

CIRCULO DE EMPRESARIOS

**ESPAÑA ANTE EL NUEVO PARADIGMA
DE LA COMPETITIVIDAD**

Madrid, 12 de julio de 2005

ÍNDICE

1. Resumen ejecutivo	3
2. Competitividad: un concepto polifacético	5
2.1 El enfoque tradicional	5
2.2 El enfoque integral	5
3. El riesgo de “morir de éxito”	7
3.1 El pasado: hitos que han condicionado la competitividad de la economía española	7
3.2 El presente: sólo hay déficit exterior, pero en un área monetaria... ..	10
3.3 El futuro: el coste de no hacer nada	20
4. La ruptura del modelo (y del análisis) de la competitividad	24
5. Conclusiones y recomendaciones	30
5.1 Política fiscal y presupuestaria.....	32
5.2 Calidad de la regulación	34
5.3 Mercado de trabajo	36
5.4 Capital humano	38
5.5 Capacidad de innovación	41
5.6 Internacionalización empresarial.....	45
6. Bibliografía	47

RESUMEN EJECUTIVO

La evolución de la Balanza de Pagos pone de manifiesto la existencia de un desequilibrio entre los sectores exterior e interior de la economía española. No se trata de un fenómeno coyuntural, sino que es una manifestación de un problema estructural de competitividad, entendida ésta como la capacidad de nuestra economía de generar prosperidad de manera continua en el tiempo.

A lo largo de las últimas décadas, la posición competitiva española se ha visto condicionada por las diversas etapas de internacionalización asociadas al proceso de integración europea. A ello debe añadirse la incorporación activa a la economía mundial de grandes países como China o India y la globalización. Así, factores como la caída de los costes de comunicaciones y transporte en el mundo, la reducción de aranceles o la revolución tecnológica han traído consigo un cambio sustancial en la forma en que compiten las empresas. Se ha agudizado el fenómeno de la desintegración de la cadena de valor, que permite que las empresas puedan establecer cada segmento de su actividad en el lugar del mundo en que ésta se realice de la manera más eficiente.

La fragmentación afecta a los sectores manufactureros, pero también, y de manera creciente, a los servicios y se está extendiendo a múltiples áreas geográficas. España no está al margen de estas tendencias y ya se han dado ejemplos de fragmentación de la producción de empresas españolas.

Si bien es cierto que nuestro país ha sabido enfrentarse con éxito a los retos exteriores que se han planteado, la adaptación a este nuevo entorno exige llevar a cabo profundas reformas en muy diversos ámbitos.

En efecto, no nos encontramos ante un problema coyuntural ni tampoco cabe esperar que el modelo de crecimiento de las últimas décadas pueda prolongarse indefinidamente. España ya no puede seguir compitiendo mediante costes laborales más reducidos o vía precios, sino que debe abordar un cambio de modelo que se acerque al de los países más dinámicos del mundo.

En él los principales instrumentos de competitividad son el conocimiento y la innovación, factores ambos de los que nuestro país está insuficientemente dotado. Son los factores que permitirán a las empresas

explotar las oportunidades de mercado e internacionalizarse, maximizando así las ventajas que ofrecen las nuevas formas de organización empresarial.

Pero para ello es necesario que la sociedad española sea consciente del enorme reto al que se enfrenta y asuma la necesidad de abordar reformas en ámbitos muy diversos.

Es preciso garantizar la estabilidad macroeconómica y mejorar la estructura impositiva, así como abordar el problema de la carga regulatoria, que afecta negativamente a la productividad y que, en nuestro caso, se ve agudizada por la coincidencia de diversas administraciones regulando sobre los mismos ámbitos y elevando el riesgo de ruptura de la unidad de mercado.

Por otra parte, la innovación sólo es posible si se dispone de instrumentos que permitan mejorar la forma de organización empresarial e incrementen la productividad. Para alcanzar ambos objetivos se deben introducir mayores dosis de flexibilidad en el mercado de trabajo, eliminando las trabas existentes a que cada empresa se organice de la manera más eficiente posible.

Además, en este nuevo entorno adquiere gran relevancia la generación de capital humano (desde la educación a la formación ocupacional), puesto que se requieren personas con conocimientos sólidos y capacidad de adaptación. Asimismo, dado que el conocimiento sólo se genera en red, han de desarrollarse estrategias de colaboración entre diversos agentes (empresas, universidades, otras instituciones...) con vocación de medio plazo. Se trata, en suma, de potenciar la capacidad de innovar, puesto que el mero aumento de la inversión en I+D no garantiza que se produzcan avances equivalentes en la sociedad del conocimiento.

Si se crea un entorno en que puedan desarrollarse el conocimiento y la innovación, España continuará siendo un lugar en el que las empresas encuentren ventajas comparativas de localización. Además, las empresas españolas también percibirán que la internacionalización de la producción no es sino una oportunidad para mejorar su capacidad de competir.

COMPETITIVIDAD: UN CONCEPTO POLIFACÉTICO

La competitividad de una economía excede cualquier análisis sencillo, pues se trata de un concepto que se manifiesta a través de muchas variables, tanto cuantitativas como cualitativas. Por tanto, el análisis requiere combinar enfoques complementarios que permitan una visión de conjunto: el tradicional, que pone especial énfasis en el sector exterior de la economía, y el integral, que se preocupa de las condiciones existentes para la creación de mayores niveles de bienestar.

El enfoque tradicional

Los análisis de competitividad se han centrado, tradicionalmente, en los **resultados comerciales** de la economía –importaciones, exportaciones, saldo de la balanza por cuenta corriente, cuotas de mercado, etc.- **así como en sus determinantes** –costes, tipos de cambio, inflación, etc.-. Este enfoque resulta el más intuitivo, ya que, por analogía, aplica a los países el modo en que compiten las empresas.

No cabe duda de que tanto los resultados comerciales como las variables que los explican son relevantes para la competitividad de un país. Pero este enfoque tradicional resulta insuficiente porque concibe la competitividad como un juego de suma cero: lo que un país gana, otro ha de perderlo; el déficit de unos es el superávit de otros y una mayor cuota del mercado mundial para una economía significa menor trozo del pastel para otra. Si el análisis se quedase en este punto, las recomendaciones irían en la línea de políticas de “empobrecer al vecino”, políticas que inexorablemente terminan actuando en contra del progreso del país que las establece.

El enfoque integral

De un tiempo a esta parte se ha extendido una forma diferente de abordar la cuestión de la competitividad. El nuevo enfoque apuesta por una **visión dinámica**, según la cual la competitividad de una economía consiste en su **capacidad continua para generar prosperidad**, sobre todo **mediante incrementos en la productividad**. En este caso, lo importante no es la forma en que se reparten los mercados, sino el modo en que las naciones contribuyen a hacerlos crecer, impulsando el progreso de todas y cada una de sus economías.

Por otra parte, quienes en última instancia nos llevan a mayores niveles de productividad, prosperidad y riqueza son las empresas, así como los agentes sobre los que éstas apoyan su actividad. En otras palabras, **la competitividad de una economía es la competitividad de sus empresas**, entendida como su capacidad de crecer, de crear empleo, de innovar, de adaptarse, de sofisticarse y de mejorar.

Ahora bien, de nada sirve tener una empresa competitiva en una sociedad que no lo es ya que, en primer lugar, no podrá serlo salvo en periodos puntuales. En segundo lugar, porque los factores políticos, educativos, de infraestructuras y servicios públicos en general, condicionan las inversiones futuras y, por tanto, la permanencia a largo plazo.

Un clima de **estabilidad macroeconómica**, al que acompañen **sólidas instituciones** legales, políticas y sociales, constituye el ambiente propicio para que un país vea crecer su bienestar. Pero no son condiciones suficientes. Es preciso también que las empresas se encuentren con un **entorno microeconómico favorable**, en el que una saludable competencia aliente la innovación, la eficiencia y el deseo de producir bienes y servicios valiosos y de calidad. En este sentido, hay que decir que, aunque los gobiernos desempeñan un papel importante en la creación de incentivos, la competitividad de una economía descansa sobre la labor de todos los agentes, sectores e instituciones.

Esta visión dinámica se encuentra en el planteamiento que de la competitividad hacen numerosas instituciones. Es el caso del World Economic Forum, que publica *The Global Competitiveness Report* desde 1979 y con gran repercusión. Un ranking de competitividad similar es *The World Competitiveness Yearbook*, elaborado por la Escuela de Negocios IMD, sita en Lausana.

EL RIESGO DE “MORIR DE ÉXITO”

Cualquier análisis de la **competitividad** de una economía moderna ha de realizarse atendiendo a la **naturaleza crecientemente global de la economía mundial**. En este sentido, es innegable que el marco en que compite la empresa española ha experimentado una **profunda transformación** a lo largo de los últimos decenios.

En conjunto, la internacionalización de la economía española ha tenido éxito, puesto que ha venido acompañada de estabilidad macroeconómica, de una profunda transformación de nuestro sistema productivo y de elevadas tasas de crecimiento y creación de empleo. Sin embargo, desde hace tiempo **ya comienzan a aparecer síntomas claros del agotamiento del modelo**, y **el coste de no adoptar medidas de reforma del patrón de especialización será muy elevado**.

EL PASADO: HITOS QUE HAN CONDICIONADO LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La apertura e internacionalización de la economía española ha estado ligada a la integración europea, que ha sido la referencia clave y ha permitido introducir estabilidad macroeconómica y mayores dosis de competencia. En treinta años España ha duplicado su apertura comercial y financiera y se ha convertido en un importante emisor de inversión directa.

Las fechas clave

La internacionalización de la economía española ha estado indisolublemente vinculada a nuestra incorporación al **proyecto de integración europea**. Los principales hitos fueron los siguientes:

- **La incorporación a la Comunidad Económica Europea (CEE)** en 1986 fue, sin duda, uno de los principales catalizadores de la internacionalización y modernización de la economía española. Los posteriores avances en el proceso de integración europea, como la incorporación de la peseta al Sistema Monetario Europeo (1989), la creación del Mercado Único (1992) o la liberalización de los flujos

internacionales de capitales, supusieron impulsos adicionales a la apertura de la economía española.

- **La introducción de la moneda única**, a la que España se sumó desde su inicio (en 1999), acrecentó aún más la integración económica de los países del área, añadiendo un impulso adicional al proceso de apertura e internacionalización.

Los criterios de convergencia nominal que rigieron la selección de los países aptos para formar parte de la Unión Monetaria Europea actuaron para España como un potente mecanismo disciplinador. En un corto espacio de tiempo las tasas de inflación y sus diferenciales con Europa, los tipos de interés y el déficit y la deuda públicos se situaron en unos niveles plenamente coherentes con un entorno de estabilidad macroeconómica. Sin embargo, la adopción del euro también supuso la renuncia a la política monetaria y la pérdida de la que durante mucho tiempo fue la principal herramienta de recuperación de competitividad: el tipo de cambio.

- En 2004 se produjo **la 5ª Ampliación de la UE**, con gran impacto para el entorno competitivo en que se desenvuelve España. Los patrones de especialización productiva de los 10 países incorporados a la UE muestran notables similitudes con la estructura productiva de la economía española, aunque con niveles de costes y precios inferiores y un elevado capital humano.
- Por otra parte, la incorporación de países como India o China al proceso de globalización es otro de los elementos que están promoviendo la **integración económica mundial** y un cambio en los patrones competitivos. La reciente adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio y sus reformas internas la han convertido en uno de los mayores receptores de inversión extranjera y una de las grandes potencias comerciales¹. Por su parte, la oferta de capital humano con formación tecnológica y bajos costes laborales de la India están modificando radicalmente el mapa mundial de ventajas comparativas.

¹ Según datos de UNCTAD, en 2003 únicamente se vio superada por Luxemburgo como principal destino de la inversión extranjera directa. Por otra parte, según la OMC, China alcanza en 2004 el tercer puesto en el ranking mundial de exportaciones de mercancías, superando así a la economía japonesa.

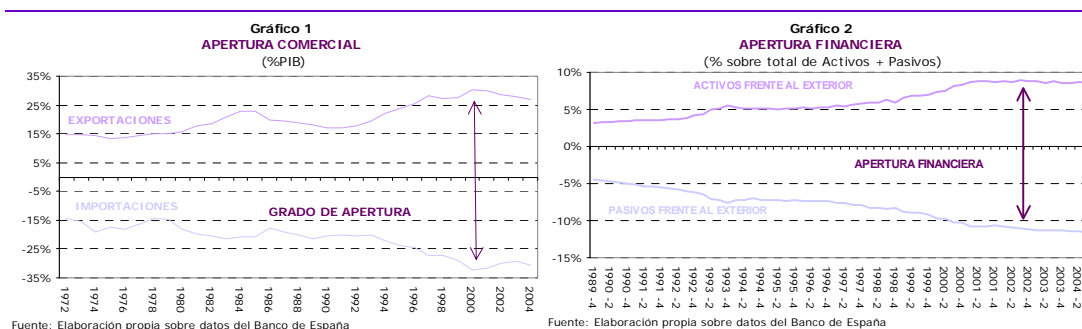
La posición relativa de la economía española

Estos hitos han marcado la evolución de la competitividad española, manifestándose en áreas tan diversas como el ritmo de crecimiento, el patrón de especialización comercial o la inversión directa extranjera.

