

La competitividad de la economía española

.....
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS
DEL SECTOR EXTERIOR
.....

Las estimaciones realizadas por la agencia europea de estadísticas Eurostat sobre la evolución de la productividad en los países de la Unión Europea, en las que la economía española ha perdido casi cinco puntos respecto a la media comunitaria desde 1993 hasta 2001 han reabierto el debate sobre los conceptos de competitividad/productividad y sus indicadores de medición.

1. El concepto de competitividad/productividad

La frecuencia en el uso de determinados conceptos económicos no implica que exista un consenso generalizado sobre el significado de los mismos. Este es el caso de dos conceptos tan difundidos como el de la competitividad y la productividad.

De hecho, para ciertos autores, la reiteración de estos términos no son sino la consecuencia de la propia incapacidad de la ciencia económica, que utiliza términos como el de la competitividad y la productividad para englobar aspectos que no es capaz de definir con precisión.

En concreto, las dificultades asociadas al análisis de estos conceptos se asocian, en primer lugar, a la complejidad de elaborar un indicador representativo y operativo; en segundo lugar, a su carácter relativo, dado que lo importante no es tanto su magnitud absoluta como su evolución a lo largo del tiempo y su comparación con otras economías; finalmente, son conceptos dinámicos, por su propia naturaleza, por lo que requieren de un enfoque de largo y no de corto plazo.

Según la OCDE, la competitividad de una nación sería el grado en que un país puede, bajo condiciones de libre mercado, producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, al mismo tiempo que expande la renta real de su población en el largo plazo. Por su parte, para la Comisión Europea existen dos significados básicos de competitividad: por un lado, la competitividad de un país se asocia a la capacidad de incrementar la cuota de exportación en los mercados internacionales; por otro, se entiende por competitividad la capacidad de sostener una tasa de crecimiento económico elevada, sin que el saldo por cuenta corriente se deteriore. Finalmente, un concepto bastante popularizado, por su uso en los informes de competitividad, como el del *World Economic Forum*, es el que asocia la competitividad a la capacidad de un país o de una empresa para, proporcionalmente, generar más riqueza en los mercados mundiales.

Cuando nos referimos a la productividad, es necesario tener en cuenta que el crecimiento de los países se produce bien por un incremento de la mano de obra ocupada, bien por un aumento del capital instalado, o bien por la incorporación de progreso técnico. Es precisamente la incorporación de dicho progreso técnico la que conlleva la mejora de la productividad de los factores que intervienen en el proceso productivo.

En cualquier caso, al hablar de mejoras en la productividad de una economía o de una empresa, no debe olvidarse que éstas no sólo se asocian a innovaciones tecnológicas, sino también a asignaciones más eficientes de los recursos productivos, como puede ser el caso de un



EN PORTADA

desplazamiento de la mano de obra de actividades menos productivas a sectores más productivos.

2. Las formas de medir la competitividad/productividad

2.1. La competitividad-precio

Buena parte de los análisis utilizan la variable precio como el indicador del grado de competitividad de un país a nivel internacional. En concreto, a la hora de analizar la competitividad-precio de una economía, se emplea el tipo de cambio efectivo real. Para la estimación del tipo de cambio real se hace uso de diversos indicadores de precios relativos, como pueden ser los precios de consumo, los precios de producción o precios específicos de exportación, o también, alternativamente, los denominados costes laborales unitarios. En sentido estricto, dentro de los indicadores de competitividad-precio, el de los costes laborales unitarios puede ser el teóricamente más adecuado, dado que permite comparar el crecimiento de los costes de la mano de obra con el aumento de la productividad de dicha mano de obra.

A pesar de lo extendido de los indicadores de competitividad-precio, varios son los problemas que plantean:

- El comercio internacional, sobre todo el de los países avanzados, se caracteriza porque el principal factor de competencia no es la variable precio, sino la diferenciación del producto.

- La utilización de los costes relativos como medida de la competitividad-precio conlleva el supuesto no siempre cierto de que la fijación de los precios se realiza en función de los costes, ya que, en un contexto caracterizado por la competencia imperfecta y la oligopolización de los mercados, la dependencia de los precios respecto a los costes se hace mucho más difusa.

- Una disminución de los precios relativos no siempre conlleva una mejora de la competitividad en la medida en que puede llevar asociada una reducción de los márgenes comerciales, que haga poco sostenible la continuidad de la actividad económica.

- Los precios de los bienes de exportación o de importación, como indicadores de precios relativos, no tienen en cuenta que existen productos, básicamente servicios, que no son intercambiados en los mercados internacionales. La conclusión que se obtiene de esta afirmación es que en la medida en que la mejora de competitividad se produzca en el sector servicios, ésta no tendrá efecto en las cuotas de mercado que se limitan a valorar la evolución de los bienes comercializables.

- Los costes laborales son sólo una parte de los costes totales (costes financieros, depreciación del equipo productivo, impuestos, etcétera). Por otra parte, una mejora de los costes laborales puede deberse tanto a un aumento de la productividad, como al cierre de las empresas menos eficientes, con el consiguiente desempleo generado.

