por la situación de exceso de oferta de partida existente en el mercado de trabajo.

Para hacer frente a elementos preocupantes de la posición competitiva española y reforzar los elementos positivos se precisa continuar con el esfuerzo de política económica. La política fiscal debe tratar de reducir el ex-

ceso de demanda interna que propicia la pertenencia a la UEM, se debe diseñar un marco institucional, fiscal y laboral aún más atractivo a la inversión directa, es preciso un enorme esfuerzo en educación que permita mejorar la calidad del capital humano y una política tecnológica realmente incentivadora de la creatividad. La economía española ha sabido siempre adaptarse a los retos de su internacionalización, y la situación actual debe ser vista como una oportunidad. Para ello se precisa un esfuerzo conjunto de la sociedad y de los gestores de la política económica, que deben asumir el reto de la competitividad como uno de sus objetivos prioritarios.