- Desde 1995 la economía española experimenta una prolongada fase de **crecimiento**. El proceso de convergencia real resultante se observa, entre otros indicadores, en la reducción en más de 7 puntos porcentuales (del 21% en 1995 al 14% en 2003) del diferencial de PIB per cápita de España con la zona Euro.

España ha crecido entre 1995 y 2003 a una tasa anual del 3,25%, frente a una tasa inferior al 2% de la UME.
- En términos de **flujos comerciales**, la progresiva internacionalización de la economía española se manifiesta a través del grado de apertura (suma de exportaciones e importaciones en términos de PIB), que comenzó a crecer en los años 80, llegando a duplicarse a inicios de este siglo (ver gráfico 1).

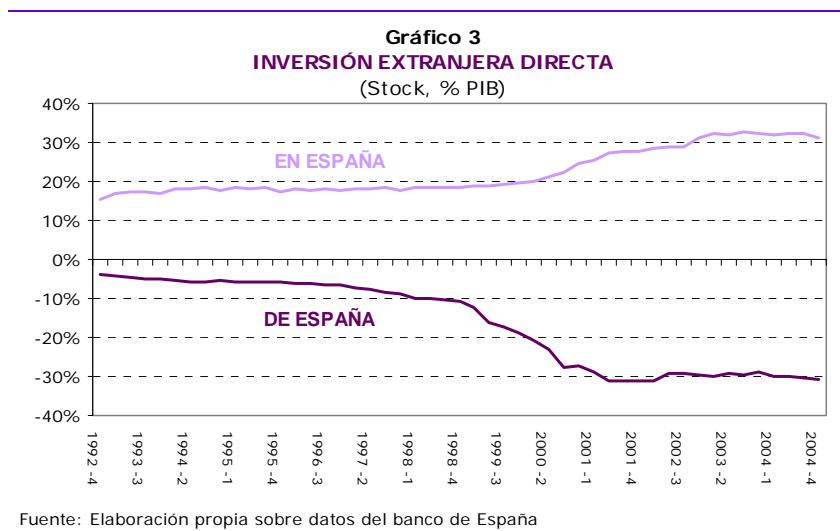
Desde comienzos de los años 90, la estabilidad cambiaria, la plena libertad de movimientos de capital y la integración de los mercados financieros europeos, han facilitado una rapidísima **internacionalización financiera** de la economía española.



Si medimos el grado de apertura financiera como el porcentaje que los activos y pasivos frente al exterior representan sobre el total de activos y pasivos financieros de la economía española (gráfico 2), el resultado es parecido al del ámbito comercial: en los últimos 15 años, la apertura financiera también se ha duplicado.

- Además, España se convirtió en un importante receptor de **inversión extranjera directa (IED)**², lo que sin duda contribuyó a la competitividad y desarrollo de la economía española, en un proceso de incorporación de tecnología y de nuevas formas de organización y gestión empresarial.

Las empresas españolas también invierten fuera de nuestras fronteras a partir de la segunda mitad de los años 90, convirtiendo a nuestro país en un emisor neto de inversión directa, hasta casi alcanzar un equilibrio en su posición internacional neta por este concepto, con unos activos y unos pasivos por valor de un 30% del PIB (ver gráfico 3).



EL PRESENTE: SÓLO HAY DÉFICIT EXTERIOR, PERO EN UN ÁREA MONETARIA...

El patrón español de especialización productiva y geográfica ya no es competitivo, como lo indican los saldos exteriores. No deberíamos caer en la tentación de pensar que, dado que no hay problemas de financiación exterior, la situación no es preocupante.

En el citado proceso de internacionalización, nuestro país ha ido alcanzando un patrón de especialización geográfica centrada en la Unión

² La inversión extranjera directa corresponde a la adquisición de capital en un país distinto al de procedencia, con la intención de participar e influir en las decisiones de la empresa en que se invierte. Implica, por lo tanto, cierta vocación de permanencia en el país de destino. El ejemplo más claro de esta clase de inversión tal vez sea la instalación de plantas productivas por parte de empresas multinacionales.

Europea y en el comercio intersectorial de productos de escaso contenido tecnológico. En un entorno internacional en constante cambio, el efecto se ha hecho notar en términos de pérdida de competitividad.

Así, España es, junto con Estados Unidos, una de las economías con mayor déficit por cuenta corriente en términos de PIB (sustancialmente por encima del 5% en ambos casos). Si bien es cierto que la pertenencia al área euro reduce fuertemente los problemas de financiación de ese déficit, no supone la inexistencia de un problema grave. Es evidente que nuestro sistema productivo no está siendo capaz de suministrar los bienes y servicios demandados en España. Además, se pone de manifiesto la insuficiencia del ahorro generado en nuestro país, lo que incrementa nuestra dependencia de financiación exterior.

Problemas del patrón actual de comercio exterior

La integración de España en la economía mundial, rápida e intensa en los últimos decenios, no ha sido igual en todos los mercados, independientemente de si éstos se clasifican por productos o regiones geográficas. De este modo, nuestro comercio exterior responde hoy a un patrón que plantea dificultades para la competitividad futura.

- **Especialización comercial:** en términos generales, incorpora un fuerte componente intrasectorial³ o intraindustrial (de manera que España es productor, exportador e importador de bienes similares). Según la OCDE, el comercio intraindustrial (CII) supone el 70%⁴ de nuestros intercambios exteriores de manufacturas, colocándonos en niveles similares a los de Holanda, Canadá, Francia o Italia.

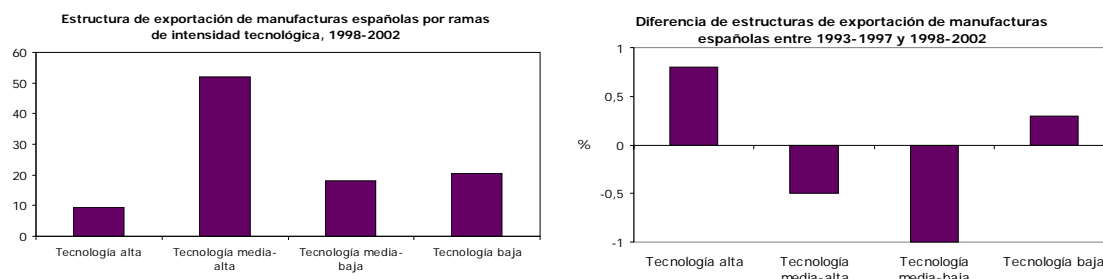
En cuanto a la estructura por ramas de intensidad tecnológica, es importante señalar que las exportaciones españolas están especializadas en ramas productivas cuya intensidad tecnológica es media-alta (sobre todo, automóviles) y en segundo término en tecnología baja. Entre 1998 y 2002, las exportaciones de productos que

³ El comercio intrasectorial incluye distintos tipos de flujos comerciales: bienes similares, pero en variedades distintas (ej: bienes de diferentes marcas comerciales); productos diferenciados por calidad y precio; y productos similares, pero en diferentes etapas del proceso productivo.

⁴ Los resultados de la estimación del CII pueden variar en función de la definición del sector o producto, de la utilización de índices y metodologías para su medición, de la selección del socio comercial... De hecho, algunos estudios realizados para España estiman que el CII alcanza niveles del 40%. No obstante, se han tomado los datos de la OCDE pues facilitan las comparaciones con otras economías.

incorporan más tecnología aumentaron con respecto al lustro anterior en detrimento de los sectores de tecnología media-baja (gráfico 4).

Gráfico 4
Estructura de las exportaciones de manufacturas



Además, el patrón sectorial de las exportaciones españolas no es muy diferente hoy al de finales de los ochenta y comienzos de los noventa. Resulta preocupante que no se avance en un cambio estructural de nuestra economía hacia sectores con demanda y contenido tecnológico más dinámicos, pues esa es precisamente la receta que aplican las economías más desarrolladas y competitivas.

Lo que es casi más grave: también nuestras importaciones se centran en el segmento medio-bajo, lo que significa que no sólo no creamos tecnología punta, sino que tampoco la estamos importando para incorporarla a nuestro sistema productivo. No es éste un fenómeno novedoso. Entre 1988 y 2001 la participación de las importaciones de bajo dinamismo tecnológico aumentó, en detrimento de los sectores de intensidad media-alta y media-baja (ver cuadro 1).

CUADRO 1

Estructura porcentual y variación. Sector manufacturas por intensidad tecnológica				
	Alta	Media-alta	Media-baja	Baja
Estructura de la producción en 2001	5,7	28,3	27,3	38,7
<i>Variación de la estructura 2001-1988</i>	-0,5	1,9	1,6	-3,0
Estructura de la exportación en 2001	9,8	47,4	19,5	23,3
<i>Variación de la estructura 2001-1988</i>	1,6	7,1	-4,6	-4,1
Estructura de la importación en 2001	18,7	45,1	16,3	19,9
<i>Variación de la estructura 2001-1988</i>	0,0	-0,9	-0,4	1,3

Fuente: Gordo, Gil y Pérez (2003)

Además, según el *World Economic Forum*, España queda fuera de las economías que forman el núcleo innovador, es decir, aquéllas que se

mueven cerca de la frontera científico-técnica y para las que la innovación es la principal forma de mejora tecnológica. Por el contrario, la economía española se sitúa entre aquéllas cuyo avance tecnológico descansa no tanto sobre la innovación como en la adopción de conocimiento previamente desarrollado por los líderes tecnológicos. El problema es que en España ni están suficientemente asentadas las TIC, ni funcionan eficientemente los mecanismos para la transferencia tecnológica, lo que erosiona nuestro potencial de crecimiento.

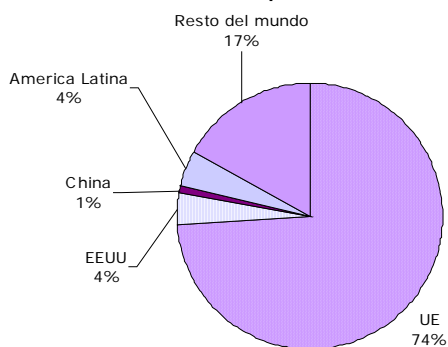
El panorama tampoco parece muy esperanzador en los sectores con bajo nivel tecnológico, donde empeoran nuestros resultados comerciales. En el caso de algunas manufacturas de consumo, como el calzado y el textil, en las que tradicionalmente hemos sido exportadores, los niveles de importaciones sobre PIB han crecido considerablemente en los últimos diez años.

El volumen de producción de la industria textil y confección y cuero y calzado en España ha caído entre los años 2000 y 2004 el 3,7% y 12,3% respectivamente.

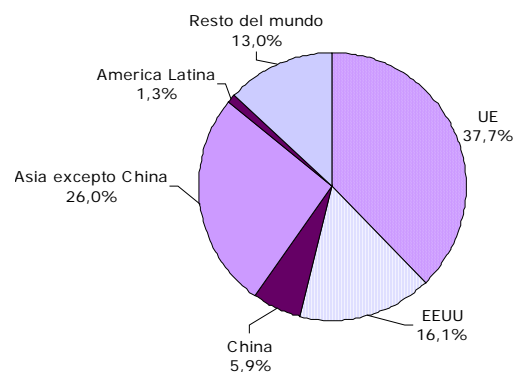
- **Especialización geográfica:** España exporta esencialmente al área geográfica del mundo que menores tasas de crecimiento ha registrado en la última década. En consecuencia, las exportaciones españolas no se aprovechan de los incrementos del comercio mundial, protagonizados en los últimos años por áreas diferentes al destino habitual de nuestro comercio exterior (EEUU, Asia, economías emergentes).