- El enfoque subyacente en la competitividad-precio es un enfoque de corto plazo, tal como lo muestra la denominada «paradoja de Kaldor», según la cual, países cuya competitividad-precio mejora no obtienen ganancias en su cuota de mercado. Esto es así porque existen factores de tipo organizativo o tecnológico que son los que realmente recogen el grado de competitividad de una economía.

2.2. La competitividad estructural: las cuotas de mercado

Todas estas limitaciones del enfoque de competitividad-precio tratan de ser superadas por el enfoque de la competitividad estructural. Entender la competitividad desde un punto de vista estructural supone partir de un análisis más global y de largo plazo, en el que se incorporan factores como la calidad de la producción, la capacidad para introducir nuevos productos y nuevos procesos de fabricación, elementos organizativos, aspectos institucionales, grado de estabilidad macroeconómica, conocimiento de los mercados, control de los canales de distribución, etcétera.

En la medida en que resulta muy complicado obtener un indicador que englobe todas esas cuestiones, ya que en realidad más que de indi-



EN PORTADA

ador de competitividad habría que hablar de una función de competitividad, la mayoría de los análisis de competitividad estructural hacen uso de las cuotas de mercado, como medida de la evolución de la tasa de penetración de los bienes y servicios de un país o de una empresa en los mercados internacionales o en determinados mercados. Es verdad que, aunque se trate de un mejor indicador de la competitividad estructural que el que se deriva de los precios, el análisis de las cuotas de mercado también debe realizarse de manera matizada, en la medida en que:

- No es indiferente el tipo de producto y la clase de mercado en el que se está ganando cuota de mercado.
- La evolución de las cuotas de mercado no sólo depende de factores internos, sino que pueden estar condicionadas por elementos exógenos, como el tipo de políticas comerciales de terceros países.
- La competitividad de un país no sólo debe analizarse por el lado de las exportaciones, sino respecto a la producción global. Así, un país que gana cuota de mercado a nivel mundial pero que pierde participación en su mercado interior, puede no estar realmente mejorando su competitividad.

2.3. La productividad

Por lo que respecta a la productividad, las dificultades de medición son también importantes. En su acepción más simple, se mide la productividad como la relación entre el nivel de producción y los factores de producción empleados. Dicha relación puede referirse sólo a un factor (vgr: productividad del trabajo) o al conjunto de factores que intervienen en la producción. Las estimaciones sobre el crecimiento económico descomponen éste en aquél que es generado por el aumento de los factores de producción y aquél que es generado por el progreso técnico, es decir, por el aumento de la productividad de los factores. En la práctica, dicho progreso técnico es identificado con el residuo de los estudios econométricos, lo que es realmente significativo de que el concepto «productividad»

es en cierta medida un cajón de sastre en el que se incorpora todo lo que no se ha sido capaz de asignar a otros factores.

Por otra parte, la valoración sobre la evolución de la productividad de una economía o de una empresa está condicionada por la evolución del empleo. Un incremento de la productividad que tenga lugar al margen de la creación de empleo tiene una valoración mucho más negativa que una leve reducción de la productividad con creación de empleo.

Finalmente, tampoco debe olvidarse que la relación entre los niveles de producción y la población ocupada, es decir, la denominada productividad aparente no tiene en cuenta las mejoras de calidad de la producción, que no deja de ser otra forma de mejorar la productividad, que las estadísticas convencionales no son capaces de medir.

3. El caso de España

3.1. La competitividad-precio de la economía española

Tal y como ya se ha señalado, los datos de Eurostat sobre la productividad de la economía española muestran que la productividad de la economía española pasó de representar el 96,8 por 100 de la media comunitaria en 1993 al 92 por 100 en 2001. Al mismo tiempo, el análisis de los costes laborales también pone de manifiesto que, desde 1996, los costes laborales de la economía española han crecido por encima de la media de la UE. En este contexto, si los costes laborales suben por encima de la media comunitaria y la productividad crece menos que en el resto de los países comunitarios, la consecuencia es un empeoramiento de la competitividad-precio de nuestra economía, medida en términos de costes laborales unitarios.

No cabe duda de que para un país como España, cuyo nivel de desarrollo es inferior a la media de los países de la UE y que, por lo tanto, necesita un mayor crecimiento de la renta per cápita que en el resto de países para progresar en el proceso de convergencia real, resulta fundamental que los costes no crezcan por encima de



EN PORTADA

la productividad, dado que eso nos hace perder competitividad.

Sin embargo, tal y como se ha comentado con anterioridad, los costes laborales unitarios son sólo uno de los indicadores de competitividad-precio que pueden utilizarse. De hecho, la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo viene elaborando su indicador de tendencia de la competitividad (ITC) cuya evolución se muestra en el Gráfico 1.

españolas (el ITC pasa de 82,4 en 2000 a 83,6 en 2001), pues mientras el diferencial de precios respecto a los países de la OCDE se deterioraba, el tipo de cambio del euro se mantuvo prácticamente estable.

