



- ◆ Trabajo realizado por la Biblioteca Digital de la Universidad CEU-San Pablo
- ◆ Me comprometo a utilizar esta copia privada sin finalidad lucrativa, para fines de investigación y docencia, de acuerdo con el art. 37 de la M.T.R.L.P.I. (Modificación del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual del 7 julio del 2006)

En fin, aumentar la productividad del factor trabajo y/ o la productividad media de los factores no será tarea fácil. Tan sólo desde el final de la 2ª Guerra Mundial hasta 1973 se consiguió ese objetivo sobrada y generalizadamente. Posteriormente, la caída del crecimiento de la productividad del trabajo ha sido un fenómeno global, aunque deba señalarse que paradójicamente el crecimiento de la productividad parece haber sido mayor en los países avanzados que en los atrasados. En definitiva, sabemos cómo aumentar la productividad; pero elevar las tasas de ahorro netas privada y pública, mejorar el sistema educativo, flexibilizar los mercados y reasignar los recursos, incrementar los gastos en infraestructuras, etc., son tareas que sólo en la medida en que la sociedad tome conciencia del problema podrán realizarse al nivel requerido para reaccelerar en el futuro el proceso de convergencia real con Europa.

## **La competitividad de la economía española: retos y soluciones**

RAFAEL PAMPILLÓN OLMEDO

*Director de Investigación del Instituto de Empresa  
Catedrático de la Universidad San Pablo - CEU*

GREGORIO IZQUIERDO LLANES

*Director de Análisis del IEE  
Profesor adjunto de la Universidad San Pablo - CEU*

### I. LA COMPETITIVIDAD COMO MECANISMO PARA ALCANZAR EL BIENESTAR ECONÓMICO EN UN CONTEXTO GLOBALIZADO

La globalización de la economía mundial y la integración de España en Europa son dos retos que nos brindan múltiples oportunidades para mejorar nuestro bienestar económico. Sin embargo, la mayor apertura económica exige, por nuestra parte, un esfuerzo en la mejora de la competitividad que sea coherente con la cada vez mayor interdependencia de los mercados mundiales. Es por ello imprescindible aumentar nuestra productividad y mantener nuestros costes en una senda de moderación en relación a nuestros socios comerciales. Ésta es la única forma de poder competir con éxito de forma conjunta tanto en los mercados donde la variable clave sea el precio como en aquéllos donde el atributo principal sea la diferenciación. La competitividad es un concepto que se define como la capacidad para ganar participación en los mercados interiores y exteriores de forma sostenida en el tiempo y de tal modo que lleve a un aumento de la renta real de su población. En el largo plazo, la competitividad suele implicar un crecimiento estable y sostenido, ya sea como consecuencia de una mejora en la productividad de sus factores o de un aumento en la dotación o utilización de los mismos. No obs-

tante, y pese a las reiteradas referencias a la competitividad, existe una elevada dificultad en elaborar un indicador representativo y operativo de la misma, dada la multiplicidad de factores que inciden en su composición. Ello nos lleva en el presente trabajo a analizar los factores que influyen en la competitividad, más que la competitividad en sí misma.

Es muy difícil medir la competitividad en función de espacios geográficos definidos ya que en éstos suelen coexistir empresas con diferente capacidad competitiva. Por ello, hoy en día, más que países, se analizan empresas competitivas y no competitivas. Con todo, se puede calificar a las naciones competitivas como aquellas en las que la mayor parte de sus empresas lo son. No obstante, aunque las empresas son las protagonistas de la competitividad, sus decisiones se ven afectadas por el nivel y la calidad de la dotación de factores productivos existentes y por el entorno macroeconómico, factores ambos que se ven muy influidos por la acción del sector público y son, por tanto, comunes a las empresas radicadas en un país. En este contexto, el principal desafío que se le presenta a la economía española es nuestra integración en Europa. Para este reto es posible que los requisitos de convergencia nominal establecidos en el Tratado de Maastricht, aunque necesarios, sean insuficientes por sí solos para alcanzar la convergencia real con Europa<sup>1</sup>, entendida ésta como nuestra aproximación a los estándares europeos de renta per cápita y nivel de desempleo. Por estas razones, para poder equipararnos en niveles de bienestar económico es necesario, además de alcanzar la estabilidad económica requerida por los criterios de convergencia, cerrar la brecha de competitividad que nos separa en el nivel y calidad de factores productivos. Para nuestro bien, la Integración Europea nos ayudará a salvar este foso, entre otras razones por el conocido efecto del *catch-up*. Esto es, la posibilidad de seguir a los líderes tecnológicos con una mayor facilidad que la que les costó a éstos en su día adquirir dichas tecnologías.

<sup>1</sup> Vid. entre otros Carmela Martín, «La convergencia real en Europa: una referencia clave para la política económica española», *Papeles de Economía Española*, nº 63, 1995, pp. 2-17.

CUADRO 1  
LOS DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD

<b>Objetivo global de la competitividad</b>
<p><i>Objetivo final:</i> Incrementar el bienestar económico, elevar el Producto Interior Bruto per cápita y crear empleo</p> <p><i>Objetivos intermedios:</i> Aumentar la participación en los mercados mundiales, mejorar la balanza de pagos, favorable evolución del tipo de cambio efectivo real</p> <p><i>Principal vía:</i> Elevar la productividad a un mayor ritmo que la evolución de los costes o conseguir productos diferenciados que compitan por atributos distintos del precio</p>
<b>Productividad</b>
<p><i>Infraestructuras:</i> Telecomunicaciones, transporte, energía</p> <p><i>Intensidad de capital:</i> Nivel de inversión, tecnología, recursos naturales</p> <p><i>Capital humano:</i> Política de educación, formación profesional, formación continua, stock de capital humano</p> <p><i>Capital tecnológico:</i> Investigación y Desarrollo, propiedad industrial</p> <p><i>Estructura empresarial:</i> Prácticas de organización, estructura del sector, tamaño de las empresas</p> <p><i>Estabilidad macroeconómica:</i> Que permita alcanzar una asignación eficiente de recursos</p>
<b>Costes</b>
<p><i>Costes laborales:</i> Política salarial, mecanismos de negociación colectiva, costes no salariales, impuesto sobre nóminas, cotizaciones sociales</p> <p><i>Coste del capital:</i> Tipos de interés (inflación y déficit público), impuestos, sector financiero eficiente</p> <p><i>Costes de inputs:</i> Política arancelaria y cambiaria, liberalización de los servicios, costes energéticos</p>

Fuente: Elaboración propia y UNICE, *Making Europe more competitive*, Bruselas, 1994.

## II. LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Antes de entrar en el análisis de los factores que inciden en la competitividad a largo plazo parece ineludible el estudio de la situación competitiva actual de la economía española a través de los dos grupos de indicadores más utilizados al respecto: tipo de cambio efectivo real y evolución de las cuotas comerciales.

