

Ganancias de competitividad y reducción de los desequilibrios en España

Miguel Cardoso Lecourtois*

Las ganancias de competitividad alcanzadas en España son, en parte, la razón del dinamismo de las exportaciones, la disminución de las importaciones, la corrección del desequilibrio de la balanza por cuenta corriente desde un amplio saldo deficitario a un ligero superávit y la relativa resistencia mostrada por el PIB pese al desplome de la demanda interna. Aunque las reformas recientes han contribuido a dicha mejora de la competitividad, la adopción de medidas adicionales ayudaría claramente a profundizar en los cambios estructurales observados en España durante los últimos años, apoyando la transición hacia una economía volcada en la exportación.

Las exportaciones españolas han tenido un mejor desempeño que las del resto de los países europeos en los últimos años. Aunque la competitividad en costes ha sido un factor importante en este proceso, otros elementos, como la diversificación de los mercados de exportación fuera de la zona del euro, el elevado grado de competitividad de las grandes empresas españolas y, por último, los decididos esfuerzos reformadores tendentes a abrir a la competencia el sector servicios también han sustentado la vigorosa evolución de las exportaciones. Pese al positivo impacto de esta tendencia en la balanza exterior del país, no cabe descartar el regreso de déficits persistentes debido a la existencia de desequilibrios estructurales aún no resueltos. Al mismo tiempo, pese a las ineficiencias que arrastra históricamente, el mercado de trabajo en España está volviéndose más flexible. La reciente moderación salarial está contribuyendo a reducir la destrucción de empleo, y podría incluso ayudar a la creación neta de empleo en 2014. El reto al que se enfrentará España es el de mantener las ganancias de competitividad en un entorno marcado por unas tasas de inflación más bajas, razón por la que es importante que el BCE cumpla su mandato de un nivel de inflación compatible con el crecimiento. Por último, aunque las medidas recientemente adoptadas van en la dirección correcta, son necesarias reformas estructurales adicionales para asegurar la transición de España hacia un modelo de crecimiento más sostenible impulsado por el sector exterior.

La economía española afrontó una delicada situación a comienzos de 2008, dado el alto nivel

alcanzado por algunos desequilibrios macroeconómicos (déficit por cuenta corriente, endeu-

* Economista - Jefe para España, BBVA Research.

damiento privado exterior, exceso de oferta de viviendas), al tiempo que otros indicadores empezaban a mostrar síntomas preocupantes (nivel de desempleo, déficit/deuda pública). Ante la desaceleración de la demanda interna privada como resultado de los ajustes relacionados con a) el proceso de desapalancamiento; b) la reestructuración del sector financiero; y c) la reasignación de recursos desde el sector inmobiliario, el Gobierno español se embarcó en una ambiciosa política fiscal anticíclica. Con todo, las limitaciones de esta estrategia empezaron a ponerse de manifiesto a medida que cundía la percepción de que el déficit público estaba fuera de control, en parte debido a la incertidumbre sobre las necesidades de capital de las entidades financieras (básicamente, las cajas de ahorro), pero también a la incapacidad del Gobierno central para controlar las finanzas de las comunidades autónomas. Además, estos problemas (y otros de naturaleza análoga en otros países) agudizaron los fallos estructurales en la gobernanza europea para terminar desencadenando una profunda crisis de deuda soberana en la zona del euro. Con la salida masiva de capitales del país, la incertidumbre regresó al primer plano, intensificando el ajuste en curso. En conjunto, medido de máximo a mínimo, la demanda interna sufrió una caída de un 17%. Y si bien el PIB también mostró un retroceso significativo de un 7,4%, esta cifra se compara favorablemente con las observadas en otros países que experimentaron ajustes similares.

¿Cómo cabe explicar este comportamiento comparativamente mejor de la economía española? En el presente artículo se argumenta que, en parte, las mejoras de competitividad resultantes del descenso de los costes relativos contribuyeron al gran dinamismo de las exportaciones y al desarrollo de un proceso de sustitución de las importaciones. Estos dos factores han amortiguado la caída del PIB, permitiendo reducir los importantes desequilibrios. En un primer momento, el ajuste se basó en un fuerte incremento de la productividad del trabajo como consecuencia de las reducciones masivas de personal. Recientemente, los costes laborales unitarios han descendido como resultado de mecanismos más eficientes, en par-

ticular vinculados a las reformas puestas en marcha durante los últimos años. De cara al futuro, persisten los riesgos. Por un lado, la inflación se mantiene en niveles peligrosamente bajos, lo que hace más difícil nuevas ganancias de competitividad. Por otro lado, hay importantes desequilibrios que continúan sin abordarse, lo que subraya la necesidad de seguir promoviendo reformas para incrementar la competencia en sectores clave, a fin de que las empresas puedan ganar tamaño y mejorar su eficiencia.