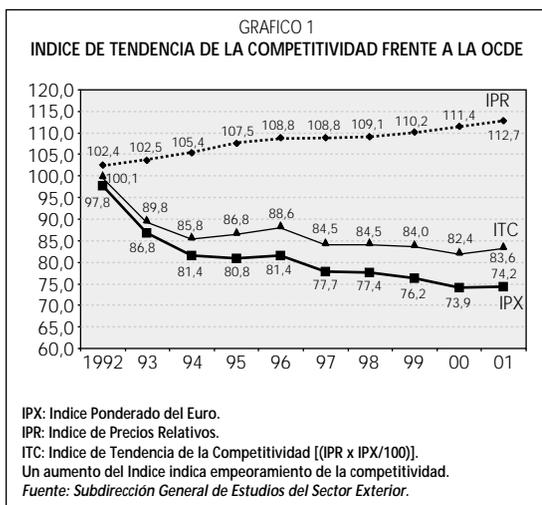
3.2. La competitividad estructural de la economía española: la evolución de las cuotas de mercado

3.2.1. Las cuotas de mercado totales

El análisis de la evolución de la cuota de mercado de las exportaciones españolas en el mercado mundial permite conocer el comportamiento de la competitividad estructural de las ventas españolas al exterior al incluir el efecto de la variación de los precios y del tipo de cambio y de otros factores tales como el crecimiento del comercio mundial, el comportamiento de los precios mundiales de mercancías, la imagen de los productos españoles en los mercados de destino y la calidad de estos productos.

En el Gráfico 2 aparece la evolución de la cuota de mercado de las exportaciones españolas en el mercado mundial desde el año 1993 hasta el año 2001, últimos datos disponibles, en el que es posible distinguir dos fases: una que va desde el año 1993 hasta el año 1998 y otra desde este año hasta la actualidad.

- Entre 1993 y 1998 la cuota de mercado de las exportaciones españolas en el comercio mundial pasó del 1,68 al 2,01 como consecuencia de varios factores. En primer lugar, las devaluaciones de la peseta en 1992 y 1993 redujeron mar-



EN PORTADA

El ITC recoge el efecto conjunto de las variaciones de los precios, medidas por el índice de precios relativos (IPR) y del tipo de cambio de la peseta/euro (IPX). Ambos índices están ponderados por la importancia del área considerada en el comercio exterior español.

Tal y como se puede observar en el gráfico, la caída del ITC refleja una ganancia de competitividad de los productos españoles respecto a los países de la OCDE. Así, desde 1996, la depreciación acumulada por la peseta y el euro supusieron una caída en el IPX, que ha logrado compensar la evolución desfavorable de los precios relativos, reflejado por la subida del IPR. Es decir, los precios de los productos españoles han crecido más que los de nuestros competidores pero la tendencia depreciatoria del tipo de cambio ha permitido vender los productos españoles a un precio final inferior en los mercados de los países de la OCDE.

En el año 2001 se produjo un ligero deterioro de la competitividad-precio de las exportaciones



CUADRO 1
CUOTAS DE MERCADO POR PAISES EN EL COMERCIO MUNDIAL

Países	Cuota								
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
España	1,68	1,74	1,82	1,94	1,91	2,01	1,95	1,79	1,8
Estados Unidos.....	12,6	12,3	11,6	11,9	12,6	12,7	12,4	12,3	11,9
Alemania.....	9,9	10,1	10,1	9,9	9,4	10,0	9,6	8,7	9,2
Francia.....	5,7	5,7	5,7	5,5	5,3	5,7	5,3	4,7	5,2
Reino Unido.....	5,0	4,9	4,8	4,9	5,1	5,1	4,8	4,4	4,4
Italia.....	4,6	4,5	4,7	4,8	4,4	4,5	4,1	3,7	3,9

Fuente: OMC.

cadamente el valor de las exportaciones españolas en dólares provocando una ligera reducción de la cuota que se fue recuperando en años posteriores por la ganancia de competitividad-precio y por el elevado dinamismo del comercio internacional. En segundo lugar, las exportaciones españolas en volumen han crecido por encima del comercio mundial gracias al proceso de internacionalización de las empresas españolas para las que la exportación ha dejado de ser una actividad residual. Finalmente, la creación del Mercado Unico en 1993 supuso la aparición de un nuevo entorno para las empresas españolas en el que su competitividad-precio y estructural iba en aumento.

- En el período 1999-2000 el euro se depreció en un 17,5 por 100 respecto al dólar y el precio del crudo se multiplicó por casi 2,3 afectando negativamente a la cuota de las exportaciones españolas por dos vías. Por un lado, al depreciarse el euro se reduce el valor de las exportaciones españolas en dólares y, por otro, el aumento de los precios del crudo genera un incremento en el valor del comercio mundial en el que no participa España por ser un país importador de esta fuente de energía.

Por otro lado, como podemos observar en el cuadro de cuotas de mercado por países, las economías europeas ven caer su cuota en las exportaciones mundiales en el año 2000 en beneficio de los países exportadores de petróleo. En cuanto a la cuota de Estados Unidos, ésta cae sólo ligeramente pues sólo se ve afectada por el efecto del aumento de precio del petróleo. Por lo que respecta al año 2001, la ralentización en el crecimiento de los precios del crudo y el mantenimiento del tipo de cambio del euro respecto al dólar hace que los países europeos recuperen parte de

la cuota perdida y que los países exportadores de petróleo vean caer ligeramente su participación en el comercio mundial.