### 1. Tipo de cambio efectivo real

El tipo de cambio efectivo real (TCER) es el indicador macroeconómico de competitividad más comúnmente utilizado. Este indicador agregado nos muestra de forma conjunta la evolución del tipo de cambio, corregida por la trayectoria de los precios relativos. En su desarrollo juega un papel crucial la tendencia de otros indicadores, como son los costes laborales unitarios y el excedente empresarial, en la medida en que contribuyen a la formación de los precios. De acuerdo con el tipo de cambio efectivo real se puede observar que a finales de los ochenta en España se experimentó una fuerte pérdida de competitividad. La explicación radica en la apreciación del tipo de cambio nominal y de un diferencial de precios y costes. En la actualidad, tras las devaluaciones sufridas desde 1992, hemos recuperado de nuevo competitividad.

La política monetaria a finales de los ochenta y principios de los noventa tuvo que adoptar un fuerte tono restrictivo ante la falta de acompañamiento del resto de las políticas en la contención de los desequilibrios macroeconómicos. Por una parte, la inflación se mantenía en niveles elevados como consecuencia del impulso al alza de las costes laborales, de la ausencia de reformas estructurales y de la presión sobre la demanda que suponían las políticas fiscales expansivas, actuando además la financiación del déficit público como factor autónomo de liquidez. De esta forma, la insuficiencia de ahorro nacional para financiar nuestros desequilibrios hubo de ser superada mediante flujos de entradas de capitales —en un primer momento bajo la forma de inversión directa extranjera, aunque posteriormente tomó el relevo

el crédito exterior o la inversión de deuda pública de no residentes—, que no hicieron sino apreciar nuestro tipo de cambio, lo que incidió de forma negativa sobre nuestra competitividad. Para nuestro alivio, gracias a los efectos de las devaluaciones de los últimos años nos hemos situado en niveles de competitividad equivalentes a los de 1985. Así, si tomamos como base dicho año 1985, en 1996 el TCER frente a los países de la Unión Europea estaba situado en el 102 por 100 medido en precios de consumo y en el 93,4 por 100 medido en precios de producción. No obstante, ha de recordarse que la tendencia del TCER ha sido negativa durante los últimos años como consecuencia de la ligera apreciación experimentada por la peseta y por el diferencial negativo de precios subsistente frente a estos países.

### 2. Evolución de las cuotas comerciales

El TCER adolece del defecto de que se centra excesivamente en la evolución del precio, cuando existen sectores (aquellos en los que la demanda de consumo muestra una menor elasticidad precio), donde la variable precio no es la decisiva sino que intervienen en mayor medida otros atributos de diferenciación vertical u horizontal, que presentan una complejidad mayor a la hora de su estudio agregado. Estos sectores donde la competencia se determina de acuerdo con factores distintos del precio suelen disponer de una tecnología compleja o exhibir una fuerte diferenciación de productos. Para ver la evolución de la competitividad en economías donde estos sectores últimos son relativamente importantes también se suele utilizar como indicador de competitividad el estudio de la evolución de los flujos comerciales y, en especial, la participación en las exportaciones en relación con los mercados mundiales. De acuerdo a los últimos datos disponibles, se puede observar que nuestro país ha ganado cuota en la participación de nuestras exportaciones sobre el total mundial comercial en los últimos tiempos (desde el 1,4 por 100 en 1987 al 1,9 por 100 en 1996).

En la segunda mitad de los ochenta, el país tuvo que hacer frente a un problema de competitividad exterior. En este sentido, el dé-

CUADRO 2  
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE COMPETITIVIDAD

Indicador	1985	1990	1993	1994	1995	1996
<b>Tipos de cambio y diferencial de precios</b>						
<i>Tipo de cambio efectivo real frente a la UE (1)</i>						
— Con precios de consumo	100	113,3	104,7	100,0	100,5	102,1
— Con precios de producción	100	104,8	94,5	90,8	91,9	93,4
— Con CLU sector manufacturero	100	114,9	111,4	103,9	99,6	102,4
<i>Tipo de cambio efectivo nominal (1)</i>						
— Con precios de consumo	100	119,6	108,3	103,2	104,6	106,7
— Con precios de producción	100	110,6	97,4	93,6	95,8	97,6
— Con CLU sector manufacturero	100	122,3	116,6	107,8	104,2	107,9
<i>Tipo cambio efectivo nominal (1)</i>						
— frente a la Unión Europea	100	99,5	88,3	82,7	81,5	81,8
— frente a la OCDE	100	104,4	90,8	84,7	84,2	84,8
<i>Diferencial inflación respecto a principales competidores</i>						
— frente Unión Europea	2,7	1,0	1,2	1,6	1,6	1,2
— frente 3 mejores Unión Europea	6,0	4,2	3,2	3,2	3,3	2,5
— frente OCDE	4,4	0,9	1,4	2,2	0,9	0,0
<i>Índices de evolución de precios del sector exterior (tasas de variación anual)</i>						
— Precios Exportación	6,4	1,7	4,6	4,6	5,5	3,1
— Precios Importación	1,9	-1,2	6,6	6,0	4,9	2,5
— Relación Real de Intercambio (1991=100)	77,9	97,7	99,9	98,6	99,1	99,8
<b>Cuotas comerciales y evolución de las exportaciones</b>						
Particip. Export. total mundial (%)		1,6	1,7	1,5	1,7	1,9
Particip. Exportac. s/PIB		19,5	24,1	27,5	29,0	31,3
Participación Importac s/ PIB		25,5	27,7	30,2	31,9	33,6
Saldo de la balanza por C/C (% PIB)		-3,6	-1,1	-1,4	0,2	0,5

CUADRO 2 (Continuación)  
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE COMPETITIVIDAD

Indicador	1985	1990	1993	1994	1995	1996
<i>Evolución de las exportaciones en términos reales (1991 = 100)</i>						
— Total		92,8	127,9	160,7	187,0	213,2
— Bienes de consumo		87,2	129,9	167,4	192,8	214,9
— Bienes intermedios		95,8	123,6	154,2	184,6	207,8
— Bienes de capital		95,5	136,4	162,9	177,2	227,3
<i>Evolución de las importaciones en términos reales (1991 = 100)</i>						
— Total		92,3	105,1	127,7	146,4	160,2
— Bienes de consumo		84,1	121,7	138,0	145,6	162,2
— Bienes intermedios		95,1	107,3	134,2	158,9	170,2
— Bienes de capital		94,5	79,7	98,0	113,4	130,6

(1) Aumento significa apreciación y pérdida de competitividad.