Gráfico 5
Comercio Mundial

Estructura geográfica del comercio exterior de España (%)
Exportaciones

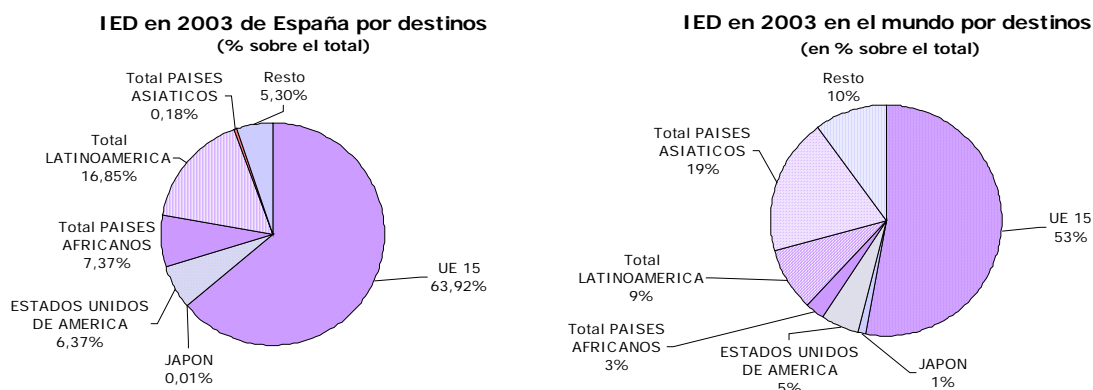


Estructura geográfica del comercio mundial
Porcentaje de importaciones sobre el total



Fuente: UNCTAD

Gráfico 6
Inversión Extranjera Directa



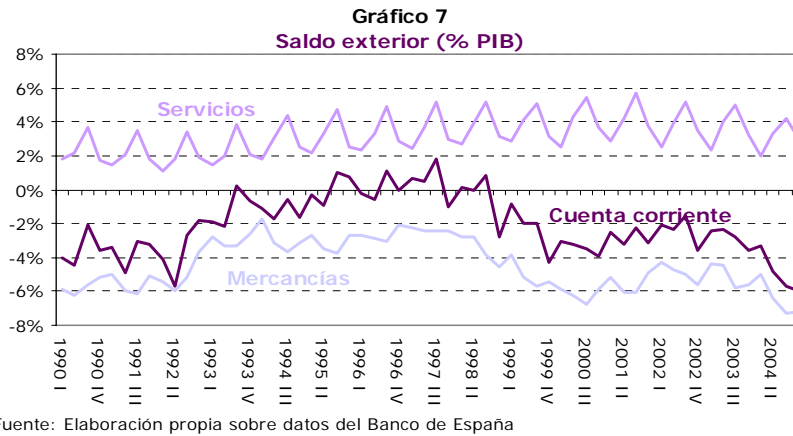
Fuente: UNCTAD

Algo similar sucede en el caso de la inversión extranjera directa de España en el exterior. El gráfico 6 muestra que casi dos terceras partes de la misma se quedan en la Unión Europea, sin llegar siquiera al 1% en zonas como, por ejemplo, la cuenca del Pacífico, donde el crecimiento económico en la última década ha sido espectacular. Sin embargo, muchos de estos países han sido importantes receptores de la inversión total que se realiza en el mundo.

La pérdida de competitividad

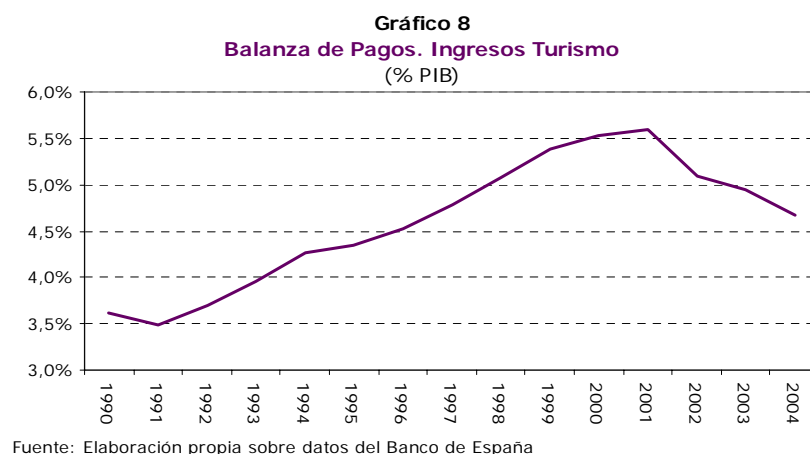
Son varios los indicadores que, en la actualidad, señalan de manera evidente la pérdida de competitividad de la economía española. La mala evolución del sector exterior es el que más atención recibe y el que, probablemente, mejor ponga de manifiesto la existencia de problemas de competitividad.

- Como puede verse en el gráfico 7, **España importa siempre más mercancías de las que exporta** y desde mediados de los 90 se observa una tendencia al deterioro de este saldo. Ese desequilibrio arrastra consigo al saldo de la balanza por cuenta corriente, asimismo negativo en una gran mayoría de las ocasiones y con evidentes signos de empeoramiento.



Esto es, el mal comportamiento de la balanza de bienes **no es compensado por el resto de partidas que forman parte de la balanza por cuenta corriente**, a pesar de que algunas de ellas presentan un continuo superávit. Es el caso de la balanza de servicios, cuyo saldo positivo se explica en gran parte por la fortaleza del turismo extranjero que visita España⁵. Pero ni siquiera este componente fundamental de nuestro sector exterior está al margen de los problemas de competitividad.

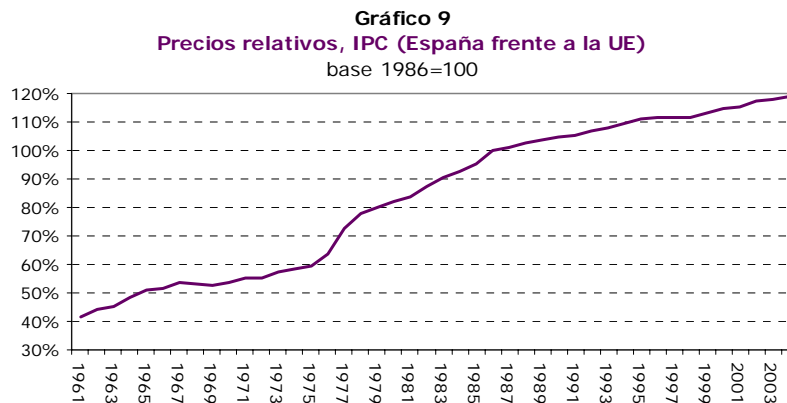
Desde que en 2001 alcanzara sus mejores resultados, el saldo de la balanza de servicios ha iniciado un descenso que, acompañado de otros fenómenos (como el creciente déficit en la balanza de transferencias, asociado a las remesas que los inmigrantes hacen a sus países), contribuye a empeorar el saldo por cuenta corriente.



⁵ Los picos que se aprecian en la serie de la balanza de servicios coinciden con el trimestre de verano, cuando se dispara la actividad turística en nuestro país.

Detrás del descenso en el superávit en servicios se encuentra un **peor comportamiento del turismo** (gráfico 8), provocado por la madurez de nuestro modelo turístico y el crecimiento del gasto de los españoles en turismo en el exterior.

- Aunque son muchos los factores que subyacen a la erosión de la competitividad de la economía española, hay dos que de alguna forma caracterizan el origen del problema: el **mal comportamiento tanto de los precios como de la productividad**. Así, España ha tenido tradicionalmente tasas de inflación superiores a las de los países de su entorno (gráfico 9).

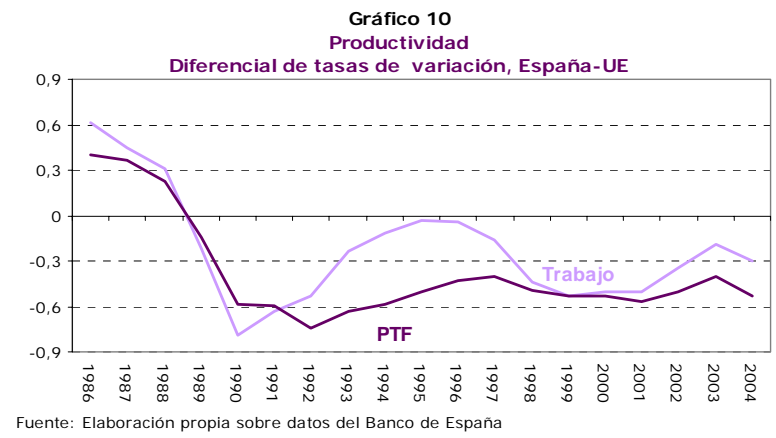


Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España

En principio, ese aumento de los precios relativos no es necesariamente una mala señal, por cuanto puede ir asociado a procesos de convergencia real (como ha ocurrido con España) y a acercamiento de los niveles absolutos de precios, una vez desaparecido el riesgo de tipo de cambio. Sin embargo, hay también un componente del diferencial de precios que no se deriva de los factores citados, sino que es expresión de un mal funcionamiento de la economía (por ejemplo, como un efecto perverso de una evolución salarial más relacionada con el IPC que con la productividad).

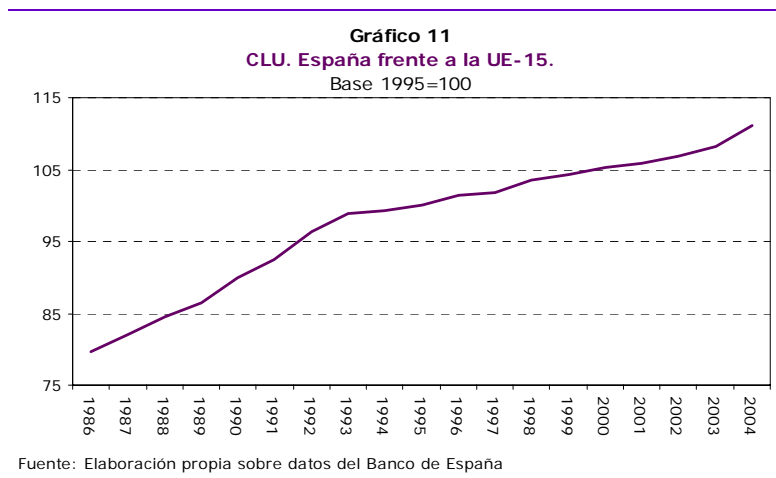
En todo caso, en ausencia de autonomía cambiaria, todos los diferenciales de precios (sea cual sea su origen) suponen necesariamente pérdidas relativas de competitividad en términos de precio (afectando así al tipo de cambio real). Si no hay ninguna forma de compensación de esta pérdida, a través de incrementos del valor añadido (mejorando la calidad, el contenido tecnológico, la distribución...), el resultado será una menor competitividad de la producción española, que se encarece relativamente.

Los datos del gráfico 10 agudizan la afirmación anterior, puesto que al empeoramiento en precios relativos se suma un peor comportamiento de la productividad.



Desde el año de entrada en la CEE, la productividad del trabajo y la productividad total de los factores (PTF) han tendido a crecer en España a un ritmo inferior al que lo hacían en el conjunto de la UE, lo que resta competitividad a la economía española, sobre todo si la evolución relativa de los salarios no se ajusta a ese desfase.

Éste precisamente parece haber sido el problema. La evolución de los costes laborales por unidad de producto (CLU), que combina cambios en los costes laborales y en la productividad del trabajo, ha sido de incremento relativo en España frente a sus socios europeos. Esto es, **en España cada vez resulta más caro el trabajo necesario para una unidad de producción en comparación con nuestros principales socios y competidores** (gráfico 11).



Uno de los factores más importantes que explica la desaceleración de la productividad en la economía española es la insuficiente acumulación de Capital Humano y Capital Tecnológico. La escasa incorporación de ambos a los bienes de equipo y a los procesos productivos explica la persistencia de una brecha de productividad de la economía española con respecto a la UE y los EE.UU.

España presenta un claro sesgo de especialización en actividades poco intensivas en capital, como son la construcción y el turismo. De la misma forma, el progreso técnico evidencia también un notable retraso en la economía española, cuantificable en términos de productividad. España adolece de una insuficiente creación de capital humano y de capital de conocimiento (“*know-how*”), lo que origina que el crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) de la zona Euro haya sido sistemáticamente superior.

El stock de capital por persona empleada en España es sólo el 67% del de la zona Euro.

- **Aplicando un enfoque más estructural, las conclusiones** sobre la evolución de la competitividad **no son más halagüeñas.**

Según el *World Economic Forum* (WEF), durante los primeros años del siglo XXI España ha perdido parte de los avances conseguidos en la década anterior, hasta situarse en la posición 23^a en el ranking mundial del índice de

El gasto total público y privado en I+D se sitúa en España en torno al 1% del PIB (menos de la mitad del promedio UE-15) y el gasto en I+D de las empresas españolas apenas alcanza el 0,5% del PIB (significativamente por debajo de la media europea, 1,28% del PIB).

crecimiento de la competitividad en términos macroeconómicos⁶. A pesar de que las condiciones de estabilidad macro parecen bien asentadas, los otros dos elementos que se valoran –progreso tecnológico y calidad de las instituciones públicas– reducen la valoración final de nuestro potencial de crecimiento.

Además, el WEF muestra desconfianza hacia la administración española de justicia y mantiene dudas respecto a la transparencia con que las administraciones públicas gestionan sus contratos y compras.

⁶ El *Growth Competitiveness Index* (GCI), que se basa en estimaciones de la capacidad actual de crecimiento de la economía, sintetiza la calidad del entorno macro del país.

Otros indicadores vienen a confirmar lo anterior. Tanto el *Fraser Institute* como la *Heritage Foundation* detectan, a través de sus respectivos índices de libertad económica, que en España se han deteriorado ligeramente las condiciones de libre mercado y competencia. Se ha roto así la tendencia positiva que se inició en la segunda mitad de los años 90 y que llegó hasta el año 2000 para el primero y 2002 para el segundo. Si bien ese deterioro no es significativo en términos absolutos, sí es más apreciable en términos relativos, cuando se toman en cuenta las reformas liberalizadoras emprendidas en otros países.

Además, ambos índices hacen un diagnóstico preocupante de la situación en términos de estructura, instituciones y políticas microeconómicas. España apenas ha mejorado recientemente en lo referente a instituciones del mercado de trabajo, presencia del sector público en la economía, carga fiscal, trámites y trabas burocráticas para la creación de empresas, regulaciones que interfieren en la normal actividad de los mercados, e independencia y eficacia del sistema judicial –los acuerdos contractuales son seguros, pero el sistema legal puede ser lastimosamente lento–.