Finalmente, el análisis de la evolución de la cuota de mercado de nuestros principales países competidores entre 1993 y 2001 y su comparación con España pone de relieve que, mientras la cuota española ha crecido a un ritmo medio del 1 por 100 anual, la del resto de países considerados (Francia, Reino Unido, Italia, Estados Unidos y Alemania) se ha reducido entre un 0,7 por 100 anual medio para Estados Unidos y un 1,9 por 100 anual medio para Italia. Si el análisis lo realizamos desde 1996 observamos que mientras España ha mantenido su cuota de mercado a nivel mundial (-1,1 por 100) países como Alemania han perdido un 8,9 por 100 de su cuota de mercado, Francia un 8,8 por 100, Reino Unido un 8,3 por 100 e Italia un 17 por 100.

Los datos analizados ponen de manifiesto que en el año 2001 el ritmo de recuperación de nuestra cuota de mercado tras la elevación de los precios del petróleo del 2000 está siendo algo más moderado que en el caso alemán, francés o italiano.



EN PORTADA

CUADRO 2
CUOTA DE MERCADO DE ESPAÑA
EN LA EXPORTACION MUNDIAL NO PETROLERA (*)

Año	Cuota de mercado
1994	1,80
1995	1,88
1996	2,02
1997	1,98
1998	2,06
1999	1,92
2000	1,80
2001 (**).....	1,87

(*) Cociente entre exportaciones de España al resto del mundo y exportaciones mundiales de países no-OPEP.
(**) Enero-septiembre.
Fuente: FMI, Direction Of Trade Statistics 2001 y marzo 2002 y elaboración propia.

Sin embargo, si eliminamos el comercio con los países de la OPEP, cuyos intercambios comerciales son los que más influidos se ven por la variación de los precios del crudo, se observa cómo la recuperación de nuestra cuota de mercado está siendo más rápida. Así, en el año 2000, la cuota de mercado de las exportaciones españolas se situaba en 1,85 y en 2001 se incrementó hasta 1,99, situándose ya en los niveles próximos a 1998 (1).

CUADRO 3 CUOTAS DE MERCADO DE LOS PAISES EXPORTADORES DE PETROLEO			
País	Cuota		
	1999 (%)	2000 (%)	2001 (%)
Rusia.....	1,3	1,7	1,7
Arabia Saudita.....	0,9	1,3	1,1
Indonesia.....	0,9	1,0	0,9
Noruega.....	0,8	0,9	0,9

Fuente: OMC.

3.2.2. Cuotas de mercado de España por áreas geográficas



EN PORTADA

Al analizar la participación de las exportaciones españolas sobre la importación total de cada país, se observa cómo en 2001 ha mejorado el peso de nuestras exportaciones no sólo a nivel global sino también en la Unión Europea y en la OCDE. Dentro de la UE, destaca la mejora de las exportaciones españolas en países claves para nuestro comercio como Francia, Italia y Reino Unido.

Así, respecto a los primeros años de la década de los noventa, se ha producido un crecimiento considerable de nuestra cuota de mercado en los principales mercados de destino de nuestras exportaciones (UE, Francia, Portugal, Italia, Reino Unido, etcétera), siendo probablemente el dato más negativo el estancamiento que se viene produciendo desde mediados de los años noventa en el mercado alemán.

La evolución de las cuotas de mercado por destinos geográficos refleja, por otra parte, el

(1) En 1998, se produjo una fuerte depreciación del dólar lo que hizo que el ritmo de crecimiento del comercio mundial se redujese bruscamente (10,5 por 100 en 1997 y 5,1 por 100 en 1998) y España se viese favorecida al tener denominadas sus exportaciones en euros.

elevado grado de concentración de nuestras exportaciones en los países de la UE, y un relativo estancamiento de nuestra presencia en otros mercados con gran potencial como el Este asiático o la Europa Central y del Este. También resulta destacable la persistencia de nuestra cuota de mercado en un país de la importancia de Estados Unidos.

Las principales conclusiones del análisis geográfico son las siguientes:

- Nuestra cuota de mercado en el ámbito de la Unión Europea ha mejorado un 23,3 por 100 al pasar de 3,0 en 1993 a 3,7 en 2001. Desde 1996 nuestra cuota de mercado ha mejorado un 12,1 por 100 al pasar del 3,3 por 100 al 3,7 por 100. No podemos olvidar la importancia de estos datos sobre todo teniendo en cuenta que en 2001 más del 70 por 100 de nuestras exportaciones se dirigieron a la UE y que la cuota de mercado de nuestras exportaciones en la UE es donde más rápidamente se ha venido incrementando en los últimos años.

- En el ámbito de la OCDE también se ha producido un comportamiento favorable al haberse incrementado la participación de nuestras exportaciones en un 16,6 por 100 (del 1,8 en 1993 a 2,1 en 2001). Desde 1996 y en el ámbito de la OCDE nuestra cuota ha permanecido constante.

- Por último a nivel mundial, nuevamente el período 1993-2001 refleja datos favorables al haberse registrado una mejora de nuestra cuota de mercado del 7,14 por 100 al pasar de 1,68 a 1,8 en 2001. Desde 1996 también a nivel mundial nuestra cuota permanece constante (-1,1 por 100).