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda, *Síntesis de Indicadores Económicos*, mayo 1996 e Instituto de la Economía Alemana de Colonia, *Internationale Wirtschaftszahlen*, 1996.

ficit comercial de la economía española estuvo en el 5,6 por 100 del PIB en promedio de los años 1988 a 1992. Para nuestra suerte, tras la fuerte crisis económica que comenzó en 1993, el sector exterior ha seguido una trayectoria más positiva. Así, podemos hablar de un superávit en la balanza por cuenta corriente en porcentaje del PIB del 0,2 en 1995 y del 0,5 en 1996. A pesar de la ausencia de medidas substanciales de fomento de la competitividad, la atonía de la demanda interna y las sucesivas devaluaciones experimentadas por nuestra moneda hicieron, que por un lado, nuestras empresas se volcaran más hacia el exterior y, por el otro, que nuestras producciones ganaran en competitividad. No obstante, el reto actual consiste en la capacidad de mantener una evolución positiva del sector exterior. Una vez hemos olvidado la recesión, parece importante que nuestras empresas continúen esforzándose en penetrar en los mercados exteriores tan brillantemente como lo están haciendo en los dos últimos años. Durante 1995 y 1996 la brecha entre exportaciones e importaciones se ha reducido, lo cual ha supuesto un incremento de la cobertura.

### III. LA RELACIÓN ENTRE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD: LA DOTACIÓN Y CALIDAD DE LOS FACTORES PRODUCTIVOS

Los modelos neoclásicos explicaban el crecimiento económico en función de los incrementos de los factores productivos, cuya productividad depende del nivel de progreso tecnológico alcanzado, factor este último considerado exógeno. En la actualidad, las modernas teorías del crecimiento endógeno<sup>2</sup> han subrayado que la tasa de progreso técnico no tiene por qué considerarse exógena sino que puede verse influida por las acciones de política económica. Ello nos lleva a estudiar los mecanismos que pueden favorecer la productividad global de la economía. Entre éstos destacan cuatro: el capital físico, el capital humano, el nivel tecnológico y el funcionamiento eficaz de los mercados de factores y productos de tal forma que no se entorpezca la asignación eficiente de recursos. En la medida en que mejoren la dotación y calidad de estos factores a un mayor ritmo que en el resto de los países se incrementa la productividad relativa de la economía<sup>3</sup>. Esta mayor productividad en mercados globalizados y competitivos tenderá a reflejarse en una reducción de los precios relativos de los bienes comerciables de ese país frente al resto o, lo que es lo mismo, tenderá a depreciarse el tipo de cambio efectivo real. Así, pues, en el largo plazo las acciones dirigidas a aumentar la productividad o el crecimiento de la economía tienen un reflejo positivo sobre la competitividad de la misma.

No obstante, en el corto plazo puede suceder que las acciones encaminadas a mejorar la productividad económica tengan un reflejo negativo sobre la competitividad de la economía. Así sucedió, como ya hemos señalado anteriormente, en España a finales de los ochenta. En aquellos momentos, el ahorro nacional se

<sup>2</sup>Para una revisión de las mismas *vid.* el número monográfico del *Journal of Economic Perspectives*, «New Growth Theory», Volumen 8, número 1, 1994, y en concreto los artículos de P. Rommer, «The Origins of Endogenous Growth» y G. Grossman y F. Helpman, «Endogenous Innovation in the Theory of Growth».

<sup>3</sup>Para una explicación más profunda de la relación entre productividad, crecimiento y competitividad a largo plazo *vid.* José Viñals, «La competitividad, sus determinantes y el papel de la política económica», *Papeles de Economía Española*, nº 56, 1993, p. 285.

vio impotente para financiar el gran esfuerzo inversor, por lo cual fue necesario acudir al ahorro foráneo, al tiempo que se abría la brecha del déficit exterior. De esta forma, se propiciaron tipos de interés elevados que estimulaban la entrada de capitales que a su vez impulsaban al alza el tipo de cambio, lo cual sin duda tuvo un efecto perverso sobre la competitividad a corto plazo de nuestro tejido industrial. En el mismo sentido, se podría señalar que un fuerte proceso de inversión en un momento de acusada utilización de la capacidad productiva o de rigideces estructurales en el funcionamiento económico puede verse reflejado en tensiones inflacionistas sobre el tejido productivo capaces de provocar un diferencial de inflación frente al resto de los países y en la ampliación de la brecha del déficit comercial.

#### 1. Nivel y calidad del capital humano

La inversión en capital humano contribuye a la mejora de la productividad, como refleja la mayor retribución obtenida por los individuos más formados. Además, la adopción y difusión de nuevas tecnologías se ve favorecida cuando los trabajadores tienen un alto nivel de cualificación. Se ha señalado que los diferentes niveles en la dotación de capital humano, que se traducen en diferenciales de productividad, son una de las razones que explican que los capitales no fluyan desde los países ricos a los países más pobres, cuando, en principio, la existencia de diferenciales en la productividad marginal del capital inducen a pensar lo contrario<sup>4</sup>. Existen investigaciones que han apuntado que, mientras que los recursos naturales ya no son cruciales en el proceso de crecimiento, sí lo es el stock de capital humano<sup>5</sup>. Países con bajas

<sup>4</sup>*Vid.* al respecto Robert Lucas, en «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics*, julio 1988, volumen 22, nº 1, pp. 3-42 y en «Why does not capital flow from rich to poor countries», *American Economic Review*, 1990.

<sup>5</sup>Sobre la importancia del capital humano en el crecimiento económico *vid.* entre otros Barro R., «Economic Growth in a Cross Section of Countries», *Quarterly Journal of Economics*, mayo 1991, vol. 106, nº 2, pp. 407-444 y Romer P., «Human Capital and Growth: Theory and Evidence», *Working Paper* nº 3173, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1989.

tasas de alfabetización, en particular, encuentran a menudo difícil y caro incrementar este capital. Así, cada generación comienza con un bajo aporte de dicho factor, lo que perpetúa los bajos niveles de capacitación de su fuerza laboral. En este sentido, la inversión en capital humano es un componente fundamental del crecimiento. Los individuos altamente cualificados, que han superado largos períodos de escolarización, son los que realizan la inmensa mayoría de las innovaciones. El uso efectivo de nuevas tecnologías suele requerir altos parámetros de capital humano, adquirido también a través de la experiencia laboral y del aprendizaje mediante la práctica. Existen numerosas evidencias empíricas de la relación existente entre alfabetización y crecimiento. Sandberg<sup>6</sup>, por ejemplo, clasificó a 21 países europeos según sus índices de alfabetización en 1850, y comprobó cómo esta clasificación se correspondía casi exactamente con la de estos mismos países según sus niveles de renta per cápita en 1970, pero no en 1850. Su conclusión era que las tasas de alfabetización son un predictor asombrosamente bueno de la renta por habitante.