Cierto deterioro de la calidad institucional también explicaría, al menos en parte, el continuo retroceso sufrido por España en el indicador de competitividad empresarial⁷, hasta llegar a colocarnos en el puesto 26º en 2004 (esencialmente por el empeoramiento de la calidad del entorno para la actividad empresarial y de negocios).

De lo expuesto cabe extraer varias conclusiones: Primera, que España mantiene unos resultados macro mejores que los que cabe esperar en el futuro, dadas las condiciones existentes para el incremento de la productividad. Segunda, que las expectativas de competitividad y crecimiento futuro sólo podrán mejorar si se despeja el entorno, especialmente determinados aspectos del contexto microeconómico, en que operan las empresas, y particularmente en lo que atañe a la incorporación de las TIC a los procesos empresariales.

Según el índice de competitividad empresarial elaborado por la escuela suiza IMD, España ha perdido 18 puestos desde 2001.

⁷ El Business Competitiveness Index (BCI), que se fundamenta en estimaciones de la productividad de las empresas.

EL FUTURO: EL COSTE DE NO HACER NADA

El mantenimiento de la actual especialización productiva y geográfica española reducirá la capacidad de crecimiento y creación de empleo y disminuirá nuestro atractivo para la inversión directa extranjera. El riesgo de no reaccionar con suficiente contundencia se agrava por la ausencia de conciencia social de la gravedad del problema y la falta de referentes exteriores claros que requieran la adopción de medidas de cierto calado.

Continuar con el patrón actual de especialización productiva agudizará el empeoramiento de la posición competitiva de la economía española y nos **conducirá a una situación**, probablemente **prolongada, de bajo crecimiento económico y de productividad**. Estamos por tanto ante un riesgo de repetir experiencias como la de Italia o Alemania, aquejadas desde hace diez años de una muy escasa capacidad de crecimiento.

CUADRO 2

Porcentaje de exportaciones sobre el total de la producción (2003)

	ITALIA	ESPAÑA
Productos agrícolas	7,31%	16,36%
Alimentación	6,68%	15,17%
Combustibles y productos de minería	3,43%	5,39%
Combustibles	2,18%	3,40%
Manufacturas	82,81%	75,16%
Hierro y acero	2,83%	2,81%
Productos químicos	10,23%	10,52%
Maquinaria y equipo de transporte	36,36%	41,09%
Productos de automoción	7,63%	24,18%
Equipos de oficina y telecomunicaciones	3,14%	3,97%
Textiles	4,53%	2,29%
Ropa	5,41%	2,14%

Fuente: OMC

Por ejemplo, con los datos ofrecidos en el cuadro 2 acerca de la estructura de exportaciones de las economías italiana y española, comprobamos que la misma es similar para ambas, al menos en las partidas que incorporan tecnología media-alta y alta, ya sean equipos de oficina y telecomunicaciones o productos químicos. La situación es poco halagüeña para España si tenemos en cuenta que las diferencias son mayores en ciertas ramas, como el textil, en las que la economía italiana exporta relativamente más y además lo hace en segmentos de mayor calidad.

No obstante, **no parece que en la sociedad española haya una conciencia de ese riesgo**, lo que multiplica las probabilidades de que no se haga nada para evitarlo. En efecto, desde la segunda mitad del siglo pasado **las grandes decisiones de política económica que han mejorado la competitividad se han producido, bien en momentos de crisis económica, bien ante procesos de apertura frente al exterior** que suponían un reto fácilmente identificable. **No nos encontramos hoy en ninguno de los dos casos.**

Por un lado, nuestro país continúa creciendo a un ritmo sostenido y mayor que el de la media de la zona euro y mantiene elevadas tasas de creación de empleo. Además, la pertenencia a la moneda única evita problemas de financiación y elimina los movimientos del tipo de cambio nominal, lo que también dificulta la percepción por parte de la sociedad. A ello se suman los recientes cambios estadísticos que incrementan la creación de empleo y el propio avance del PIB, pudiendo conducir a pensar que no hay problemas de fondo.

Sin embargo, un análisis algo más detallado pone de manifiesto elementos claros de preocupación:

- Aunque España crece mucho si se compara con la zona euro, el resultado es mucho menos halagüeño si utilizamos como referencia Estados Unidos, los países nórdicos o Irlanda. **Una buena situación relativa frente un área lastrada por el escaso dinamismo de algunos países no resulta precisamente tranquilizadora.**
- En segundo lugar, la muy dinámica creación de empleo enmascara algunos problemas. A lo largo de los últimos años, **el sector cuyo empleo ha crecido más ha sido la construcción, frente a lo que sucedía en el empleo industrial**, que ha reducido su peso relativo en más de dos puntos porcentuales en los últimos diez años.

Según datos de la OCDE, en 2002 el número de ocupados vinculados con la ciencia y la tecnología representaba el 23% del total de empleo en España. En EEUU alcanzaban un valor de 33%. Países como Finlandia, Alemania, Reino Unido presentan valores del 33%, 34% y 26% respectivamente.

Esos no son los únicos síntomas preocupantes. Mientras en España el 26% del empleo total correspondía en 2003 a ocupados en sectores manufactureros de tecnología alta y media-alta, el porcentaje para la UE-25 ascendía al 30,64%. Algo similar sucede con

el empleo en los servicios intensivos en conocimiento, que en España representa un 4,6% del total frente al 5,4% de la UE-25. El problema puede explicarse, en parte, por los **escasos incentivos que ofrece ese segmento del mercado de trabajo español, no sólo para los potenciales nuevos entrantes, sino incluso para los que ya participan del mismo.**

- En tercer lugar, **es muy preocupante el deterioro de la inversión directa extranjera en España**, que es la forma de inversión financiera internacional más estrechamente ligada a la competitividad, dada su mayor vocación de permanencia y asociación a la actividad productiva. Las economías con mejores condiciones de competitividad son las más capaces de atraer a estos inversores.



- En cuarto lugar, no conviene despreciar el efecto que sobre la economía española pueda tener la paulatina pérdida **de fondos estructurales** procedentes de la UE. Estos fondos han permitido en el pasado reciente acometer, entre otras, importantes inversiones en infraestructuras con un impacto positivo sobre el crecimiento económico de España.

Además de no enfrentarnos a corto plazo a una crisis económica grave, tampoco tenemos en la actualidad referentes exteriores. **No hay objetivos que la sociedad perciba de manera explícita y que le hagan aceptar cambios profundos**, como sucedió con la entrada en las Comunidades Europeas o la incorporación al euro.

Sin embargo, ni los datos de crecimiento ni la ausencia de referencias europeas deben ocultarnos la existencia del grave problema que está incubando la economía española. El comportamiento del sector exterior (y en especial de las importaciones) detrae porcentajes elevados crecientes al avance del PIB. Además, la fuerte creación de empleo se concentra en sectores expuestos a claros riesgos en un plazo no muy prolongado. La actividad del sector de la construcción es cíclica y cuando vea reducida su capacidad de crear empleo no podrá ser sustituida por la industria, dada su pérdida de competitividad. Por su parte, la producción de los servicios (y su capacidad de crear empleo) está amenazada por el mal comportamiento de la balanza de turismo, que supone un porcentaje sustancial de este sector.

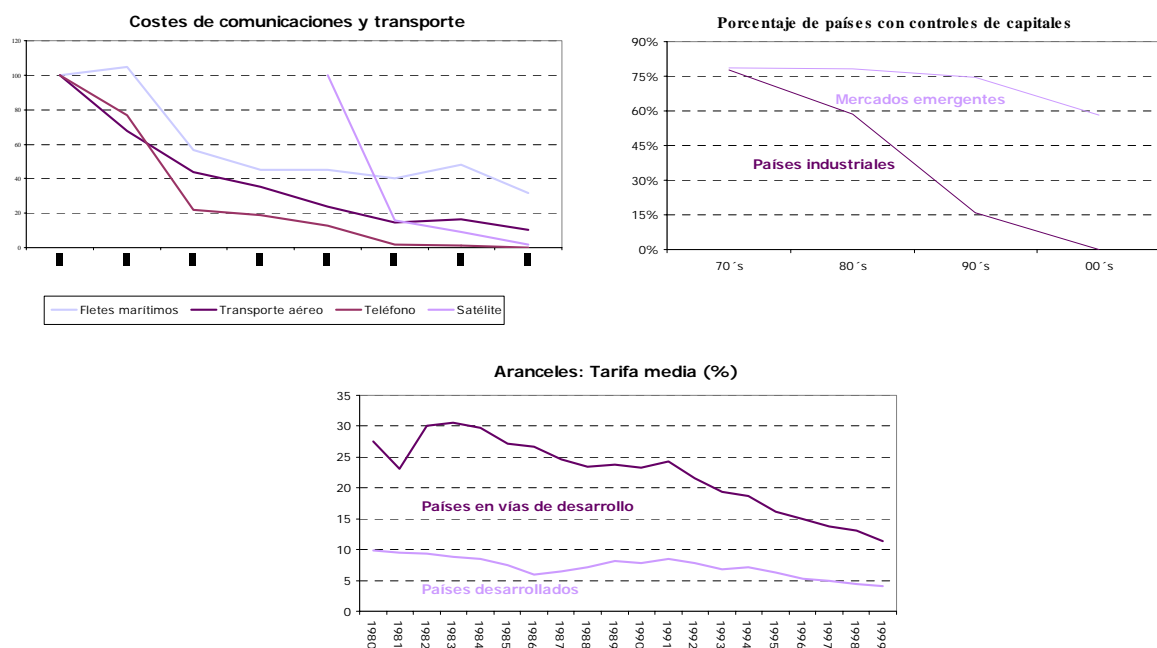
Por tanto, **cuando cambie la fase cíclica de la construcción, y si persiste la debilidad del turismo, la economía española se enfrentará a una fase de escasa capacidad de crecer y generar empleo**, fase que será prolongada, dado su origen estructural y no cíclico.

LA RUPTURA DEL MODELO (Y DEL ANÁLISIS) DE COMPETITIVIDAD

La caída de barreras arancelarias y costes de transporte y comunicaciones, así como el desarrollo económico e institucional de los mercados emergentes, han cambiado la concepción tradicional de competitividad y en particular aspectos como la distinción entre mercados nacionales e internacionales, entre productos comercializables y no comercializables, o la visión geográfica concentrada de la cadena de valor de una empresa.

Una serie de fenómenos han alterado sustancialmente la forma de organización y la posición competitiva de las empresas (gráfico 13). Por un lado, la fuerte reducción de las barreras comerciales y de los costes de transporte.

Gráfico 13
Factores determinantes de la globalización



Fuente: FMI

Por otro, la revolución tecnológica de las últimas décadas, que ha incrementado exponencialmente la velocidad de transmisión de información, permitiendo así la aparición de nuevas posibilidades de organización empresarial en las que prima la fragmentación geográfica de

la cadena de valor. Estas actividades se han posibilitado en gran medida gracias a la difusión de las TIC en el tejido productivo (digitalización, Internet y Banda Ancha, comunicaciones móviles,...) y al descenso de sus precios, así como a diversas soluciones que permiten desligar geográficamente las actividades.

Por último, el desarrollo económico e institucional de determinados mercados emergentes, especialmente China e India, con perspectivas económicas favorables y, ésta última, con una buena formación en TIC, les ha permitido ganarse una consideración internacional como mercados de destino y como lugares de localización de producción.

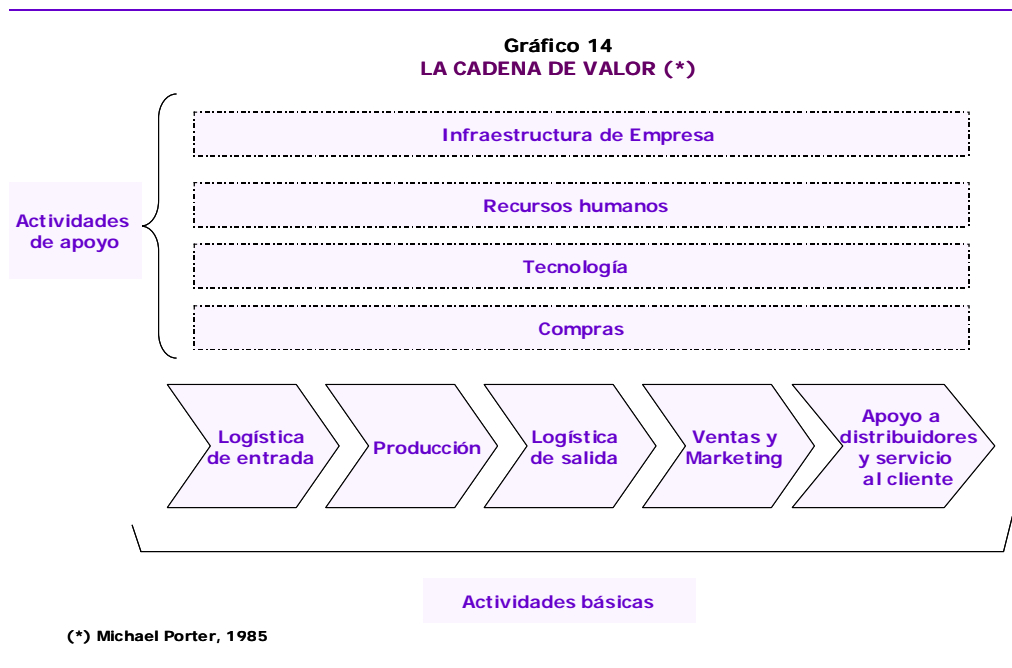
Cambio en la concepción de competitividad

- Si la evolución de la balanza comercial pone de manifiesto que los bienes y servicios españoles han perdido competitividad en el exterior, **el fuerte crecimiento de las importaciones con relación al aumento de la demanda nacional revela que también se está perdiendo competitividad en los mercados nacionales**. Resulta preocupante observar cómo de manera creciente los incrementos de la demanda (de consumo o de inversión) son atendidos por importaciones, sin que la producción nacional sea capaz de reaccionar. Parece pues que **quien no es capaz de competir fuera tampoco podrá hacerlo dentro**.
- Tampoco cabe ya establecer diferencias entre mercados nacionales y exteriores desde el punto de vista del lugar de producción, dada la paulatina desaparición de la visión geográfica de la empresa. Mientras que la visión tradicional de la posición competitiva concebía a la empresa como un conjunto de actividades concentradas en un único ámbito geográfico, **la globalización ha hecho que las empresas hayan perdido la referencia de una determinada área geográfica**, considerando la posibilidad de establecer las distintas actividades que conforman su cadena de valor en cualquier parte del mundo. La mitad de la actividad mundial de deslocalización se produce en empresas norteamericanas, seguidas por británicas y japonesas, es decir, es un fenómeno propio de economías altamente competitivas e innovadoras.