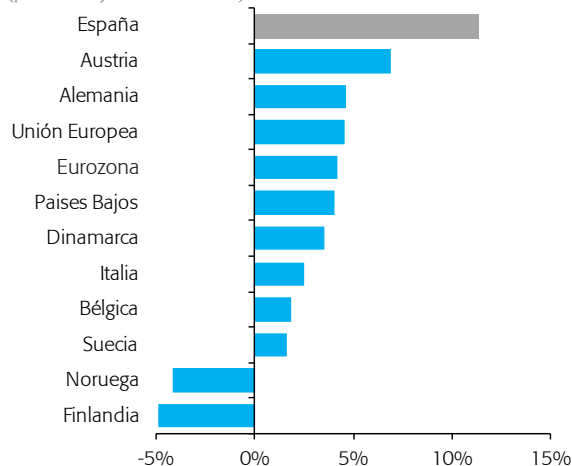
Evolución de las exportaciones en España

Los exportadores españoles han tenido un mejor desempeño que sus competidores europeos durante los últimos años. Por ejemplo, desde el primer trimestre de 2012, las exportaciones se han incrementado en un 11%, la mejor evolución de todas las economías europeas y muy superior a la media de la UEM (gráfico 1). En parte, este éxito relativo puede explicarse por la mejora observada en la competitividad al descender los costes relativos (gráfico 2). Tal como muestra BBVA Research (2014a), las tasas de inflación en España se han

Gráfico 1

Tasa de crecimiento anual de las exportaciones, volúmenes desestacionalizados y ajustados por días laborales

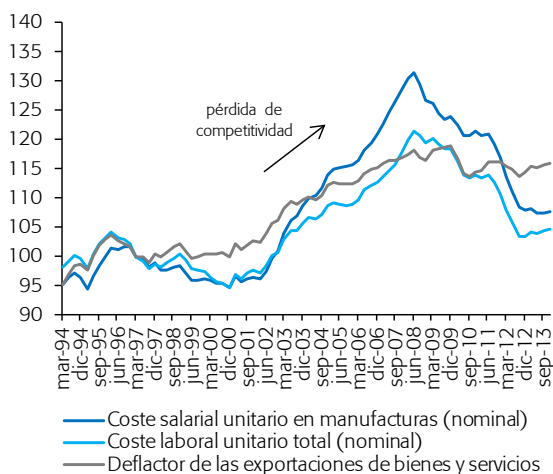
(porcentaje 1T12-3T13)



Fuente: BBVA Research utilizando Eurostat.

Gráfico 2

Costes laborales unitarios



Fuente: BBVA Research utilizando Eurostat.

mantenido, de media, por debajo de los niveles europeos durante los cinco últimos años, al revés de lo que sucedió en el periodo anterior a la crisis. Como se pone de manifiesto en el cuadro 1, de todas las grandes economías europeas, España presenta el segundo mayor diferencial negativo de inflación respecto a la media de la UEM (solo inferior al de Irlanda) durante el periodo 2009-2013. Esto es resultado de un ajuste desigual, donde la mayor parte del diferencial de inflación se explica por las ganancias de productividad, pues los salarios nominales han mostrado una variación relativamente similar a la de otras economías afectadas por la recesión. Los menores precios, por tanto, han sido fruto de la bajada de los costes laborales, consecuencia en parte del crecimiento relativamente más débil de los salarios nominales, pero sobre todo debido al fuerte ajuste en el empleo y al incremento de la productividad del trabajo.