El stock de capital humano se puede medir a través de diversos indicadores, entre los que destacan el gasto en educación, el nivel educativo alcanzado por su población, la calidad de esa educación y la experiencia laboral<sup>7</sup>. El gasto público en educación en España es inferior a la media del resto de Europa en porcentaje de PIB (4,5 por 100 del PIB frente al 5,3 por 100 en 1993), lo que, unido a la deficiencia de la gestión pública, obliga a los ciudadanos a dedicar a la educación de carácter privado más recursos que en Europa (0,8 por 100 del PIB frente al 0,6 por 100 del PIB). Respecto al nivel educativo, en España en 1991 sólo el 22 por 100 de la población entre 15 y 64 años tenía estudios secundarios o superiores, frente al 46 por 100 de la media europea. No obstante, en los últimos años ha habido un acercamiento que se manifiesta en el hecho de que en el estrato de población de 25 a 34

<sup>6</sup> Sandberg, L.G., «Ignorancia, pobreza y atraso económico en las primeras etapas de la industrialización», obra citada por G. Tortella en *El desarrollo de la España contemporánea, Historia económica de los siglos XIX y XX*, Alianza Editorial, Madrid 1994.

<sup>7</sup> Estos cálculos se pueden encontrar en María Jesús San Segundo, «Capital Humano y catching-up en la Unión Europea», *Papeles de Economía Española*, n.º 63, 1995, que a su vez utiliza como fuente a la OCDE, *Education at a glance*, París 1993.

años el porcentaje de población con estudios secundarios o superiores es del orden del 41 por 100, frente a una media europea superior al 58 por 100. La calidad de la educación se puede medir por el gasto público per cápita en educación. En España el gasto por alumno en relación a la media comunitaria era del orden de un 56 por 100 en la enseñanza universitaria y de un 67 por 100 en la enseñanza secundaria. Por último, un gasto crucial para la formación del capital humano es el de las políticas activas de empleo. Éstas tienen como principal finalidad facilitar la entrada de los jóvenes al mercado de trabajo y estimular la adaptación de aquéllos cuyos conocimientos y cualificaciones han quedado obsoletos. En este sentido, las políticas activas de empleo tienen efectos contrastados en reducir el paro de larga duración,<sup>8</sup> que es el que mayores costes sociales y económicos genera, por cuanto es causa tanto de pobreza como de descapitalización de la formación. Pues bien, a pesar de sus indudables efectos positivos y de la circunstancia de que España es el país europeo con un mayor nivel de paro, resulta que en nuestro país se dedica a políticas activas de empleo la mitad que en el resto de Europa (0,5 por 100 del PIB frente al 1 por 100).

El menor nivel relativo de los recursos dedicados a enseñanza, especialmente en el ámbito universitario, implica que su calidad es peor. Por una parte, existe una excesiva masificación y, por la otra, la oferta universitaria está excesivamente centrada en el ámbito de las ciencias sociales, en demérito de carreras como las de ingeniería, cuyo coste por alumno es mucho mayor pero cuya incidencia sobre la competitividad también es mucho más favorable. En este sentido, España a finales de los ochenta era el país de la OCDE con un menor porcentaje de titulados en carreras de ciencias. Ello hace que uno de los mayores retos que tiene nuestro país es la reforma del sistema educativo en general y de la formación profesional en particular. La educación básica es claramente insuficiente para las actuales exigencias del mercado laboral, máxime cuando el entorno económico cada vez experimenta

<sup>8</sup> A este respecto *vid.* el trabajo de la OCDE, «Active Labour Market Policies: Assessing Macroeconomic and Microeconomic Effects», incluido en el *Employment Outlook* de julio de 1993.



mayores mutaciones. Para hacerlas frente y poder sobrevivir las empresas revisan sus estructuras con el propósito de conferirles mayor flexibilidad y descentralización. Pues bien, para estos procesos es imprescindible contar con personal cualificado, capaz de adaptarse al cambio y cuya formación sea continua durante toda su vida activa. En este punto es donde se puede valorar la importancia de una política correcta de formación profesional para la competitividad de las empresas.

La principal deficiencia de la formación profesional en España es la falta de práctica en las empresas, en claro contraste con otros países, como por ejemplo Alemania, que tiene un sistema de formación profesional cuya base se encuentra en este tipo de prácticas, el famoso «sistema dual». Las compañías españolas suelen dedicar reducidos esfuerzos a la formación profesional<sup>9</sup>. Una causa puede radicar en su menor tamaño, ya que las empresas de mayor dimensión suelen tener una propensión más alta a invertir en este tipo de formación. Una explicación alternativa de estas conductas podría residir en la elevada rotación a la que está sujeto un porcentaje importante de nuestra población ocupada, que desincentiva a las empresas a invertir en formación. Además, en los casos en que lo hacen suelen limitarse a formación específica que no puede ser utilizada por el resto de las empresas. Esta situación requiere de una revisión de los incentivos con que cuentan los empresarios para efectuar tareas de formación profesional. Por una parte, se pueden establecer desgravaciones fiscales y, por la otra, subvencionar la formación profesional de carácter general realizada dentro de las empresas. En síntesis, habría que adaptar los sistemas de enseñanza y de formación a un mundo más tecnificado e incentivar el aprendizaje no sólo de los individuos sino también de las empresas, ya que la aplicación de mejores métodos de organización y de nuevas tecnologías implica, en la mayor parte de las actividades, también un elemento importante de formación.

<sup>9</sup> Para una revisión de las cuestiones básicas de la formación profesional en nuestro país *vid. la Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 1/1993, «Formación Profesional y creación de empleo», y en concreto su «Estudio Introductorio».

## 2. El nivel de las infraestructuras

Las infraestructuras económicas aumentan la competitividad de la economía en la medida en que ayudan a mejorar la productividad del sector privado<sup>10</sup>, relación que es especialmente significativa en el caso de las infraestructuras de transportes y comunicaciones. Ha podido comprobarse, además, que la acumulación de las mismas tiene rendimientos crecientes en forma de productividad como consecuencia del carácter reticular que las caracteriza. Las infraestructuras son una condición necesaria para el crecimiento económico en la medida en que su ausencia hace surgir cuellos de botella bajo la forma de congestión en los transportes o telecomunicaciones, que elevan los costes de producción y que impiden que las empresas puedan adoptar los nuevos sistemas flexibles de producción industrial basados en las nuevas tecnologías de la información. De igual forma, la dotación de infraestructuras de alta calidad, por ejemplo, autopistas frente a carreteras de doble sentido, o autopistas de información frente a líneas telefónicas con operadora, puede reducir el tiempo de transporte tanto de mercancías como de datos, con el consiguiente efecto económico<sup>11</sup>, no sólo en los costes, sino en la gestión de inventarios, costes financieros, seguros, etc.

### a) Infraestructuras de transporte

La dotación de infraestructuras de transporte en España es muy inferior a la media europea. Así, para 1990, considerando la media de Europa como 100, nuestra dotación de carreteras era del 38 por 100, de autopistas del 50 por 100 y de ferrocarril del 74

<sup>10</sup> Para una demostración empírica de esta proposición se puede consultar a Aschauer D.A., «Is public expenditure productive?», *Journal of Monetary Economics*, nº 23, 1989, pp. 177-200. Un estudio similar para el caso español es el de I. Argimón, J. M. González Páramo, M. J. Martín y J.M. Roldán, *Productividad e infraestructuras en la economía española*, Documento de Trabajo nº 9313, Banco de España, 1993.