Este último cambio no ha surgido repentinamente, sino que ha sido producto de un proceso que se inició hace décadas. Desde mediados del siglo XX comenzaron a desarrollarse las empresas multinacionales, que diversificaban geográficamente la distribución de sus productos buscando esencialmente la cercanía a los mercados y evitar así

barreras comerciales o de naturaleza equivalente. Posteriormente las multinacionales comenzaron a diferenciar geográficamente su producción, especializando determinadas áreas geográficas en la producción de diversas gamas de un mismo producto (pero estableciendo estructuras verticales en varios países a la vez).

En los últimos años, fruto de los factores antes citados, el proceso se ha agudizado. **Las multinacionales se han convertido en empresas transnacionales**, en el sentido de buscar en el mundo las mejores localizaciones geográficas para cada una de las partes de su cadena de valor. Fragmentan así su cadena de valor (gráfico 14) estableciendo cada actividad en el lugar del mundo más conveniente.



Existe, de hecho, abundante evidencia empírica internacional acerca de este nuevo proceso caracterizado por una compleja estrategia en la organización productiva. Los países desarrollados han sido los pioneros en la puesta en práctica de esta fragmentación de la producción. Una fragmentación necesaria por exigencias cada vez mayores de **competitividad, diferenciación de producto** y por la búsqueda de **emplazamientos más eficientes**.

En la fragmentación de la cadena de valor toman relevancia dos dimensiones. La primera se refiere a la **dimensión geográfica**, es decir, puede llevarse a cabo tanto en un entorno nacional como internacional. Actualmente es esta última la que destaca ya que en la segmentación del proceso productivo participan cada vez países más

variados. La segunda es la **dimensión de propiedad**, referida a las opciones de control de las etapas productivas. Una empresa optará por externalizar algunas de las etapas siempre y cuando los beneficios de tal actividad superen los costes de internalizar. Las ventajas vendrán dadas por la especialización productiva de los agentes externos, la transformación de ciertos costes fijos en variables, la reducción de los costes de organización y de la producción, así como el aumento de la flexibilidad operacional en situaciones coyunturales adversas. En definitiva, no estamos ante procesos nuevos, sino que son la **dimensión geográfica internacional**, con una **amplísima segmentación de la cadena de valor**, y **la externalización las que realmente hacen novedosa esta nueva estrategia de la producción.**

**La industria del automóvil:
un ejemplo claro de transnacionalización**

La industria del automóvil es, como bien han señalado muchos autores, la industria de las industrias. Prácticamente todos los sectores económicos, desde la siderurgia hasta la electrónica, pasando por las muchas industrias proveedoras de componentes participan, directa o indirectamente, en la fabricación de automóviles.

El sector automovilístico ha vivido un intenso proceso de internacionalización desde el final de la II Guerra Mundial. Hoy por hoy se trata de una industria muy compleja, organizada a modo de oligopolio mundial, con apenas una decena de productores importantes. Las experiencias difieren entre los grandes grupos mundiales, pero en todos los casos la internacionalización de estas empresas ha sido parte integral de sus estrategias de beneficio. De hecho, la transnacionalización ha sido clave en el aprovechamiento de elementos competitivos tales como las economías de escala, la diferenciación de oferta –vía innovación y calidad- o la reducción permanente de costes.

En general, el proceso ha seguido tres etapas bien definidas. En un primer momento, las empresas automovilísticas se internacionalizaron en la distribución de sus productos. Más tarde, en los años 70, las grandes empresas del sector se fueron convirtiendo en multinacionales centradas en la producción, con plantas productivas localizadas para atender mercados regionales. Por último, a lo largo de los tres últimos lustros, la internacionalización ha cristalizado en empresas transnacionales, que operan en mercados globales, con estructuras organizativas muy flexibles y descentralizadas, e incluso fomentan la competencia entre las distintas empresas o unidades de negocio que forman el grupo.

En general, las industrias más vinculadas con esta nueva forma de organización y gestión de la producción son aquellas que precisan de **requerimientos tecnológicos medios y altos, con mayores necesidades formativas**. El objetivo es externalizar las fases de la cadena más intensivas en mano de obra y poder así centrarse en tareas capaces de generar mayor valor añadido.

El **patrón de fragmentación que ha seguido la economía española no está lejos del de países de nuestro entorno**. Las ramas de mayor contenido tecnológico, como son el sector químico, maquinaria y equipo mecánico, ordenadores, instrumentos de precisión y material eléctrico y electrónico, junto con algunas ramas de textil y confección, han mostrado en la década de los 90 una mayor desintegración de sus cadenas productivas. **No obstante, persisten deficiencias y queda mucho por avanzar, de manera especial en los sectores de servicios.**

Ha de señalarse que este fenómeno afecta esencialmente a grandes empresas, puesto que son las que tienen el tamaño necesario para poder adaptarse a una multiplicidad de localizaciones. Sin embargo, de ello no debe deducirse que las empresas de menor tamaño (la gran mayoría de las españolas) no se vean afectadas por este fenómeno, dado que en ocasiones son proveedoras de empresas que se convierten en transnacionales.

- Además, **el fenómeno** de transnacionalización de la producción **ha comenzado a afectar también a los servicios**. Se trata del denominado *offshoring* de servicios, definido como aquella situación en la que una empresa importa servicios que previamente producía ella misma o adquiriría a otra empresa del mismo país. El tipo de actividad afectada por este fenómeno es aquella que puede ser realizada a distancia y gestionada a través de tecnologías avanzadas (por ejemplo: programación y diseño de programas informáticos, contabilidad y elaboración de nóminas, centros de atención al cliente...).

Por tanto, tampoco es ya nítida la diferencia entre productos comercializables y no comercializables, ni válida la consideración de que los servicios pertenecen a este último grupo y, por tanto, están al abrigo de la competencia internacional.

Frente a lo que sucedía en el análisis económico tradicional, los avances tecnológicos han permitido una internacionalización también de la producción de los servicios, lo que los ha hecho objeto de fenómenos hasta ahora típicos de las manufacturas, como la deslocalización de la producción.

El coste de desarrollo de un software en la India es el 10% del coste que supone llevarlo a cabo en EEUU.

Efectivamente, hasta hace unos diez años, los servicios debían producirse en el lugar y en el momento de su consumo. Pero los avances tecnológicos, sobre todo en las TIC, han hecho viable que un

número creciente de servicios se produzca en un lugar distinto al de su consumo. Ahora **es posible** distribuir la producción de servicios según las estrategias que las empresas sigan para el aprovechamiento de las **ventajas competitivas asociadas a diversos lugares**.

El proceso de fragmentación e internacionalización de los servicios difiere en algunos aspectos importantes de lo que sucede en las manufacturas. Los servicios siguen siendo en general menos comercializables, pero **la internacionalización de los servicios ahora comercializables es mucho más rápida**. Esa internacionalización **la realizan**, además, **empresas de todos los sectores**, y afecta fundamentalmente a mano de obra más cualificada. Por otra parte, es un proceso más dinámico, pues la relocalización es más fácil por los menores costes no recuperables.

Es cierto que la deslocalización de servicios se encuentra aún en su etapa inicial. Ahora bien, el dinamismo inherente a este proceso no tardará demasiado en convertirlo en una cuestión decisiva para la competitividad de cualquier economía. De hecho, se trata de un proceso que impulsará la interdependencia de las economías. Como bien apunta la UNCTAD en el subtítulo de su último informe anual sobre las inversiones en el mundo⁸, la inversión extranjera directa se está desplazando hacia los servicios.

Hasta hoy, unas pocas economías (Irlanda, Israel, India y Canadá, sobre todo) han acaparado casi el 75% de la inversión extranjera destinada a servicios en 2001. España ha logrado hasta la fecha buenos resultados en este ámbito pero la tendencia no invita al optimismo. Otros países se perfilan como los destinos de futuro, en virtud de ventajas como el menor coste de una mano de obra bien cualificada para la prestación de los servicios deslocalizados.

- Un último factor que ha cambiado el concepto de competitividad es la **creciente sofisticación de la demanda**, de manera que los clientes toman sus decisiones considerando la combinación de producto y servicio. Es decir, no se limitan a analizar el precio del producto que adquieren, sino también el coste de mantenerlo en el tiempo (el denominado *total cost of ownership*), considerando así también el servicio post-venta (calidad y precio).

⁸ UNCTAD (2004): *World Investment Report, 2004: The Shift Towards Services*. United Nations

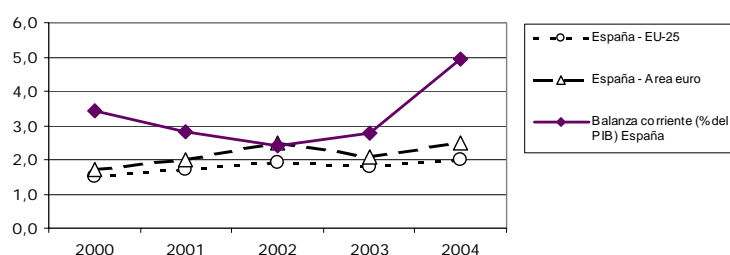
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como se ha puesto de manifiesto en las páginas anteriores, España padece un problema de competitividad que se ha agudizado en los últimos años. La negativa evolución de la balanza por cuenta corriente ha colocado en el centro del debate público el problema de la competitividad. No obstante, aunque la insuficiente competitividad es generalmente reconocida, hay notables diferencias en cuanto a la categoría del problema y, por ende, respecto a sus vías de solución.

Así, en multitud de ocasiones se considera que es un problema de carácter coyuntural o sectorial y que, por lo tanto, puede ser solucionado con medidas parciales, sectoriales o con recursos públicos.

Sin embargo, debe subrayarse que **el problema no es coyuntural**. Como puede observarse en el gráfico adjunto, el empeoramiento del déficit por cuenta corriente no se deriva estrictamente del diferencial de crecimiento de la demanda interna de nuestro país en relación con el que se registra en la UE (el área preferente de destino de nuestras exportaciones). No cabe por tanto esperar que un mero cambio de fase cíclica pueda solucionar el problema de la competitividad española que, como se ha visto, tiene raíces estructurales.

Gráfico 15
Evolución del diferencial de demanda interna
y del déficit corriente (% PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea

Tampoco puede afirmarse que la insuficiencia de competitividad **se concentra en algunos sectores específicos**, sino que tiene manifestaciones en el conjunto de la economía española. Es un fenómeno que se pone de manifiesto en muchas de las ramas productivas a través del peso

creciente de las importaciones en el PIB español. Por tanto, tampoco debe acudirse a soluciones parciales o estrictamente sectoriales.

Por el contrario, puede afirmarse que **la evolución negativa de la competitividad es un síntoma de que en el nuevo entorno económico internacional el modelo de crecimiento español se está agotando.**

España ya no puede basar su competitividad en un modelo de costes laborales relativamente bajos. Por un lado, no pueden compararse los niveles salariales españoles con los que se dan en otras áreas como Europa del Este o, de manera más flagrante, Asia. Por otro, la productividad del trabajo en determinadas actividades de baja cualificación no permite compensar las diferencias salariales citadas.

En consecuencia, debemos aceptar que la forma de competir ya no es repetir el exitoso patrón de las últimas décadas, sino que requiere un profundo cambio en el que **las claves** (como para el resto de los países más desarrollados) **son conocimiento e innovación.** Como ha reflejado la Comisión Europea, la economía y la sociedad del conocimiento nacen de la combinación de cuatro elementos: producción, transmisión y difusión del conocimiento, además de su explotación a través de la innovación.