Cuadro 1

Inflación en la UEM-12

Deflactor del PIB (contribuciones a variación porcentual) (tasas medias de crecimiento anual en porcentaje)

1999-2008					
	<i>Total</i>	<i>Salarios</i>	<i>Productividad</i>	<i>Márgenes</i>	<i>Impuestos</i>
ZE-12	1,93	1,22	0,34	0,84	0,21
En desviación respecto a la media de UEM-12					
Alemania	-1,17	-0,60	0,23	-0,35	0,00
Irlanda	1,21	1,06	0,29	0,28	0,16
Grecia	1,38	0,44	0,05	0,79	0,20
España	1,77	0,56	-0,33	0,79	0,08
Francia	-0,05	0,23	0,02	-0,19	-0,06
Italia	0,45	-0,05	-0,34	0,18	-0,02
Países Bajos	0,66	0,71	0,38	0,18	0,15
Portugal	0,98	0,65	-0,03	0,02	0,27
Finlandia	-0,44	0,38	0,40	-0,29	-0,14
2009-2013					
	<i>Total</i>	<i>Salarios</i>	<i>Productividad</i>	<i>Márgenes</i>	<i>Impuestos</i>
ZE-12	1,16	0,93	0,21	0,22	0,22
En desviación respecto a la media de UEM-12					
Alemania	0,26	0,09	-0,31	-0,10	-0,04
Irlanda	-1,82	-1,31	0,41	0,42	-0,52
Grecia	-0,76	-1,84	-0,48	0,78	-0,18
España	-1,05	-0,23	1,17	0,24	0,11
Francia	0,03	0,19	0,08	-0,15	0,06
Italia	0,21	-0,24	-0,28	0,01	0,16
Países Bajos	-0,17	-0,17	-0,17	0,04	-0,21
Portugal	-0,48	-0,47	0,43	0,79	-0,37
Finlandia	0,79	0,43	-0,39	-0,42	0,40

Nota: La contribución de los márgenes se calcula como variable residual. El total es la suma de las contribuciones de los salarios, márgenes e impuestos menos la contribución de la productividad de la mano de obra. La productividad se mide como producto por trabajador. 2013 corresponde a la previsión de AMECO.

Fuente: BBVA Research utilizando AMECO.

No obstante, como demuestran Cardoso, Correa y Doménech (2012), se identifica una “paradoja” española, ya que durante el periodo anterior a la crisis las ventas de España al exterior crecieron al mismo ritmo que las exportaciones mundiales, de modo que las cuotas de exportación de España se mantuvieron relativamente estables. Esto tuvo lugar, contrariamente a lo que cabría esperar, a la vez que su competitividad-precio se deterioraba constantemente. Además, tal y como revela el FMI (2013a), la evolución de las exportaciones durante la crisis ha sorprendido positivamente, dado el comportamiento de los fundamentales, entre ellos la competitividad-precio.

Al compararlo con un escenario de ausencia de reformas, casi el 50% del aumento de las exportaciones de las grandes empresas entre 1990 y 2008 puede atribuirse al mayor grado de competencia y la eliminación de situaciones monopolísticas que se derivó de las reformas en el sector servicios.

¿Qué podría estar detrás de esta “paradoja” española? Una pista está en la capacidad de los exportadores españoles para diversificar sus mercados fuera de la zona del euro, donde la demanda se ha estancado. BBVA Research (2014b) concluye que el 40% del crecimiento de las exportaciones durante la crisis puede explicarse por los esfuerzos de diversificación geográfica de las exportaciones. Otra pista procede de los estudios que apuntan a que las mayores empresas españolas son tan productivas como sus homólogas extranjeras, y que los diferenciales de productividad han surgido por un efecto composición, debido a la gran presencia de empresas pequeñas en el sector empresarial español. El tamaño de las empresas es un claro determinante de su propensión exportadora, tal como demuestran Cardoso, Correa-López y Doménech (2012). Por tanto, la competitividad entre esas empresas exportadoras de gran tamaño podría ser elevada. Por último, otro factor que podría explicar la paradoja es el esfuerzo reformador más decidido que el rea-

lizado en otros países en algunos sectores económicos clave. BBVA Research (2014c) observa la evolución de las empresas manufactureras de gran tamaño entre 1990 y 2008 en España y, en especial, el impacto derivado de las mejoras de la regulación del sector servicios. Al compararlo con un escenario de ausencia de reformas, el estudio concluye que casi el 50% del aumento de las exportaciones de las grandes empresas durante dicho periodo puede atribuirse al mayor grado de competencia y la eliminación de situaciones monopolísticas que se derivó de las reformas en el sector servicios. Además, este esfuerzo fue marcadamente superior al de la mediana de las economías de la OCDE durante ese mismo periodo.