<sup>11</sup> En el *Plan Director de Infraestructuras 1993-2007*, Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente, 2ª Edición, marzo de 1994, pág. 81 se señala que el tiempo es el mecanismo que utilizan las empresas para internalizar las economías externas generadas por las infraestructuras de transporte. En este sentido se señala, a título de ejemplo, que el valor monetario del tiempo en el transporte de productos perecederos supera el 20 por 100.



por 100<sup>12</sup>. Esta inferior dotación es especialmente preocupante a la vista del hecho de que nuestra situación geográfica de país periférico dentro de la Unión Europea necesita ser compensada con un acercamiento de las distancias físicas de infraestructuras de transporte, especialmente de carreteras de gran capacidad.

En este sentido, las autopistas no sólo acarrearán una mejora de la actividad económica privada sino que evitan un gran número de accidentes, con el elevado coste social que suponen, además de favorecer el desarrollo del turismo, con la consiguiente mejora de la balanza de pagos. Por otra parte, es necesario potenciar la construcción de vías de alta velocidad, especialmente las que supongan conexión con la red europea ya existente, como puede ser el caso de Madrid-Barcelona. De igual forma, se debería promover la construcción de ferrocarriles de cercanías. Existen zonas metropolitanas en las que el nivel de utilización de la infraestructura viaria de carreteras está permanentemente en niveles cercanos a la saturación.

Dentro de las infraestructuras de transporte es crucial tener una red de aeropuertos acorde con nuestras necesidades presentes y con posibilidades de adaptación a las demandas futuras. En ocasiones, no es una cuestión de recursos sino de distribución de los mismos. Así, por ejemplo, en Madrid se ha optado por un macroaeropuerto con lo que implica de congestión de pasillos aéreos o de problemas medioambientales, cuando la mayoría de las ciudades europeas para evitar estas situaciones han optado por diversificar el tráfico en más de un aeropuerto. De igual forma, el tráfico marítimo debe contar con puertos de alta capacidad dotados de instalaciones adecuadas de carga y descarga, así como de almacenamiento, ya que el comercio internacional con países no comunitarios se efectúa por vía marítima en su mayor parte. La magnitud del esfuerzo a realizar en infraestructuras de transporte ha sido cifrado en el actual Plan Director de Infraestructuras en casi 13,2 billones de pesetas de 1992. Para que este gasto en inversiones públicas no amplíe la brecha del déficit, se

<sup>12</sup> Estas cifras han sido calculadas por Ginés de Rus, Concepción Román y Lourdes Trujillo, «Infraestructuras de transporte y convergencia real», *Papeles de Economía Española*, nº 63, 1995.

podría dar entrada a operadores privados, por ejemplo, concesionarios de las autopistas de peaje, o mediante la introducción de figuras impositivas cercanas a la tasa o precio público, con el fin de que el usuario pague parte de los costes de realización de las mismas.

#### *b) Infraestructuras de telecomunicaciones*

La revolución tecnológica que actualmente vivimos está concentrada en gran parte en la generación y tratamiento de la información. Esta información, además de procesarse, ha de poder transportarse, para lo que es necesario que existan infraestructuras que permitan trasladarlas de forma rápida, fiable y económica. Se consigue así una mejora de la productividad de la economía por la vía del ahorro de tiempo y costes que supone una buena red de telecomunicaciones y por el hecho de que ayuda a implantar los nuevos sistemas de producción flexibles basados en estas tecnologías. En este sentido, la competencia internacional cada vez se guía más por modelos de producción toyotistas, en demérito de los tradicionales modelos fordistas o tayloristas. Por otra parte, el déficit de telecomunicaciones incide en el desarrollo de las industrias punta (como la de informática), lo que le hace doblemente perjudicial. En España, la red de telecomunicaciones y la actual operadora principal de las mismas nos sitúa en desventaja competitiva frente al resto de Europa, máxime cuando se trata de un país periférico respecto al centro vital económico europeo. Las telecomunicaciones españolas son más caras, menos fiables y más escasas que las de los países de nuestro entorno. Así, para 1991, y de acuerdo con los cálculos de la OCDE,<sup>13</sup> el coste de las llamadas telefónicas para las actividades empresariales era un 51 por 100 más caro en España que la media europea, diferencia que era del 29 por 100 si sólo se consideraban las llamadas internacionales; el coste de las redes de transmisión de datos para sus usuarios era un 106 por 100 más caro y el de la telefonía móvil era del orden de un 28 por 100 más alto que la media de Europa.

<sup>13</sup> OCDE, *Communications Outlook*, París 1995, capítulo 5.

Respecto a la calidad del servicio, cabe señalar que en 1992, siguiendo igualmente a la OCDE<sup>14</sup>, el número de llamadas que no llegaron a su destino fue en España un 379 por 100 superior a la media europea, y el número de averías fue un 210 por 100 superior a dicha media. Debe señalarse, por último, que la dotación de infraestructuras para las telecomunicaciones es inferior en España que en el resto de Europa, especialmente en los niveles de tecnología avanzada, como por ejemplo el cable o la fibra óptica. Así, la red de fibra óptica es de sólo 22.000 km, frente a los 2,3 millones de km existentes en el Reino Unido. La situación española de las telecomunicaciones no se puede solucionar sólo con un mayor nivel de inversión, por muy necesaria que sea, sino que se hace preciso desregular y flexibilizar el sector para romper el actual monopolio y reducir sus ineficiencias. Este régimen monopolista no sólo supone mayores costes para los usuarios sino que el esfuerzo inversor se ha postergado como mecanismo de corrección del déficit público, como ocurrió en la segunda mitad de los ochenta y, sobre todo, se ha ralentizado la introducción de las innovaciones que otros países han desarrollado, porque el monopolio en sí mismo desincentiva la innovación.

El Tribunal de Defensa de la Competencia ha señalado que en España el principal problema no es el funcionamiento del monopolio, aunque sea muy mejorable, sino que aún son peores las restricciones que impone al resto de agentes económicos en forma de prohibiciones. Así, por ejemplo, no se permite a las empresas invertir en infraestructura para su propia transmisión de datos o a las que ya la tienen para uso interno, como por ejemplo ferrocarriles, autopistas o energía, no se les concede autorización para utilizarla en tráfico de terceros. Así, pues, es prioritario que se flexibilice el marco de las telecomunicaciones en España. Entre las medidas a adoptar tiene una importancia determinante separar los órganos de regulación de las empresas que operan en el sector, para lo cual es imprescindible garantizar su independencia. Asimismo, se debe introducir competencia en el funcionamiento del sector privatizando la operadora y facilitando el acceso a nuevos

<sup>14</sup> OCDE, *Communications Outlook*, París 1995, capítulo 6.

operadores, proceso que se podría reforzar liberalizando la utilización de las redes de infraestructuras básicas y abriendo la posibilidad de construir nuevas redes. Además, la entrada de nuevos operadores debe concederse a quienes ofrezcan servicios más competitivos y no a quienes estén dispuestos a pagar un mayor porcentaje de sus hipotéticas rentas oligopolísticas, como se ha hecho en el caso de la telefonía móvil.