En todo caso, tal y como ya se ha señalado, el uso de cuotas de mercado en valor debe realizarse con cierta cautela. De hecho, en 2001, la cuota de mercado española, medida en dólares, tal como la estima la OMC, es prácticamente la misma que en 2000 (1,79 frente a 1,80 en 2001). Sin embargo, en 2001, las exportaciones españolas en términos reales crecieron un 2 por 100, mientras que el comercio mundial cayó un 1 por 100.

Esta serie pone de manifiesto el buen comportamiento de las exportaciones españolas en com-

CUADRO 4
CUOTAS DE MERCADO DE ESPAÑA POR AREAS GEOGRAFICAS
(Participación de las exportaciones españolas sobre la importación total de cada país)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Portugal	17,9	19,9	21,2	22,7	23,6	24,4	25,0	24,9	25,7 (***)
Francia	5,5	6,1	6,5	6,9	6,6	7,1	7,1	6,8	6,8 (****)
Italia	3,4	3,9	3,9	4,1	4,7	4,6	4,3	4,1	4,2 (***)
Alemania	2,6	2,8	3,2	3,3	3,4	3,3	3,3	3,0	2,9 (***)
Reino Unido	2,1	2,4	2,5	2,7	2,7	3,0	3,0	2,7	3,0 (***)
Belgica-Luxemburgo	1,4	1,7	1,8	1,8	1,8	2,5	2,0	1,8	1,9 (***)
Holanda	1,9	1,8	1,9	2,0	2,3	2,4	2,1	2,2	2,1 (**)
Dinamarca	1,4	1,1	1,2	1,3	1,3	1,4	1,5	1,4	1,6 (**)
Grecia	2,1	3,1	3,4	4,1	3,4	3,5	3,4 (*)	3,6 (*)	3,5 (*)
Irlanda	0,9	1,0	1,0	1,2	1,1	1,1	1,2	1,3	1,2 (***)
Austria	1,4	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6	1,4	1,4 (**)
Finlandia	0,5	1,3	1,3	1,4	1,4	1,7	1,6	1,5	1,4 (**)
Suecia	1,4	1,4	1,4	1,3	1,4	1,8	1,7	1,4	1,4 (**)
INTRA-UE 11 (a)	-	-	-	-	7,8	7,9	7,9	8,0	n.d
UNION EUROPEA	3,0	3,1	3,3	3,4	3,5	3,7	3,6	3,6	3,7
Estados Unidos	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Japón	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4
Méjico	1,9	1,6	0,8	0,4	0,8	1,0	0,9	1,0	1,0
OCDE	1,8	2,0	2,1	2,0	2,1	2,3	2,2	2,0	2,1
Argentina	3,6	4,7	4,4	4,5	4,1	4,2	3,9	3,7	n.d
Brasil	0,9	1,1	1,6	1,7	1,9	2,1	2,4	2,0	n.d
Marruecos	9,2	8,8	8,5	9,2	9,7	7,9	12,2	11,7	n.d
Argelia	10,8	10,1	10,5	9,1	7,4	6,8	5,9	5,5	n.d
China	0,5	0,8	0,8	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	n.d
NEI Asia	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	n.d
Total mundo	1,68	1,74	1,82	1,94	1,91	2,01	1,95	1,79	1,8

(a) Cuota de España en el mercado intra-UE 11: Exportaciones de España a la UEM/Importaciones totales de la UEM procedentes de la UEM

(*) Primer trimestre de 2001.

(**) 10 primeros meses de 2001.

(***) Todo el año 2001.

Fuente: Monthly Statistics of Foreign Trade (OCDE), FMI y Subdirección General de Estudios sobre el Sector Exterior.

CUADRO 5
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES EN TERMINOS REALES

Año	España	Diferencia	Alemania	Diferencia	Francia	Diferencia	Reino Unido	Diferencia	Italia	Diferencia	EE.UU.	Diferencia	Total mundial
1993	11,7	8,0	-6,3	-10,0	0,0	-3,7	0,1	-3,6	9,0	5,3	3,0	-0,7	3,7
1994	21,2	11,5	9,0	-0,7	9,9	0,2	13,0	3,3	11,7	2,0	9,7	0,0	9,7
1995	9,7	0,0	6,7	-3,0	9,6	-0,1	10,6	0,9	13,2	3,5	11,9	2,2	9,7
1996	12,0	6,9	7,1	2,0	2,2	-2,9	8,3	3,2	1,2	-3,9	8,7	3,6	5,1
1997	14,5	4,0	10,7	0,2	12,1	1,6	7,6	-2,9	3,8	-6,7	14,5	4,0	10,5
1998	6,6	1,5	5,7	0,6	8,8	3,7	1,5	-3,6	2,6	-2,5	2,2	-2,9	5,1
1999	6,4	1,0	6,3	0,9	4,0	-1,4	3,7	-1,7	1,8	-3,6	4,0	-1,4	5,4
2000	12,2	0,2	12,5	0,5	14,0	2,0	9,2	-2,8	10,2	-1,8	11,7	-0,3	12,0
2001	2,0	3,0	2,9	3,9	0,1	1,1	1,3	2,3	0,3	1,3	-5,7	-4,7	-1,0