Sustitución de las importaciones

Las ganancias de competitividad vía descenso de los costes relativos no solo son importantes para explicar el crecimiento de las exportaciones, sino que han sido claves para explicar la evolución de las importaciones. Como muestra BBVA Research (2013b), el ajuste producido en la demanda española durante los últimos años es, en gran medida, consecuencia del descenso de ingresos en los sectores privado y público. La reasignación de recursos desde el sector inmobiliario, la necesidad de reducir el endeudamiento del sector privado y la disminución del déficit público explican la tendencia decreciente de la demanda interna y las importaciones. No obstante, la evolución de los precios internos frente a los precios externos también ha tenido un impacto en las decisiones de gasto, favoreciendo la compra de bienes producidos “en casa” frente a los importados de fuera. En concreto, no solo los precios de las importaciones han aumentado por primera vez en dos décadas respecto a los competidores nacionales, sino que la sensibilidad de la demanda a las variaciones en dichos precios relativos ha cambiado. Como resultado, BBVA Research (2013b) estima que el 40% del descenso de las importaciones de bienes no relacionados con la energía durante la crisis puede explicarse por un mecanismo de sustitución de las importaciones relacionado con la variación de los precios relativos.

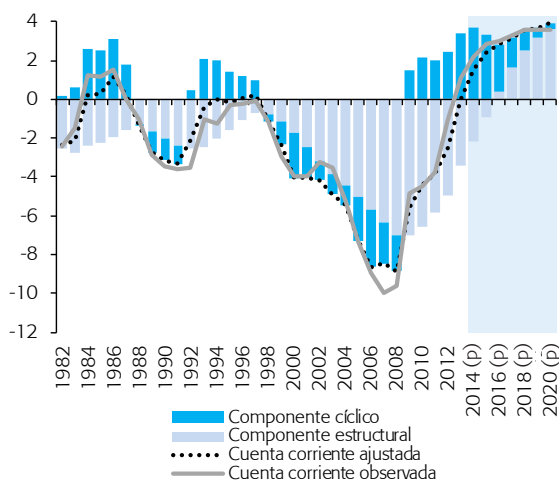
Balanza por cuenta corriente

El resultado de la fortaleza de las exportaciones y la disminución de las importaciones ha sido

Gráfico 3

España: componentes cíclicos y estructurales de la balanza por cuenta corriente

(porcentaje del PIB)



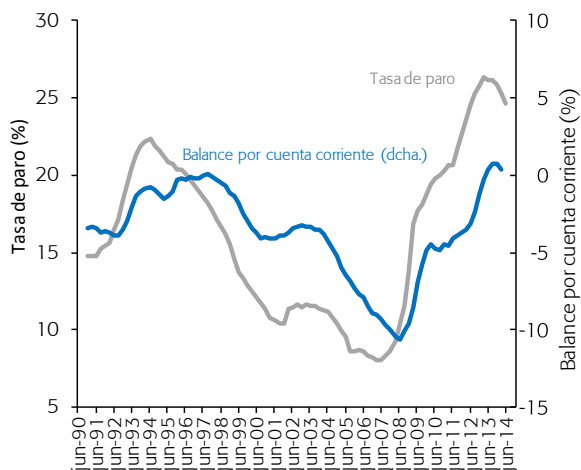
Nota: (p) previsiones. Los valores esperados de las variables explicativas provienen de FMI-WEO. Véase el texto para mayor detalle.

Fuente: BBVA Research.

Gráfico 5

España: saldo por cuenta corriente y tasa de paro

(porcentaje, datos desestacionalizados y ajustados por días laborales)



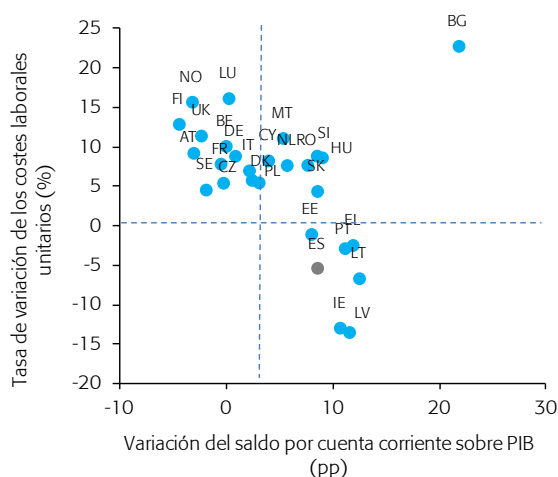
Fuente: INE.