### c) El nivel tecnológico<sup>15</sup>

Los años en los que el nivel de participación en los mercados internacionales y el grado de competitividad de una economía venían determinados exclusivamente por la competencia vía precios han dado paso a una época en la que los países concursan en términos de innovación tecnológica. Según el artículo «Tecnología y competitividad en Europa» de los profesores Rafael Pampillón y Jorge Uxó, incluido en este número de la *Revista*, parece haber una relación directa entre los avances en la innovación tecnológica y la capacidad de competir, en tanto en cuanto la elasticidad de la demanda de las exportaciones aumenta en función de la mejora de la tecnología de un país. La evolución de la competitividad internacional de un país dependerá, hoy en día, de que su nivel tecnológico crezca más o menos que el de sus competidores, que dependerá a su vez del esfuerzo realizado en I+D, principalmente por las empresas de los respectivos países.

Se ha comprobado que las inversiones en I+D llevadas a cabo por las empresas privadas tienen una influencia directa positiva sobre el crecimiento de la producción y de la renta per cápita mucho más concreta y rápida que las inversiones en los mismos términos llevadas a cabo por el gobierno. Si acudimos a los datos, podemos comprobar la desventaja que en este sector tiene Europa con respecto a los dos grandes bloques tecnológicos mundiales, que son Estados Unidos y Japón. La Unión Europea es la que dedica una menor parte de sus ingresos, como porcentaje del PIB,

<sup>15</sup> Este epígrafe aprovecha muchas de las ideas del artículo de R. Pampillón y J. Uxo sobre «Tecnología y competitividad en Europa» contenido en este mismo número de la *Revista del Instituto de Estudios Económicos*.

a actividades de I+D (1,9%), si lo comparamos con la proporción destinada por Japón y Estados Unidos (2,9% y 2,5% respectivamente) para el año 1994.

Europa adolece de una desventaja competitiva en algunos sectores de tecnología avanzada. Así, por ejemplo, existe un dominio de las empresas estadounidenses y japonesas en el sector de la informática, la biotecnología y las telecomunicaciones. En este sentido, en 1994, estas dos economías eran las proveedoras de dos tercios del mercado europeo de ordenadores. En cuanto al consumo interno, Estados Unidos gastaba 174.000 pesetas por habitante en tecnología informática, Japón gastaba 162.000 pesetas, la Unión Europea 117.000 y España sólo 53.000. La escasa capacidad tecnológica se puede observar por diversas vías, aunque la más común compara el gasto en I+D con el PIB, que en nuestro país era del 0,9 por 100, frente al 1,9 por 100 de la media comunitaria en 1994. De igual forma, es importante el saldo de la balanza comercial tecnológica, que en nuestro país es deficitaria en más de 130.000 millones. Es especialmente destacable la dependencia manifestada por la industria eléctrica, informática y farmacéutica.

Uno de los principales objetivos de la UE es la creación de empleo, y éste va unido indiscutiblemente al crecimiento y la productividad, que están a su vez profundamente ligados a la introducción de innovaciones tecnológicas. Dado que España en este sector es bastante deficitaria, la política de innovación debería articularse en torno a tres puntos. En primer lugar, se debería dotar a la I+D de una proyección duradera en el largo plazo e incrementar los recursos destinados a la misma hasta niveles del orden del 2 por 100 del PIB. En segundo lugar, y para lograr este objetivo, es preciso facilitar a los agentes económicos los instrumentos adecuados para su consecución. Y, por último, la política tecnológica exige la creación de redes de cooperación entre las empresas, los centros públicos de investigación y los centros universitarios.

CUADRO 3

LA DOTACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS:  
CAPITAL HUMANO E INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE

<b>Capital humano</b>				
<i>Factores</i>	<i>Año</i>	<i>España</i>	<i>UE</i>	<i>España/ UE (%)</i>
<i>Población</i>				
— Números absolutos	1996	39,30	372,20	10,50
— Tasa de desempleo (% pob. activa)	1996	22,50	11,00	204,50
<i>Gasto Público en el mercado de trabajo (% PIB)</i>				
— Formación del mercado laboral	1995	0,35	0,37	94,50
— Políticas para jóvenes	1995	0,08	0,18	44,40
— Subvenciones al empleo	1995	0,19	0,25	76,00
— Políticas para minusválidos	1995	0,01	0,22	4,50
— Prestación desempleo	1995	2,26	1,78	126,90
<i>Políticas activas (% PIB)</i>	1995	0,72	1,13	63,70
<i>Políticas pasivas (% PIB)</i>	1995	2,60	2,03	128,00
<b>Infraestructuras de transporte</b>				
<i>Longitud de la red en km.</i>				
— Total carreteras	1994	162.187	2.548.330	6,3
— Autopistas	1994	6.485	43.726	14,8
— Total ferrocarril	1994	12.646	158.864	7,9
— Doble vía o más	1994	3.290	52.054	6,3
— Electrificadas	1994	6.999	71.558	9,7
<i>Densidad de la red</i>				
— Carreteras km/km <sup>2</sup>	1994	0,32	1,36	23,5
— Ferrocarril km/km <sup>2</sup>	1994	0,03	0,05	60

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat, *Statistics in focus, Regions*, nº 2, 1997; *Employment Outlook*, Julio 1996.

#### IV. LOS COSTES DE LOS FACTORES PRODUCTIVOS PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Los costes de producción afectan a la competitividad de las empresas, especialmente los de las empresas que producen bienes donde la variable precio es decisiva. Estas empresas suelen ser aquellas que producen bienes comerciables a nivel internacional con escaso índice de diferenciación, nivel tecnológico bajo o intermedio e intensivas en mano de obra poco cualificada. Entre éstas destacan, por ejemplo, la siderurgia, los textiles, el calzado, los juguetes, parte de la electrónica de consumo, etc. En estos sectores y otros similares es donde la competencia de los nuevos países industrializados está afectando más directamente. Al mismo tiempo, son sectores muy importantes en la estructura industrial de la economía española. Por ello, en nuestro país se suele identificar con frecuencia la evolución de los costes como indicador de competitividad. En este contexto es especialmente importante la aplicación de medidas y políticas encaminadas a la defensa de la competencia. De no ser así, pudiera suceder que una hipotética reducción de costes no se trasladara a precios sino que se tradujera en un aumento de márgenes mayores como consecuencia de una situación de excesivo poder de mercado.