Dado que, para pervivir en este nuevo entorno, las empresas españolas ya no pueden contar con posicionarse con costes laborales menores, deben ser capaces de explotar las oportunidades de mercado mediante la innovación (es decir, la creación de nuevos productos, servicios o procedimientos de organización y gestión empresarial).

Además, ambos factores han de combinarse en un entorno de **internacionalización de las empresas españolas**, de manera que puedan maximizar las ventajas que ofrecen las nuevas formas de organización empresarial.

Todo ello requiere un notable esfuerzo de adopción de reformas en muy diversos ámbitos de la vida económica española. **El Círculo de Empresarios considera que la búsqueda de un nuevo patrón de competitividad es una de las cuestiones más relevantes a las que se enfrenta nuestra economía. En consecuencia, esta institución seguirá prestando una atención constante a los avances que son precisos para asegurar que España continúe su acercamiento a las economías más desarrolladas del mundo.**

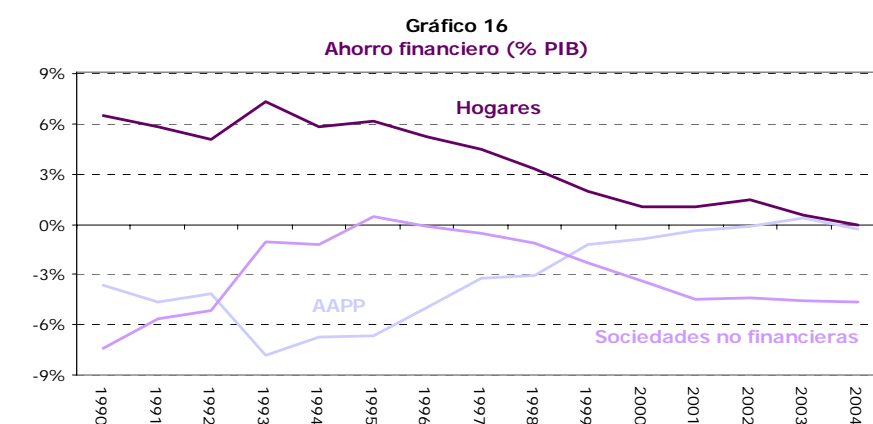
PRINCIPALES ÁMBITOS DE REFORMA

Dado que el problema no es coyuntural ni se ciñe a unos pocos sectores de la economía española, **las soluciones** al mismo **deberán tener un carácter estructural y horizontal**. Posibilitar que las empresas españolas sean competitivas exige adoptar reformas profundas que afectan a muy diferentes ámbitos: desde el mercado de trabajo hasta la política presupuestaria. Por el contrario, la mera adición de recursos públicos a determinados programas u objetivos no introducirá un cambio sustancial en la forma de competir de nuestras empresas.

Así, un cambio en el modelo de crecimiento y competitividad de la economía española exige llevar a cabo reformas de gran calado y que no cabe esperar tengan efectos con carácter inmediato, sino sólo en el medio o largo plazo. No obstante, la entidad del problema requiere que sean adoptadas a la mayor brevedad. A continuación se exponen los principales ámbitos que deben ser objeto de reformas.

1. Política fiscal y presupuestaria

- **Estabilidad macroeconómica:** este es uno de los elementos esenciales para mejorar la posición competitiva de la economía española. El creciente déficit corriente es consecuencia de una insuficiencia de generación de ahorro, lo que ha imposibilitado que la economía española financiara por sí sola el incremento de la inversión que se ha producido estos últimos años.



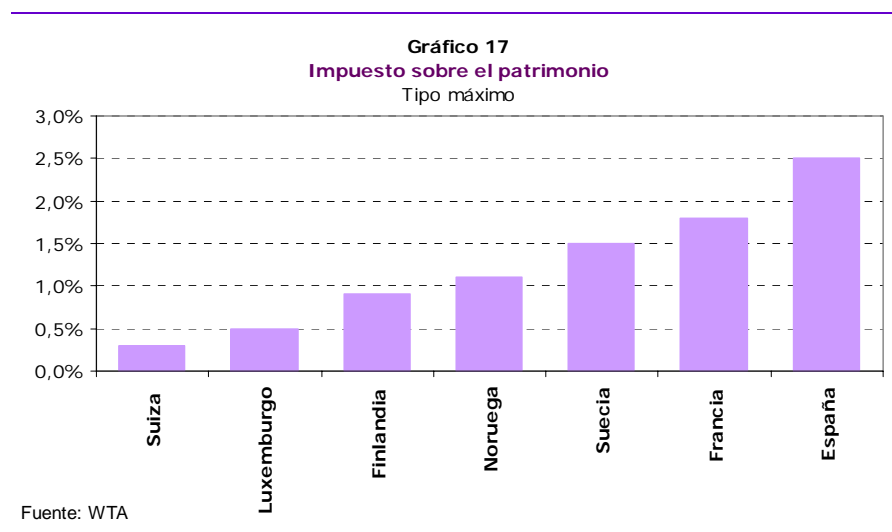
Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España

Si se analiza la evolución del ahorro podrá observarse (ver gráfico anterior) que el incremento del déficit corriente hubiera sido incluso mayor de no haberse producido un aumento del ahorro del sector público que ha compensado al menos parcialmente la reducción del ahorro privado. Por tanto, mientras perdure la fase de expansión del crecimiento, **es preciso que la política presupuestaria del conjunto de las Administraciones Públicas mantenga objetivos de superávit**, de manera que se evite agudizar el desequilibrio exterior.

- **Política fiscal:** es otro de los elementos que, sin lugar a dudas, inciden sobre la competitividad.

En primer lugar, como se ha puesto de manifiesto anteriormente, el déficit corriente es fruto de una insuficiencia de generación de ahorro que se ha agudizado en el caso de las familias. Si a ello se añade la afluencia de ahorro hacia la financiación del sector de la construcción pueden obtenerse algunas conclusiones relevantes en el ámbito de la fiscalidad sobre la renta de las personas físicas. Por un lado, **es preciso eliminar tratamientos diferenciales a determinadas formas de ahorro y**, por otro, es conveniente **fomentar la generación de ahorro privado**. Este último elemento cobra especial relevancia en un contexto de libertad de movimientos de capital y en el que **el tratamiento fiscal al ahorro es más favorable en la mayoría de los países de nuestro entorno**.

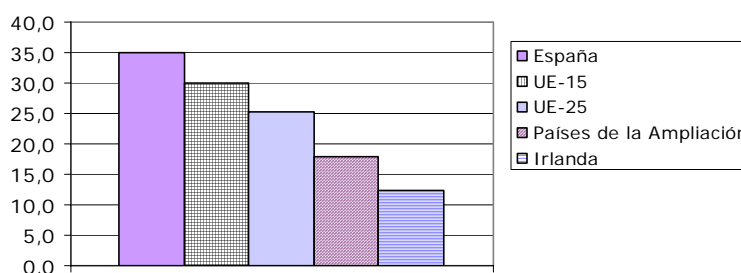
Las diferencias en el tratamiento del ahorro por parte del IRPF se acentúan al combinarse con el Impuesto sobre el Patrimonio.



Tan sólo 5 de los actuales 25 miembros de la Unión Europea mantienen un impuesto de estas características, y es casi imposible encontrarlo en otros países desarrollados (Suiza y Noruega son las excepciones). No sólo eso; España aplica un tipo máximo muy superior al resto de economías en que existe este gravamen (véase el gráfico anterior). Todo ello sugiere la **conveniencia de suprimir definitivamente el Impuesto sobre el Patrimonio, que nació en 1977 como una medida excepcional y transitoria.**

En segundo lugar, desde el punto de vista empresarial, las decisiones de localización en el actual contexto de globalización tienen en consideración el tratamiento fiscal a los beneficios societarios. En el gráfico adjunto se pone de manifiesto que **el tipo impositivo del Impuesto sobre Sociedades en España es superior al de otros países europeos, situación que habría que corregir.**

Gráfico 18
Impuesto sobre Sociedades (2004)
(tipos impositivos)



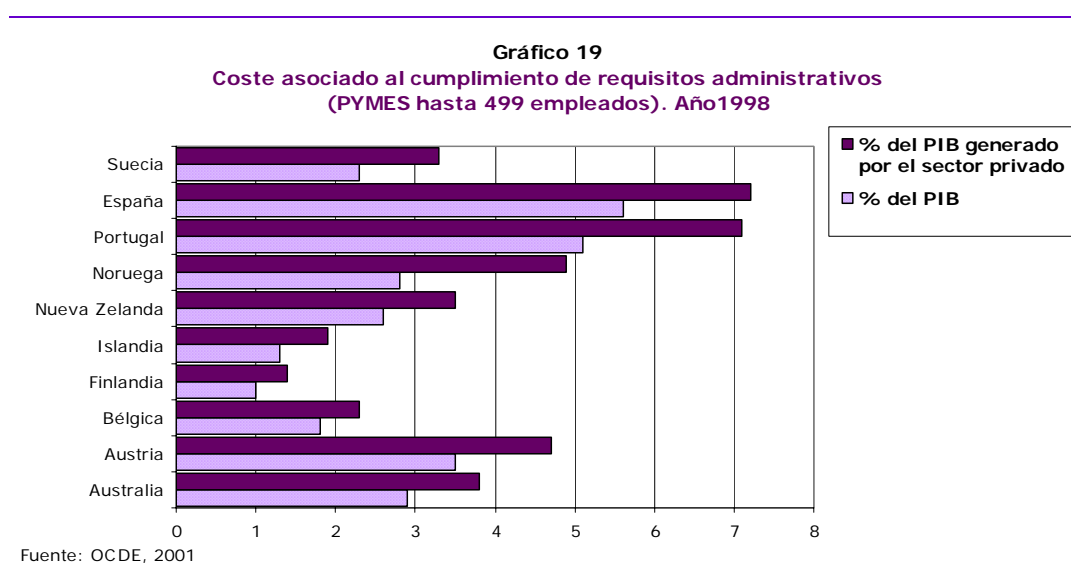
Fuente: Instituto de la Empresa Familiar (2005)

2. Calidad de la regulación

La vigencia de un Estado de Derecho eficiente constituye un factor determinante de la actividad económica en cuanto que garantiza la necesaria seguridad del marco de referencia. De la calidad y eficiencia del funcionamiento de ese marco jurídico depende en buena medida la competitividad de nuestra economía. Por ello, toda regulación de la actividad económica debe perseguir el objetivo de la **seguridad jurídica**; es decir, **hacer previsible para los agentes cuáles son las reglas, los riesgos y las consecuencias inexorables del incumplimiento de aquéllas.**

En consecuencia, es necesario mejorar el análisis de las implicaciones económicas de cada regulación y, sobre todo, de la necesidad de la misma, dada la tendencia al **exceso de normas** que son, además, **poco estables en el tiempo, complejas y fragmentarias**.

- **Carga regulatoria:** Según la OCDE⁹, el cumplimiento de la regulación administrativa se percibe como un coste económico considerable, alcanzando un 4% del PIB generado por el sector privado y un 3% del PIB de la economía en su conjunto. **España se perfila, dentro de los países analizados, como el que mayor carga económica (ver gráfico 19) soporta por la actividad regulatoria (7,2% PIB del sector privado y 5,6% PIB total).** Más de la mitad de este coste está asociado con la regulación impositiva, porcentaje muy superior al del resto de países del entorno.



Parece por tanto evidente que debe continuarse el proceso de codificación y simplificación de la regulación, reduciéndola al mínimo imprescindible y buscando un proceso de aprobación con un grado de acuerdo que facilite su estabilidad.

- **Unidad de mercado:** hay además un aspecto en el que **nuestro país tiene un problema diferencial que no deja de agudizarse: el riesgo de ruptura de la unidad de mercado** a través de una multiplicidad de regulaciones superpuestas de los tres niveles de las Administraciones Públicas: Estado, Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales.

⁹ "Businesses' view on Red Tape", estudio publicado en 2001 basándose en una encuesta llevada a cabo entre pymes.

Esta situación tiene efectos desfavorables desde múltiples puntos de vista: reduce las posibilidades de las empresas de aprovechar las economías de escala de un mercado más grande e incrementa la carga regulatoria que deben soportar. Estos factores **reducen la eficiencia de la economía** en su conjunto. Por tanto, **es necesario evitar la acumulación de regulaciones por razones que excedan a la lógica económica** (por ejemplo, las normas autonómicas cuyo objetivo sea una diferenciación política y no respondan a un argumento económico) **y promover una mayor coordinación** entre normas promovidas por los tres niveles administrativos.

No hay que olvidar que la unidad de mercado garantiza iguales condiciones para la competencia entre empresas y posibilita la integración de nuestras empresas en la economía global.

3. Mercado de trabajo

La generación de la capacidad de innovar depende fundamentalmente de la flexibilidad de las organizaciones para asumir cambios, lo que, en última instancia, se refleja en la disposición de las personas que las forman a asumir esos cambios.

En un entorno en el que la innovación es un elemento clave, la legislación laboral **debe eliminar las trabas existentes a que cada empresa pueda organizarse de la forma más eficiente posible**. Para ello es preciso avanzar en diversos aspectos, entre los que destacan los que se exponen a continuación.

- **Negociación colectiva**: la estructura actual de la negociación, en un punto intermedio entre centralizada y descentralizada, introduce rigidez en el sistema y limita la capacidad de adaptación de las empresas a las exigencias de su mercado.