la corrección de los desequilibrios de la balanza comercial y por cuenta corriente. La segunda ha pasado de un déficit superior al 11% del PIB a un superávit cercano al 1% del PIB. De cara al

Gráfico 4

Coste nominal unitario y balance por cuenta corriente

variación 2008-2012



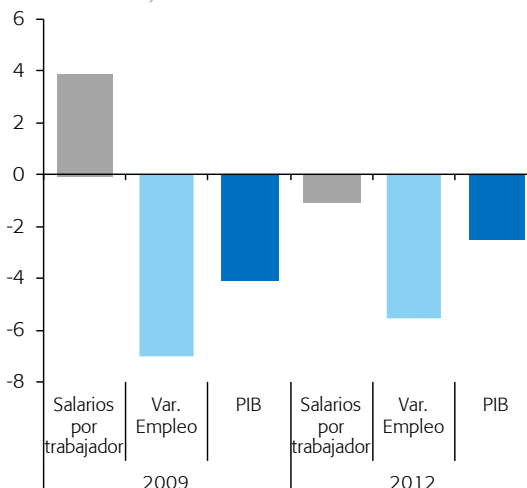
Nota: Los valores positivos del eje horizontal corresponden a la mejora en el saldo por cuenta corriente y viceversa.

Fuente: BBVA Research basado en Eurostat.

Gráfico 6

España: salarios reales y desempleo en el sector privado y PIB

(variación % acumulada, desestacionalizada y ajustada por días laborales)



Fuente: INE.

futuro, mantener dicho superávit será clave para la economía española, ya que el nivel del endeudamiento exterior neto sigue siendo muy alto, y la dependencia para su financiación de los mercados de capitales la hace especialmente vulnerable a súbitos frenazos en los flujos de capitales. Correa-López y Ugarte (2013) muestran que una parte importante del ajuste parece ser permanente (véase el gráfico 3), y constatan que la mejora observada en las cuotas exportadoras comparte varias similitudes con otros precedentes de corrección de desequilibrios por cuenta corriente. Entre dichas similitudes están las mejoras de los costes laborales unitarios (véase el gráfico 4). Ahora bien, en su análisis no debe pasarse por alto que una parte aún considerable del ajuste se podría deber a factores cíclicos, llamados a desaparecer en los próximos años. De hecho, la evidencia reciente apunta a un deterioro del saldo por cuenta corriente, ya que las perspectivas económicas han mejorado (véase el gráfico 5). Como señala BBVA Research (2014d), parte del reciente empeoramiento del saldo por cuenta corriente está relacionado con factores temporales, como la introducción de incentivos fiscales a la compra de automóvil, o el descenso puntual del ahorro por motivo precaución ligado a la menor incertidumbre. Aunque algunas reformas estructurales (véase a continuación) hacen más probable que el superávit por cuenta corriente se mantenga, tampoco se puede descartar el regreso de déficits persistentes, debido a la existencia de un componente estructural del desequilibrio aún pendiente de resolver.

La respuesta del empleo a la moderación salarial

Históricamente, el ajuste de los costes laborales en España ha mostrado una gran ineficiencia. Por ejemplo, la OCDE (2014) destaca la falta de respuesta de los salarios reales ante la destrucción de empleo. El gráfico 6 refleja cómo en 2009, a medida que el empleo disminuía a marchas forzadas, los salarios reales aumentaron. Esto intensificó la destrucción de empleo e hizo que el peso del ajuste de los costes laborales recayera sobre el empleo, y en especial sobre el grupo de traba-

jadores con contratos temporales, con costes de despido relativamente bajos. Dadas las rigideces asociadas a los procedimientos de negociación colectiva, las empresas frecuentemente optaron por despedir a este tipo de trabajadores como vía de ajuste. No obstante, esto ha cambiado en los dos últimos años, y se observa un descenso de los salarios al tiempo que se intensificaba la destrucción de empleo (debido a la crisis de la deuda soberana europea en 2012 y 2013). No está claro si esa mayor sensibilidad es resultado del acuerdo en materia de empleo y convenios colectivos alcanzado en enero de 2012 por empresarios y sindicatos, o bien si es consecuencia de la reforma laboral aprobada en febrero de ese mismo año. No obstante, tanto la OCDE (2013) como BBVA Research (2013b) estiman que durante los dos últimos años la flexibilidad del mercado de trabajo español parece haber mejorado. En concreto, los resultados presentados en BBVA Research (2013b) indican que si las reclamaciones salariales no se hubieran moderado en 2012, se habrían perdido otros 60.000 empleos en el corto plazo.