##### 1. El coste laboral

El principal coste dentro de las empresas es el laboral, que suele representar en torno al 60 por 100 del valor añadido generado en el sector industrial. En Europa los costes laborales son cerca de un 20% superiores a los existentes en Estados Unidos y Japón, y la distancia es aún mayor con los países asiáticos. Para explicar estas diferencias es necesario acudir a las dos partidas que integran el coste total del factor trabajo: los costes salariales y los no salariales. Entre éstos últimos destacan las cotizaciones sociales afectadas a la financiación de la protección social, que son mayores en Europa en general, y en España en particular, que las existentes en el resto del mundo. El problema reside en que este superior coste del factor trabajo en la Unión Europea, inducido por

las cotizaciones sociales, no se ve compensado por una mayor productividad, sino todo lo contrario. De hecho, existe un diferencial negativo en la productividad aparente del factor trabajo en el sector industrial superior al 10 por 100 frente a Estados Unidos y en torno al 40 por 100 frente a Japón<sup>16</sup>. El caso de nuestro país es algo distinto. Por ahora, aun después de varios años de mayores elevaciones de los costes laborales, siguen siendo cerca de un 29 por 100 inferiores a la media europea, aunque en buena parte como consecuencia de las devaluaciones. No obstante, esta cifra hay que interpretarla con mucha cautela, pues tenemos que considerar que la productividad del factor trabajo del sector industrial en nuestro país es del orden de un 24 por 100 inferior a la media de Europa<sup>17</sup>. De donde se desprende que nuestra menor productividad reduce gran parte de nuestra ventaja competitiva en costes laborales.

Distinto es el problema en relación a los nuevos países industrializados. Éstos tienen unos costes salariales muy inferiores a los existentes en Europa, entre otras razones porque no tienen que financiar los altos niveles europeos de protección social. Estos nuevos competidores pueden, gracias a sus inferiores costes laborales, ganar cuotas crecientes en los mercados mundiales. Esta diferencia de coste salarial no ha sido un factor determinante en la competencia hasta épocas bien recientes, puesto que se veía compensada por unos amplios márgenes de ganancia de productividad, que respondían a una serie de ventajas competitivas, como la tecnología, el *management*, la cualificación de la fuerza de trabajo, los recursos de capital productivo... En los últimos tiempos, estas ventajas se han ido diluyendo. Las nuevas tecnologías de

<sup>16</sup> Estas cifras se encuentran en el *Libro Blanco de la Comisión de las Comunidades Europeas sobre competitividad, crecimiento y empleo*, Luxemburgo, 1993, p. 65. Como señala el Libro blanco, es posible que la combinación de elevados costes laborales con inferior productividad pueda explicar el hecho de que el umbral de creación de empleo de la economía europea fue inferior al existente en Estados Unidos y Japón. Así, por ejemplo, entre 1970 y 1992 la economía estadounidense creció en términos reales un 70 por 100 y aumentó su empleo en un 49 por 100. Por contra, la economía comunitaria tuvo un crecimiento del 81 por 100 e incrementó su empleo en un 9 por 100.

<sup>17</sup> J.M. Maté, «La productividad del trabajo en España», *Papeles de Economía Española*, nº 63, 1995, p. 113.

producción y organización, al ser implantadas rápidamente por los nuevos países industrializados, dejan de ser una fuente de ventaja competitiva específica de los viejos países industrializados. De hecho, las únicas diferencias relevantes aún subsistentes son las debidas a la superior cualificación de parte de su fuerza laboral, a la existencia de sectores donde la competencia se guía por factores distintos del precio y ámbitos de tecnología punta de alto valor añadido.

En nuestro país, aún más que en el resto de Europa, el desempleo es el problema más agobiante, un problema complejo en el que confluye una pléyade de factores. Pero hay dos fundamentales, que en cierto modo nos diferencian del resto de las economías. El primero es el coste del factor trabajo, encarecido por la carga de la financiación de la protección social. El segundo es la mayor rigidez del marco de relaciones laborales, cuyo diseño responde a una concepción más amplia de los derechos de los trabajadores, pero que tiene el efecto perverso de reducir la creación de empleo en los momentos de auge y amplía la destrucción de empleo en las épocas recesivas. Así, pues, la lógica de la competencia obliga a reducir el coste del factor trabajo si se quieren crear nuevos empleos. Para ello, parece imprescindible reducir las cotizaciones sociales a su cargo<sup>18</sup>. Este recorte debe ser selectivo y centrarse en aquellos trabajadores a los que su bajo nivel de cualificación no les permite mantener amplias diferencias de productividad frente a los trabajadores de otros países con menor nivel de protección social y de costes salariales.

De igual forma, hay que seguir avanzando en la reforma del mercado de trabajo por el camino ya emprendido de la flexibilización, que se dirige, ante todo, a conseguir que los ajustes ante situaciones adversas se produzcan vía precios (moderación salarial) y no vía cantidades (aumento de desempleo). De no ser así, podrían repetirse situaciones como la de 1993, cuando la remuneración por asalariado crecía por encima del 8 por 100 y el Pro-

<sup>18</sup> Para una valoración de las distintas alternativas de reforma de la financiación de la protección social *vid.* Gregorio Izquierdo y Ana Cuevas, «La financiación de la protección social y la competitividad: implicaciones para España», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 1 y 2 de 1994, pp. 473-503.

ducto Interior Bruto caía en término reales por debajo del -1 por 100. Es posible que esta situación se explique, en parte, por la fuerte dualidad entre trabajadores temporales y trabajadores fijos existente en el mercado de trabajo español. Hasta que el ajuste del empleo iniciado en 1992 no empezó a afectar a estos últimos, los salarios no comenzaron a moderarse<sup>19</sup>. Es conveniente replantearse el coste de despido de los trabajadores fijos, de tal forma que se reduzca la actual brecha entre el coste de ajuste del empleo fijo y el empleo temporal; la última reforma, aunque positiva, es todavía insuficiente. Además, es necesario estimular a los desempleados para acceder al mercado de trabajo, con la finalidad de procurar una evolución de los salarios acorde con nuestro nivel de paro. Para ello, resulta ineludible conseguir que la prestación por desempleo no fomente el paro voluntario. De igual forma, hay que facilitar la recalificación profesional del desempleado que le permita competir de nuevo en el mercado de trabajo, como medio para luchar, además, contra el grave problema del paro de larga duración. Asimismo, sería positivo mantener actitudes flexibles a la hora de fijar los salarios mínimos para determinados colectivos, ya que, a la postre, más que beneficiarlos, lo que hacen es perjudicarlos, dado que les impide entrar por primera vez en el mercado de trabajo. De igual forma, hace falta una descentralización de la negociación colectiva encaminada a incrementar su sensibilidad respecto a la situación específica de cada subsector o empresa.