Por un lado, a través de la indicación salarial respecto a variables macroeconómicas que nada tienen que ver con la evolución de los costes y precios de su mercado específico. Por otro lado, al reducir la autonomía de las empresas a la hora de establecer una forma de organización del trabajo específica que maximice su eficiencia. Ambos efectos quedan además reforzados por el fenómeno (singular de nuestra legislación) de la ultraactividad de los convenios colectivos.

La velocidad a la que se producen los cambios a los que es preciso ajustarse, así como la diversidad de condiciones que requiere ser competitivo en cada caso, hacen especialmente necesario que las empresas puedan disponer de mayor margen de flexibilidad a la hora de diseñar sus formas de organización de la actividad.

- **Dualidad del mercado:** la proliferación de formas contractuales y las notables diferencias entre los costes de despido en cada caso han generado la reconocida segmentación de nuestro mercado de trabajo, que tantos efectos negativos produce (alta temporalidad, menor formación, concentración de los ajustes en determinados colectivos...).

En general, la legislación relativa al despido y las provisiones que regulan el uso de las diferentes formas contractuales introducen restricciones sobre la capacidad que los empleadores tienen para ajustar plantillas y costes. Aun cuando la protección del empleo tiene efectos positivos (por ejemplo, la estabilidad en el puesto incentiva la formación), introduce también importantes rigideces en el modo en que las empresas pueden responder al cambiante entorno en que se mueven. La OCDE elabora un índice para calibrar cuán restrictiva es la regulación que protege el empleo. El cuadro 3 recoge una comparativa en la que puede observarse cómo dicha rigidez es relativamente mayor en España que en la mayoría de los países analizados.

Cuadro 3

Índice de protección de regulación del empleo, 2000	
Escala del 0 al 6. Mayores valores del índice significan regulación más restrictiva	
Australia	1,1
Austria	2,4
Bélgica	2,1
Canadá	0,6
Alemania	2,8
Dinamarca	1,5
Finlandia	2,1
Francia	3,1
Grecia	3,5
Irlanda	1
Italia	3,3
Japón	2,6
Holanda	2,4
Noruega	2,9
Nueva Zelanda	1
Portugal	3,7
España	3,2
Suecia	2,4
Suiza	1,3
Reino Unido	0,5
EEUU	0,2
Rep. Checa	1,7
Hungría	1,4
Polonia	1,9

Fuente: OCDE

A la vista de lo anterior, parece claro que son necesarias algunas reformas. Por ejemplo, la consecución del objetivo de reducción de la tasa de temporalidad requiere **aproximar los costes de despido de los**

diferentes contratos¹⁰, de manera que la regulación no genere incentivos artificiales a determinados tipos de contratación.

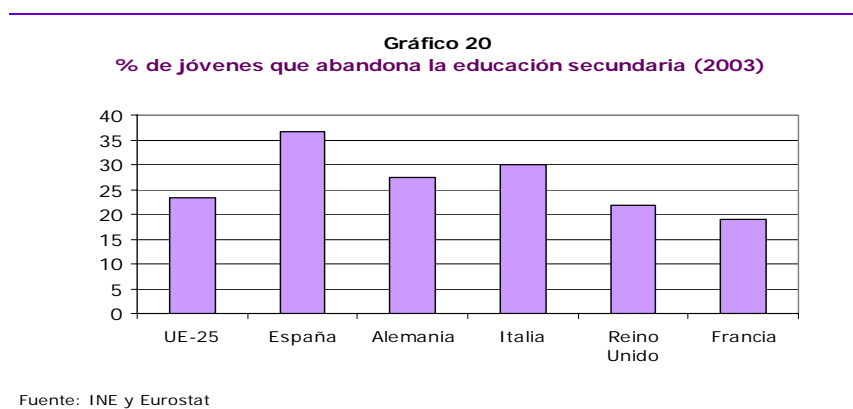
4. Capital humano

Las personas han sido siempre el recurso más preciado en cualquier economía. Y se trata de un recurso renovable, pues los talentos y habilidades naturales se potencian mediante la educación, la formación y la experiencia.

El capital humano es hoy el **factor productivo fundamental**. Es más, su enorme complementariedad con otras formas de capital, como el tecnológico, lo convierte en un elemento crucial para las economías actuales, cada vez más intensivas en el uso del conocimiento y la información. Es fundamental el mejor aprovechamiento de este potencial mediante un sistema educativo equilibrado, en el que los distintos tipos de formación ocupen el espacio que les corresponde y alcancen niveles altos de complementariedad.

Aunque en España se han producido mejoras sustanciales en algunos ámbitos relacionados con el capital humano y la educación, hay aún un largo camino por recorrer.

- **Educación secundaria**: ha sido objeto de **numerosas reformas en los últimos 25 años**, afectada por debates de naturaleza estrictamente política que han introducido incertidumbre. Además, los resultados no han sido los anunciados, tal como se deduce del **elevado porcentaje de abandono** por parte de los alumnos (muy superior a la media europea. Ver gráfico 20).



¹⁰ Como ya apuntó el Círculo de Empresarios en su documento "Una reforma laboral para seguir creando empleo" (julio 2003), los costes de despido de los contratos indefinidos deberían unificarse en el entorno de 20 días por año trabajado, respetando siempre los derechos adquiridos.

La educación secundaria en nuestro país debe ser capaz de dotar a los jóvenes de instrumentos básicos de conocimiento que les permitan seguir aprendiendo y adaptarse a los cambios. Es necesario hacer especial hincapié en la transmisión de conocimientos troncales (como el lenguaje matemático, las lenguas extranjeras o el buen manejo de su propia lengua) que les proporcionen una base sólida sobre la que puedan apoyarse para proseguir el proceso de aprendizaje futuro. Se trata de **enseñar a aprender** y a enfrentarse a los problemas, algo que únicamente es posible si se inculca un espíritu de **crítica constructiva**, si se desarrolla una sólida **capacidad de análisis** y si se fomentan el **esfuerzo**, la **iniciativa** y la **responsabilidad personales** así como la **capacidad de trabajo en equipo**.

- **El papel de la Universidad**: La educación universitaria adolece de similares problemas a los de la educación secundaria. De hecho, algunos de esos problemas de la universidad son heredados de las etapas de la educación previa. Es necesario introducir en el sistema universitario español mayores incentivos a la **iniciativa individual** y a la **meritocracia**. Debe también hacerse un esfuerzo por formar **individuos capaces de trabajar en equipo**, potenciando simultáneamente el **espíritu emprendedor** de los universitarios españoles. Sólo introduciendo **mayores nociones de competencia** en el funcionamiento de las propias universidades podrá lograrse que se orienten hacia la búsqueda de la excelencia y transmitan este concepto a sus alumnos.

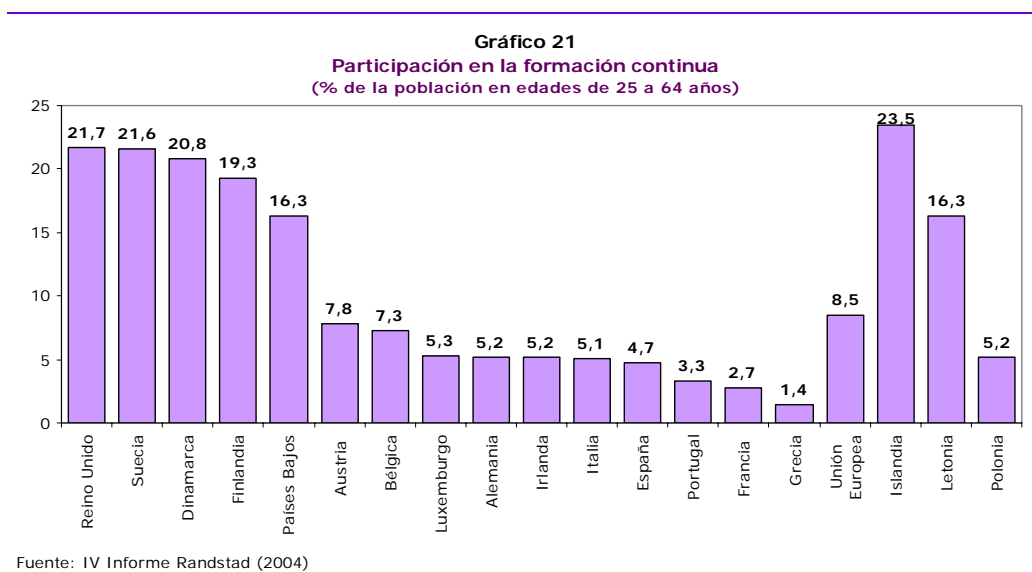
Por otra parte, la universidad española está insuficientemente conectada con el mundo de la empresa privada. Así, en 2004, el ranking de competitividad elaborado por IMD valoraba como escasa (puntuación de 3,85 sobre 10) la **transferencia de conocimiento** entre las empresas y universidades españolas. Es cierto que estas deficiencias parecen estar superándose progresivamente en los últimos tiempos.

Las empresas parecen más interesadas en establecer colaboraciones con científicos e investigadores del ámbito académico. Sin embargo, es igualmente cierto que son las empresas extranjeras las que más se involucran en proyectos científicos de mayor calado a medio y largo plazo. Por su parte, **las empresas españolas** tienden a establecer contratos orientados a **soluciones rápidas y de corto plazo**, descartando proyectos de continuidad como los que se exigen para

una innovación constante y productiva. Por ello, convendría que las empresas incorporaran investigadores a sus equipos que, de forma continua, participaran en los órganos de gestión y en los planes estratégicos.

Pero reducir esta disociación entre los mundos científico y empresarial requeriría, por un lado, **introducir incentivos adecuados para los investigadores universitarios, de manera que orientaran su desempeño profesional hacia ámbitos demandados por la comunidad empresarial.** Por otro lado, sería preciso **eliminar las múltiples rigideces administrativas y burocráticas que atenazan la actividad investigadora y que ponen de manifiesto una cierta desconfianza hacia el ámbito mercantil.**

- **Formación ocupacional o continua:** En España, en 2002 únicamente un 4,7% de la población con edades entre los 25 y los 64 años recibía formación continua, situándose, junto con Portugal, Francia y Grecia, claramente por debajo de la media europea, que se sitúa en el 8,5% (véase gráfico 21).



Esta **insuficiente formación continua** explica parte del **desajuste** existente entre las necesidades del **mercado de trabajo** y el **nivel de formación de los trabajadores.** Un mayor esfuerzo de las empresas para mejorar conocimientos y experiencias de los empleados redundaría en incrementos de la productividad y mayor dinamismo del mercado de trabajo. En este sentido, **las altas tasas de**

temporalidad constituyen un obstáculo, pues desincentivan el gasto en formación del trabajador y reducen la motivación de éste.

5. Capacidad de innovación

La innovación no es sino la capacidad para explotar las oportunidades de mercado a través de la creación de nuevos productos, servicios o procedimientos de organización y gestión empresarial. Las empresas han de desempeñar un papel clave en este ámbito, pues a ellas les corresponde adoptar las estrategias de innovación que les permitan incrementar su competitividad.

Aunque a menudo la innovación se identifica únicamente con los avances tecnológicos, también alcanza a los **productos**, a los **procesos productivos**, a la **gestión y la organización de la empresa** en su conjunto. En este ámbito hay diversos aspectos que merecen especial atención: la creación de redes de conocimiento, la diferenciación entre inversión en I+D e innovación, la especialización y las tecnologías de la información y comunicación (TIC's).

- **Redes de conocimiento:** para que se produzca una innovación es necesario que previamente se haya generado un conocimiento que se pueda explotar en un mercado. La generación de este conocimiento requiere un cierto tiempo y una estructura de red.

Así, para que una empresa pueda innovar es muy importante que adopte una **visión de negocio a medio plazo** (desprendiéndose del rabioso corto plazo) y esté en disposición de **colaborar con otras organizaciones**. La importancia de este hecho radica en que cada vez más los desarrollos tecnológicos son complejos y los cambios técnicos muy rápidos, por lo que existe una necesidad de compartir los costes y riesgos asociados a los mismos. Por ejemplo, además de elegir qué tecnologías utilizar para la innovación, las empresas deben determinar cómo conseguirlas: cooperación con otras empresas, colaboración con centros de investigación y universidades, creación de centros de innovación, actividades propias de I+D, constitución de empresas filiales, etc.

Dado que, salvo en casos muy excepcionales, la capacidad de creación de nuevos productos o procesos sólo puede desarrollarse de manera colectiva, el tamaño es un factor determinante. Como sucedía en el caso de la internacionalización, las empresas españolas (de pequeño

tamaño en su inmensa mayoría) deben desarrollar **estrategias de incremento de tamaño o asociación**. Las formas de colaboración pueden ser muy distintas: con universidades o entre empresas (creando “clusters”). Sea cual sea la forma jurídica a adoptar, lo que debe resaltarse es que las empresas de nuestro país sólo podrán ser competitivas innovando.

- **I+D+i**: a menudo se produce una identificación entre la capacidad de innovación de una economía y la cuantificación de su volumen de I+D. Sin embargo, la persecución de un objetivo meramente estadístico de I+D no garantiza que tales inversiones vayan a convertirse en la práctica en innovaciones aplicables por el mundo empresarial¹¹.