Tasa de crecimiento anual. Media 1993-2001
(%)

	10,6		5,9		6,6		6,1		5,9		6,5		6,6
--	------	--	-----	--	-----	--	-----	--	-----	--	-----	--	-----

Tasa de crecimiento anual. Media 1996-2001
(%)

	8,9		7,5		6,7		5,2		3,3		5,7		6,1
--	-----	--	-----	--	-----	--	-----	--	-----	--	-----	--	-----

Fuentes: OCDE. OMC para total mundial s/OMC. Ministerio de Economía para España en 2001.

paración con el crecimiento del comercio mundial. España se sitúa en los años 1993, 1994, 1996, 1997 y 1999 como el país con mayor diferencial positivo de crecimiento de sus exportaciones en comparación con el comportamiento del comercio mundial.

En el año 2001 nuestro diferencial, de tres puntos, únicamente ha sido superado por Alema-

nia (3,9), ya que Francia, Reino Unido e Italia han registrado una diferencia menor.

El análisis de la evolución comparativa de nuestras exportaciones reales muestra que éstas han crecido de media en el período 1993-2001 cuatro puntos más que la media mundial (10,6 por 100 frente al 6,6 por 100), y en cualquier caso más que cualquiera de nuestros competidores (4,7 pun-



EN PORTADA

tos más que Alemania, 4 puntos más que Francia, 4,5 puntos más que Reino Unido y 4,7 puntos más que Italia). En los últimos tres años, ya agotado el efecto de las devaluaciones, las exportaciones reales españolas han seguido creciendo más que la media mundial, y también más que nuestros principales competidores, con la única excepción de Alemania en los dos últimos años.

En el período 1996-2001, el diferencial de crecimiento de nuestras exportaciones pasa a ser de aproximadamente 3 puntos por encima de la media mundial, y nuevamente superior al de cualquiera de los países de referencia.

Aún cuando en 2001 nuestra cuota de mercado en términos OMC únicamente se incrementó 0,1 décima (al pasar de 1,79 a 1,80), nuestro diferencial en el crecimiento de las exportaciones frente al comercio mundial fue superior al conseguido por Francia, Reino Unido, Italia y EEUU.



EN PORTADA



Si el análisis de la evolución de las exportaciones se efectúa en términos nominales, se pone de manifiesto las enormes distorsiones que la evolución del tipo de cambio puede producir en los datos. En 1998, el crecimiento de nuestras exportaciones medido en pesetas fue del 6,9 por 100 y medido en dólares del 4,5 por 100. Esta diferencia se acentúa en el año 2000 en el que las exportaciones españolas medidas en pesetas crecieron un 19,1 por 100 frente a sólo un 3,9 por 100 cuando el cómputo se efectúa en dólares.

3.2.3. Las cuotas de mercado sectoriales

Tomando los últimos datos disponibles que ofrece la base de datos Comtrade, del Departamento de Estadísticas de Naciones Unidas (Cuadro 6), se observa que en prácticamente todos los sectores se ha producido un aumento de cuota, a excepción de los sectores de cuero y sus manufacturas, calzado y material de transporte.

Las cuotas más elevadas en el año 2000, se dan en exportaciones de grasas y aceites (cuota del 6,6 por 100 en 2000), manufacturas de piedra (5,8 por 100), productos vegetales (5,6 por 100), calzado (4,9 por 100) y material de transporte (4,3 por 100).

Si se analiza la evolución de la cuota de mercado de los distintos sectores en el período 1995-2000 (2):

• La tasa de crecimiento media anual de nuestras exportaciones supera o es igual a la tasa de crecimiento mundial en todos los sectores a excepción del de calzado y perlas, piedras preciosas y bisutería.

• Se observa cómo prácticamente todos los sectores han ganado cuota de mercado en el período 1995-2000, incluso en aquéllos en los que las exportaciones a nivel mundial se han reducido en los mismos años, como en el caso de la Industria de alimentación, bebidas y tabaco, Grasas y aceites o Papel e industrias gráficas.

• Los cuatro principales sectores, que acumulan el 56,9 por 100 del total de nuestras exportaciones, son sectores que presentan según la clasificación de la OCDE (3) un «contenido tecnológico medio-alto» que les hace ser menos intensivos en trabajo que otros sectores no tan importantes para nuestras exportaciones. En el período 1995-2000, salvo el sector de Material de transporte que ha visto levemente reducida su cuota de mercado a nivel mundial (- 0,07), el

(2) Años para los que está disponible la aplicación Comtrade.
 (3) La OCDE realiza tradicionalmente una clasificación de sectores industriales según su grado de contenido tecnológico. Entre los de mayor intensidad tecnológica figuran la industria farmacéutica, los ordenadores, los equipos de telecomunicaciones, el sector aeroespacial y el de instrumentos de precisión. Con un contenido tecnológico medio-alto se encuentran los sectores del automóvil y material de transporte, la maquinaria, el material eléctrico y electrónico y el sector químico no farmacéutico. Son sectores de nivel tecnológico medio-bajo los productos derivados del petróleo, plásticos y manufacturas plásticas, otros productos no metálicos, la industria naval, siderurgia y productos metálicos. Los de contenido tecnológico bajo son la industria papelera y de artes gráficas, la industria agroalimentaria, la industria textil, del cuero y del calzado.