## 2. Los costes de capital

Las empresas españolas pagan unos costes de capital mayores que sus homólogas europeas. Por un lado, los tipos de interés hasta tiempos bien recientes han sido muy superiores a los del resto de Europa, como consecuencia de la combinación explosiva de inflación, déficit público y escasez de ahorro. Para poder reducir

<sup>19</sup> Para profundizar en el estudio del ajuste del mercado laboral en pos de la convergencia *vid.* J. Viñals, «Es posible la convergencia en España?», *Papeles de Economía Española*, nº 62, 1995.

CUADRO 4  
LOS COSTES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Factores	Año	España	UE	España/ UE%
<b>Costes laborales</b>				
<i>Costes frente a productividad</i>				
Costes laborales por hora en el sector industrial (\$ USA)	1995	15,57	11,9	130,8
Productividad del s. industrial	1991	75,90	100	76,0
<i>Evolución Costes Laborales Unitarios (1991 = 100)</i>				
— C.I.U. reales	1996	93,4	94,5	98,8
— C.I.U. nominales	1996	117,8	111,1	139,1
<i>Cotizaciones Sociales en % PIB</i>				
— A cargo de la empresa	1994	9,6	6,9	139,1
— A cargo del trabajador	1994	2,4	4,3	55,8
<i>Costes de despido en días</i>				
— Coste medio despido procedente	1994	235	135	174
— Coste máx. despido improceden.	1994	1260	551	229
<b>Costes del capital</b>				
<i>Tipos de interés nominales (%)</i>				
— Corto Plazo	1996	7,49	5,0	149,8
— Largo Plazo	1996	8,74	7,2	121,3
<i>Fiscalidad del capital</i>				
Coste fiscal del capital	1995	5,62	5,66	99,2
Imp. s/ Sociedades (% PIB)	1995	1,90	2,90	65,5
<i>Ahorro Nacional Bruto</i>				
— Ahorro Privado	1996	21,9	19,9	110,0
— Ahorro Público	1996	23,1	21,1	109,4
— Ahorro Público	1996	-1,2	-1,2	100,0
<i>Desequilibrios macroeconómicos</i>				
— Inflación	1996	3,2	2,6	123,0
— Déficit Público	1996	-4,4	-4,4	100,0
<i>Costes de servicios financieros (% s/ATM)</i>				
— Margen intermediación	1995	2,34	2,21	105,8
— Margen ordinario	1995	3,29	3,41	96,4

Fuente: OCDE, *Employment Outlook*, junio 1996, París; Ministerio Economía y Hacienda, *Síntesis de Indicadores Económicos*, mayo 1997; Instituto de la Economía Alemana de Colonia, *Internationale Wirtschaftszahlen*, 1996; Asociación Española de Banca Privada, *Informe de gestión y Memoria 1996*, Madrid 1996 y *European Economy*, nº 62, 1996.

los tipos de interés es imprescindible el control de la inflación y del déficit público. De igual forma, es imprescindible estimular el ahorro nacional. El ahorro público se puede incrementar por la vía del control del gasto, el ahorro empresarial por la de la recuperación de los beneficios y el ahorro familiar mediante un mejor trato del ahorro-pensión y una reforma fiscal que lo incentive.

## V. CONCLUSIÓN

La competitividad de la economía española depende de la dotación y calidad de los factores productivos, pero ello no nos puede hacer olvidar quiénes son los protagonistas de la competitividad: las empresas y los individuos. Es, por tanto, necesario recuperar al empresario como agente clave para la competitividad y el crecimiento económico. Para conseguirlo se debe revisar el papel del sector público de tal forma que el mercado tenga un mayor papel a la hora de establecer las prioridades en la asignación de recursos. En este sentido, se debe establecer una estructura de incentivos en la sociedad que estimule las actividades productivas en vez de las actividades no productivas de búsqueda de rentas. Como se ha señalado acertadamente<sup>20</sup>: «Cuando la gente con talento se convierte en empresarios mejoran la tecnología en la línea de la actividad empresarial a la que se dedican y como resultado se incrementa la productividad y el crecimiento económico. Por contra, cuando estos individuos se convierten en buscadores de rentas, la mayor parte de sus rendimientos privados proceden de una redistribución de la riqueza a su favor y no de la creación de la riqueza».

Así, pues, el secreto de la competitividad descansa en crear un marco que estimule a los agentes económicos a trabajar, ahorrar, asumir riesgos y, sobre todo, innovar. Para ello es importante establecer un marco estable que fomente el esfuerzo y la innovación y que posibilite recompensar a los agentes en función de su aportación al esfuerzo productivo. De igual forma, es impres-

<sup>20</sup> Murphy K., Shleifer, A. y Vishny R., «The Allocation of Talent: Implications for Growth», *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, 1991, p. 505.

cindible introducir competencia (externa e interna) en el funcionamiento del sistema económico para que los recursos se asignen a sus usos más eficientes. Por último, es crucial aumentar la flexibilidad del sistema económico en orden a facilitar la creación y adaptación de las empresas al entorno económico cada vez más cambiante, para lo que es necesario reducir las barreras de salida de las actividades obsoletas e ineficientes. Como se ha señalado acertadamente, crecer y competir es aprovechar oportunidades<sup>21</sup>. Por consiguiente, los esfuerzos de nuestro país deben dirigirse a crear el mayor número de éstas como mecanismo de mejora de competitividad.

<sup>21</sup> Vid. al respecto A. Argandoña, «Políticas para un crecimiento sostenido», *Libro Marrón del Círculo de Empresarios*, 1994.



## El nuevo índice de tendencia de la competitividad

LUIS SASTRE

*Profesor titular de Teoría Económica de la UNED*

La puesta en marcha, en 1993, del Mercado Único Europeo entre los países de la Comunidad y las perspectivas de integración económica que incorpora el tratado de Maastricht, ratificado por nuestro país, han revitalizado la importancia de los estudios acerca de la competitividad de la economía española y, en particular, de las exportaciones. El Gabinete del Sector Exterior, de la Secretaría de Estado de Comercio, que elaboraba un indicador de tendencia de la competitividad de las exportaciones españolas desde el año 1976, ha visto la necesidad de revisar críticamente la metodología con que se elaboraba el mismo y de plantear su mejora incorporando las experiencias obtenidas en tan largo período de tiempo, por lo que en lo que sigue exponemos los rasgos principales que caracterizan tanto al anterior como al nuevo índice, con el fin de hacer un balance comparativo.

### I. EL ANTERIOR ÍNDICE DE TENDENCIA DE LA COMPETITIVIDAD

La metodología utilizada para elaborar el anterior índice de tendencia de la competitividad estaba basada en los siguientes puntos:

a) Índice de precios relativos (IPR).

Se elige la variación del índice de precios al consumo como indicador del comportamiento de los precios, tanto en España como en los países competidores.