Si no existe la disposición y voluntad de crecer gracias a la creación de nuevos productos, de nuevos procesos de producción, de gestión o de organización, los recursos asignados al epígrafe I+D no resultarán en avances equivalentes de la denominada sociedad del conocimiento. Es preciso previamente generar las condiciones adecuadas para que haya demanda de innovación por parte del sector empresarial.

España invierte en I+D un 1,1% de su PIB, la mitad de la media de la UE y la tercera parte de EEUU y Japón. El cuadro 4 pone de manifiesto que **esa brecha se debe tanto al menor gasto público como al menor gasto privado**. Ahora bien, reducir ese diferencial pasa inevitablemente por **aumentar la inversión en I+D en el sector privado** puesto que, como ya se ha comentado, son las empresas las verdaderas protagonistas de la innovación productiva. La idea es que el **gasto en I+D privado es eficiente** porque tiene su **origen en la causa** -plan previo de innovación, que requiere de ese esfuerzo- y no en el efecto -no se trata de gastar y esperar que ese gasto por sí sólo dé lugar a una innovación productiva-.

¹¹ De hecho la información que a menudo se ofrece sobre I+D contabiliza el gasto en recursos humanos y financieros destinado a investigación sin tener en cuenta otros canales importantes como puede ser la adopción de tecnología. Es más, incluso el registro de patentes proporciona el resultado de un proceso de investigación en el que no se incluye el uso de la misma ni el impacto económico que provoca.

Cuadro 4

Gastos en I +D (% PIB)		
	Privado	Público
Suecia	2,84	0,94
Finlandia	2,68	0,98
Alemania	1,8	0,72
Bélgica	1,45	0,56
Francia	1,36	0,77
Dinamarca	1,32	0,75
Reino Unido	1,21	0,66
Países Bajos	1,14	0,88
Austria	1,14	0,65
Irlanda	0,88	0,33
Italia	0,53	0,53
España	0,52	0,44
Grecia	0,19	0,48
Portugal	0,17	0,58
Eslovenia	0,83	0,68
República Checa	0,81	0,54
Eslovaquia	0,45	0,24
Hungría	0,36	0,45
Polonia	0,25	0,45
Letonia	0,2	0,29
Estonia	0,15	0,53
Lituania	0,07	0,53
U.E.	1,28	0,67
EEUU	2,04	0,66
Japón	2,11	0,87

Fuente: IV Informe Randstad (2004)

En España, la estrategia adoptada por las empresas en la distribución del gasto en innovación se inclina, en mayor medida, hacia adquisiciones externas de I+D e incorporaciones en los bienes de equipo en detrimento de la propia generación interna. Es verdad que tal estrategia conlleva asumir menos riesgos pero también es cierto que implica una menor ventaja competitiva, ya que la misma tecnología puede ser utilizada por cualquier competidor.

Además, en periodos como los actuales, en los que la IED está cayendo, la consecuencia inevitable es que el progreso técnico y la adopción de innovaciones se retraigan considerablemente. En cuanto a la orientación de la innovación, la empresa española se centra en la innovación de procesos productivos. Se debería hacer un esfuerzo por incrementar la innovación de productos en las empresas. De esta forma, se conseguiría un producto diferenciado en términos de calidad y, por lo tanto, con mayor fuerza a la hora de competir con producciones que incorporan niveles de costes menores.

- **Especialización:** como sucede en la fragmentación de la cadena de valor, también es necesario buscar ámbitos de especialización en el caso del I+D+i. Es evidente que un país o una empresa no puede

pretender tener ventajas comparativas en todos los campos de innovación o investigación. Al igual que en el resto de esferas de la vida económica, en la innovación también prevalecen las ventajas asociadas a las economías de escala, a las economías de red o a los costes de oportunidad. Es decir, en este caso también es **necesaria la especialización**. El sector público debería asimismo regirse por ese criterio.

- **TIC's**: nuestro país adolece de un infradesarrollo del uso de este tipo de tecnologías, esenciales a la hora de hacer frente a los retos de la internacionalización. Tanto la participación en los conocimientos que van difundiéndose como el recurso a la fragmentación de la producción precisan del uso de las TIC's (además de para otras muchas aplicaciones como el comercio electrónico, la Administración electrónica, etc...).

Sin embargo, el Valor Añadido Bruto de las actividades de TIC representan en España menos del 75% de los valores promedio de la UE-15. Esta situación se corresponde con una **insuficiente difusión de las TIC en las empresas, los hogares y las administraciones públicas**, lo que repercute negativamente en la productividad, **retardando así la implantación de las nuevas tecnologías más eficientes en los procesos productivos**.

En 2004 España se situaba por debajo de la media de la UE-15 en aspectos como la tasa de penetración de banda ancha (6,7% frente al 7,6%) o el porcentaje de hogares con acceso a Internet (34% frente al 45%). Además, el gasto en tecnologías de la información en términos de PIB se mantiene sustancialmente por debajo del registrado en la UE (a 15 o a 25 países).

Estas deficiencias se registran en el ámbito de las tecnologías de la información, aunque no en el de telecomunicaciones, y podrían derivarse de la aun insuficiente percepción por parte de los hogares y de parte de las pymes de su trascendencia e impacto sobre la productividad. Es por tanto un área en el que es preciso que los diferentes agentes (desde Administraciones Públicas a empresas y hogares) realicen un esfuerzo de acercamiento a los niveles predominantes en los países más avanzados del mundo.

6. Internacionalización empresarial

Los aspectos analizados en los puntos anteriores son elementos esenciales para mejorar la capacidad competitiva de nuestra economía. Guardan además relación con la estrategia que debe seguirse en el futuro: la internacionalización de las empresas españolas.

Como se ha expuesto en capítulos anteriores, uno de los grandes cambios en la competitividad es la fragmentación de la cadena de valor de las empresas, de manera que cada segmento de dicha cadena se localiza en la zona del mundo que ofrece mayores ventajas comparativas para esa actividad en particular.

Uno de los síntomas más visibles de este fenómeno es la denominada deslocalización empresarial, que tanta atención ha provocado recientemente en nuestro país. A este respecto es necesario realizar diversas matizaciones.

- **Una estrategia empresarial:** el término deslocalización está cargado de implicaciones negativas que dificultan un debate sobre la cuestión (de hecho, sólo se aplica cuando una empresa decide cambiar de emplazamiento y dirigirse a otro país, y no cuando el movimiento es el inverso). Sin embargo, la fragmentación de la producción no es sino una estrategia empresarial hoy imprescindible, cuyo objetivo último es preservar o incrementar la competitividad de la empresa lo que, en última instancia, garantiza su supervivencia.

En consecuencia, carece de sentido adoptar medidas punitivas que traten de evitar este tipo de movimientos empresariales. **Castigar a las empresas que opten por cambiar la localización de determinadas actividades es una estrategia contraproducente, puesto que no evitará que avance un fenómeno imparable, pero sí será un poderoso desincentivo para aquellas empresas que estén valorando la posibilidad de instalar alguna de sus actividades en nuestro país.**

La reacción adecuada ante la deslocalización es **llevar a cabo las reformas** (ya expuestas en las páginas anteriores) **que posibiliten que las empresas encuentren en España una buena localización para actividades en las que podamos ofrecer ventajas comparativas.** Dado que es evidente que España no puede competir en términos de costes laborales reducidos, las ventajas pueden darse en segmentos de actividad con mayor valor añadido. Si bien es cierto que la determinación de los tramos de la cadena de valor en que se puede ser

competitivo diferirá entre sectores (y podrá precisar de medidas específicas en algunos casos), parece claro que los elementos citados de flexibilidad laboral, incremento del capital humano, capacidad de innovar y un adecuado marco institucional mejoran el entorno empresarial y, por tanto, el atractivo de España como localización.

- **La internacionalización como oportunidad:** desde la perspectiva de las empresas españolas, debe señalarse que la fragmentación de la producción a través de decisiones de internacionalización ya se está produciendo en nuestro país. Ya hay fragmentación tanto hacia la UE como hacia otras áreas del mundo¹². Además, el patrón sectorial observado es similar al que se está produciendo en otros países europeos como Francia o Alemania.

La economía española está por tanto formando parte ya de esta **tendencia a la internacionalización** y ese **debe ser el camino a recorrer**, puesto que es a través de la fragmentación de la producción como se puede maximizar la eficiencia de las empresas y, por ende, su capacidad de competir.

¹² La fragmentación hacia la UE se observa en ramas de actividad como algunos productos químicos, plásticos, aparatos domésticos o motores eléctricos. Hacia otras partes del mundo hay desplazamiento, por ejemplo, en aparatos de recepción, grabación y reproducción de sonido e imagen.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez González, I. y Molero Zayas, J. (2004): *Las empresas multinacionales y la innovación tecnológica: dinámica internacional y perspectiva española*. ICE, octubre-noviembre.

Banco de España (2004): *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional de España – 2003*. Banco de España, Madrid.

Banco de España (2004): *Boletín Económico*, abril.

Banco de España (2003): *Los factores determinantes de la competitividad y sus indicadores para la economía española*. Banco de España, *Boletín Económico*, septiembre.

Bravo, S. (2004): *La competitividad del sector turístico*. Banco de España, *Boletín Económico*, septiembre.

Bravo, S. y Gordo, E. (2003): *Los factores determinantes de la competitividad y sus indicadores para la economía española*. Banco de España, *Boletín Económico*, septiembre.

COTEC (2005): *Tecnología e innovación en España*. Informe Cotec 2005.

Díaz Mora, C. y Gandoy Juste, R. (2004): *Estrategias de fragmentación de la producción: ¿Una realidad en la industria española?* FEDEA.

Díaz Mora, C. (2004): *Trends and patterns of outsourcing in Spanish Industry: a comparative sectoral perspective*. UCLM.

DTI (2003): *UK Productivity and Competitiveness Indicators 2003*. DTI Economics Paper, nº6.

European Commission (2005): COM (2005) 121 final, *Proposal for a decision of the European Parliament and of the council establishing a competitiveness and innovation frame work programme (2007-2013)*.

European Commission (2005): COM (2005) 97 final, *Communication from The Commission to the Council and the European Parliament. Better Regulation for Growth and Jobs in the European Union*.

Fernandez-Otheo, Carlos M. (2004): *Inversión directa extranjera de España en el periodo 1993-2002. Fiscalidad y sistema productivo*. ICE, septiembre.

Freyssinet, M., Shimizu, K. And Volpato, G. (eds.) (2002): *Towards the Globalisation of Automobile Industry? Internationalization Strategies and Trajectories*. London, Palgrave.

Gordo, E., Gil, M. y Pérez, M. (2003): *La industria manufacturera española en el contexto europeo*, Banco de España, Boletín Económico, marzo.

Gordo, E. (2005): *Características de la innovación tecnológica en las empresas españolas*. Banco de España, Boletín Económico, junio.

Global Insight (2004): *The comprehensive impact of offshore IT software and services outsourcing on the U.S. economy and the IT industry*, Lexington, Massachusetts.

Gwartney, J. and Lawson, R. (2004): *Economic Freedom of the World: 2004 Annual Report*. Fraser Institute, Vancouver B. C.

Hummels, D. (1999): *Have international transportation costs declined?* University of Chicago.

ICE (2004): *Sector Exterior en 2003-2004*. Boletín Económico del ICE, nº 2811.

I.M.D (2005): *World Competitiveness Yearbook*. World Competitiveness Center, IMD, Lausanne.

Instituto de Estudios Laborales (IEL) ESADE (2004): *IV Informe Randstad. Calidad del trabajo en la Europa de los quince. La sociedad del conocimiento*.

Malo de Molina, J. L. (2003): *Una visión macroeconómica de los veinticinco años de vigencia de la Constitución Española*. Documento ocasional nº 0307. Banco de España.

Miles, M. A., Feulner, E. J. O'Grady, , M. A. (2005): *Index of Economic Freedom*. Heritage Foundation, Washington.

Ministerio de Ciencia y Tecnología *Informe sobre la Industria Española*. Varios números.

Myro Sánchez, R. y Fernández-Otheo, Carlos M. (2004): *La deslocalización de empresas en España. La atracción de la Europa Central y Oriental. IED en la Europa ampliada*, ICE, octubre-noviembre.

National Competitiveness Council (2004): *Annual competitiveness report 2004*. Forfás, Department of Enterprise, Trade and Employment, Ireland Government.

Núñez Gamallo, R. (2004): *Una panorámica sobre los estudios empíricos acerca del comercio intraindustrial español*. Información Comercial Española, Revista de Economía, nº 817 (Sector Exterior Español), pp. 11-22.

OMC (2004): *International Trade Statistics 2004*. Organización Mundial del Comercio, Ginebra.

Richet, X. (2004): *Redes internacionales de producción y nuevas economías de mercado: estrategias de los fabricantes de automóviles en los PECO*. ICE, octubre-noviembre.

UNCTAD (2004): *World Investment Report 2004 The Shift Towards Services*. United Nations, New York and Geneva.

World Economic Forum (2004): *Global Competitiveness Report 2004-2005*. World Economic Forum, Geneva, Switzerland.