CUADRO 6
CUOTA DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR SECTORES
Exportaciones españolas/exportaciones mundiales

Sección Peso en las exportaciones de 2000*	Cuota española (2)						Δ cuota (3)	Δ X mundial (4)	Δ X España (5)	
	1995	1996	1997	1998	1999	2000				
Material de transporte (vehículos).....	(26,1)	4,3	4,6	4,3	4,2	4,3	4,3	-0,07	5,0	5,0
Maquinaria mecánica y eléctrica.....	(16,5)	1,2	1,3	1,2	1,3	1,3	1,2	+0,00	5,2	5,2
Metales comunes y sus manufacturas (herramientas, hierro y acero).....	(7,3)	2,3	2,5	2,6	2,3	2,4	2,4	+0,10	0,5	1,4
Productos ind. químicas y conexas (abonos, pólvora y explosivos, productos fotográficos o cinematograf)...	(7,0)	1,6	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8	+0,25	4,2	6,7
Productos vegetales (café, cereales, legumbres y hortalizas, frutos comestibles).....	(5,7)	5,2	5,2	5,4	5,5	5,6	5,6	+0,34	-2,4	-0,9
Materias primas plásticas, caucho.....	(5,1)	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7	2,7	+0,43	1,7	5,0
Productos minerales.....	(4,5)	0,8	0,9	1,0	1,0	0,9	1,1	+0,30	10,8	18,1
Industrias aliment., bebidas y tabaco.....	(4,4)	2,6	2,7	2,9	3,1	3,2	3,3	+0,71	-1,6	3,2
Materias textiles.....	(4,4)	1,4	1,5	1,5	1,7	1,8	1,8	+0,45	0,0	5,2
Manufact. de piedra, yeso y vidrio (productos cerámicos).....	(3,2)	5,2	5,5	5,5	5,9	5,9	5,8	+0,59	0,6	2,8
Papel e industrias gráficas.....	(3,0)	1,9	2,0	2,2	2,2	2,3	2,4	+0,47	-0,6	4,2
Animales vivos y productos del reino animal (carne, pescados, leche y productos lácteos).....	(2,9)	1,9	2,4	2,5	2,6	2,9	3,1	+1,21	-1,9	8,2
Muebles, juguete, deporte.....	(2,5)	2,1	2,5	2,6	2,7	2,6	2,6	+0,48	3,9	8,4
Calzado y sombrerería.....	(1,7)	5,1	5,0	5,4	5,4	5,0	4,9	-0,18	-0,2	-1,0
Resto artículos, arte y antigüedades, conjuntos industriales.....	(1,6)	0,5	0,6	1,3	1,1	1,1	1,1	+0,67	2,9	20,5
Material de precisión.....	(1,2)	0,6	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	+0,06	5,4	8,7
Grasas y aceites.....	(1,0)	3,6	5,1	5,6	4,8	4,0	6,6	+2,97	-9,5	2,2
Pieles, cueros y sus manufacturas.....	(0,8)	2,5	2,9	2,6	2,3	2,4	2,5	-0,01	-0,6	-0,6
Madera, corcho, cestería.....	(0,8)	1,1	1,2	1,2	1,5	1,4	1,5	+0,40	-0,7	5,7
Perlas, piedras preciosas y bisutería.....	(0,4)	0,6	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	-0,11	2,3	-1,4
Total.....	(100)	1,82	1,94	1,91	2,01	1,95	1,79	-0,03	4,7	4,8

(*) Entre paréntesis se incluyen algunas de las subsecciones de los diferentes capítulos del TARIC.

(1) Las cifras entre paréntesis muestran el % de las exportaciones españolas del sector sobre el total de exportaciones españolas.

(2) % de las exportaciones españolas del sector sobre el total de exportaciones mundiales del sector.

(3) Diferencia entre la cuota de 2000 y la de 1995

(4) Tasa de crecimiento medio anual de las exportaciones mundiales de cada sector entre 1995 y 2000.

(5) Tasa de crecimiento medio anual de las exportaciones españolas de cada sector entre 1995 y 2000.

Fuente: elaboración propia con datos de Comtrade.



EN PORTADA

resto o ha mantenido su cuota (maquinaria mecánica y eléctrica) o la ha aumentado (Metales comunes y sus manufacturas: + 0,10 y Productos industriales químicos y conexos: + 0,25).

3.3. Productividad y empleo

Como se ha mencionado al inicio de este artículo, desde 1993 hasta 2001 la productividad de la economía española se ha reducido en cinco puntos porcentuales respecto a la media comunitaria según Eurostat. Este comportamiento procede de dos efectos que actúan en sentido contrario; por un lado, el crecimiento del PIB español ha sido superior a la media de la OCDE y de la UE en aproximadamente un punto porcentual lo que incrementa nuestra productividad relativa. Por otro, tal y como muestra el Gráfico 4, el ritmo de creación de empleo en España ha superado en más de dos puntos porcentuales al

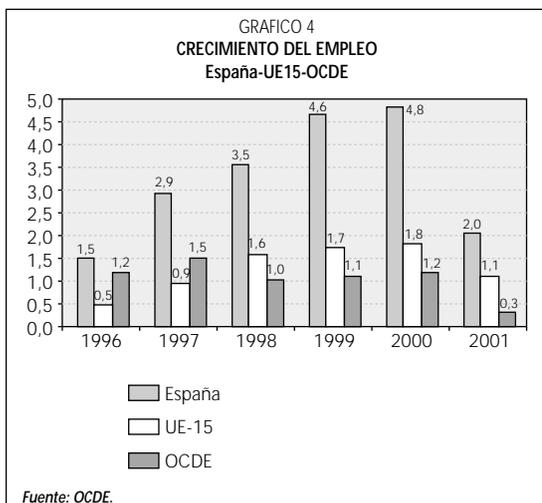
de estas áreas geográficas impulsando a la baja la medición de la productividad.

Por tanto, la reducción en la productividad relativa se explica básicamente porque el diferencial en el ritmo de creación de empleo ha superado al diferencial del crecimiento del PIB.

Como resultado de lo anterior, si en 1996 la tasa de desempleo de la economía española era más de once puntos mayor que la de la UE, en la actualidad las diferencias son de poco más de cinco puntos.

4. Conclusiones

Si consideramos la definición de la OCDE y de la Comisión Europea que antes hemos mencionado, según la cual la competitividad de una economía se vincula con su grado de apertura y penetración en los mercados internacionales así como con el crecimiento de su renta real, no pare-



cería demasiado adecuado hablar de la economía española como una economía poco competitiva. En concreto, desde 1996 hasta la actualidad:

- La economía española ha aumentado su grado de apertura (entendiendo éste como el cociente de la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios entre el PIB) en 15 puntos, de tal forma que hoy en día es una economía tan abierta como Alemania, Francia, o Italia.

- Se ha convertido en una economía exportadora neta de inversión directa, al ser nuestra inversión directa en el exterior superior a la inversión directa recibida, de tal forma que en el año 2000 fuimos el séptimo país inversor en el mundo.

- La apertura de nuestra economía ha venido acompañada de una tendencia creciente de nuestra cuota de mercado a nivel mundial (de 1,68 en 1993 a 1,80 en 2001) y en la mayoría de los principales mercados mundiales.

- Así, mientras la cuota española ha crecido a un ritmo medio del 1 por 100 anual, la del resto de países considerados (Francia, Reino Unido, Italia, Estados Unidos y Alemania) se ha reducido entre un 0,7 por 100 anual medio para Estados Unidos y un 1,9 por 100 anual medio para Italia. Si eliminásemos el comportamiento errático de los precios del petróleo en 2000 y 2001 la mejora sería aún mayor

- España ha ganado cuota de mercado especialmente en la UE donde dirige más del 70 por 100 de sus exportaciones. Entre 1993 y 2001 la ganancia de cuota de mercado ha sido de más del 23 por 100

- También se ha producido una ganancia de cuota del 16,6 por 100 en el resto de mercados de la OCDE.

- Las exportaciones españolas han crecido en media en el período 93-2001 4 puntos por encima del crecimiento medio del comercio mundial frente al diferencial medio negativo obtenido en ese mismo período por nuestros principales competidores. En 2001 el diferencial se situó en 3 puntos y sólo fue superado por Alemania.

- Por sectores, España ha ganado cuota de mercado en prácticamente todos los sectores analizados a excepción de los sectores de cuero y sus manufacturas, calzado y material de transporte.

- La economía española ha crecido en promedio 1,2 puntos por encima de la media de la zona euro y 1,1 puntos por encima del conjunto de la UE, sin que dicho crecimiento se haya traducido en un deterioro de la balanza por cuenta corriente y de capital que, de hecho, fue superavitaria hasta 1998.

- La creación de empleo de nuestra economía ha superado en más de dos puntos porcentuales la media de los países de la OCDE y de la UE, un punto por encima del diferencial de crecimiento. Este hecho explica la caída en la productividad relativa.

- La productividad de la economía española lleva creciendo por debajo del 1 por 100 en los últimos años, siendo especialmente evidente el estancamiento de la productividad, en el sector servicios. Dicho estancamiento, ha venido acompañado de un crecimiento del empleo por encima del 3 por 100, empleo que además se ha generado especialmente en el sector servicios, que por su propia naturaleza conlleva menores crecimientos de productividad.

En definitiva, tanto el concepto de competitividad como el de productividad, son conceptos controvertidos por lo que significan y por cómo se miden. En el caso español, no cabe duda de que el menor crecimiento de nuestra productividad aparente y el empeoramiento de la competitividad-precio no son buenas noticias. Sin embargo, un análisis más riguroso de los datos pone de manifiesto que un país que se ha abierto a los mercados internacionales, incrementando su tasa de penetración en los mismos, y que ha realizado dicho proceso en un marco de mayor crecimiento económico y mayor generación de empleo que sus socios de la UE no parece reflejar, precisamente, la imagen de un país poco competitivo.



EN PORTADA