Si las reclamaciones salariales no se hubieran moderado en 2012, se habrían perdido otros 60.000 empleos en el corto plazo. A un plazo medio y largo, la moderación salarial de 2012 permitirá conservar alrededor de 300.000 empleos. Además, de haber contado con unas instituciones del mercado de trabajo más apropiadas en España al comienzo de la crisis, se habrían salvado un millón de empleos a largo plazo.

A un plazo medio y largo, la moderación salarial de 2012 permitirá conservar alrededor de 300.000 empleos. Además, de haber contado con unas instituciones del mercado de trabajo más apropiadas en España al comienzo de la crisis, se habrían salvado un millón de empleos a largo plazo. Sobre la base de esta evidencia, el FMI (2013b) urgió a sindicatos y empresarios a llegar a un pacto para acelerar el ajuste en marcha, reduciendo los salarios medios a cambio de creación de empleo. En general, parece que la reciente moderación salarial

ha servido para reducir la destrucción de empleo, y también podría haber sido responsable de una creación de empleo mayor de la esperada durante la recuperación de 2014.

El problema con la deflación

Las ganancias de competitividad pueden explicar en parte la mejora de las exportaciones, la reducción de las importaciones, la transición de la balanza por cuenta corriente desde un abultado déficit a un ligero superávit y la contracción mucho más leve del PIB respecto a la registrada por la demanda interna. Además, las recientes reformas podrían haber mejorado el funcionamiento del mercado de trabajo, aumentando la sensibilidad de los salarios a la evolución de la tasa de paro. Por consiguiente, a medida que la recuperación se asiente, la evolución de los salarios reales debería seguir más de cerca la variación de la productividad del trabajo, preservando las ganancias de competitividad y permitiendo un mayor crecimiento de las exportaciones. Este es parte del ajuste que deben acometer tanto la economía española como otras economías periféricas. De hecho, como refleja el gráfico 7, las ganancias de competitividad parecen ser mucho mayores en aquellas economías que

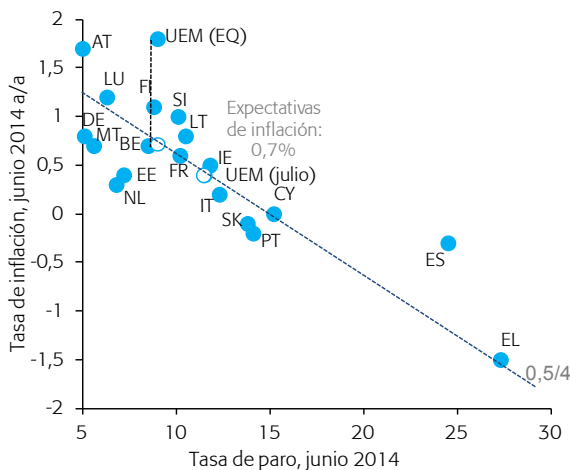
cuentan con tasas de paro más elevadas. No obstante, puesto que la inflación ha descendido en la UEM, la curva del gráfico 7 se ha desplazado a la baja, en un grado tal que, a medio plazo, tasas de paro elevadas serían compatibles con tasas de inflación muy bajas. Suponiendo una tasa de paro estructural del 10% para la UEM, si la inflación se mantuviese en torno a los niveles actuales, las expectativas oscilarían en torno a una tasa de inflación del 0,8%, un nivel demasiado bajo considerando el mandato del BCE.

En el caso de España, el gráfico 8 del BBVA Research (2014a) muestra que la inflación de tendencia (medida por la media troncada, que constituye la mejor previsión de la inflación durante un horizonte de 2 años) se ha mantenido casi 1 p.p. al año por debajo de la de la UEM durante los últimos años, revirtiendo más o menos la situación observada en el periodo anterior a la crisis. Esto es acorde con la necesidad de restaurar la competitividad y de que las exportaciones se conviertan en el principal motor del crecimiento. No obstante, el gráfico 8 también muestra que, durante el último año aproximadamente, la tasa de inflación en España se ha visto sometida a una constante presión a la baja como consecuencia de la trayectoria descendente de la inflación en la UEM. Hasta

Gráfico 7

UEM: paro e inflación

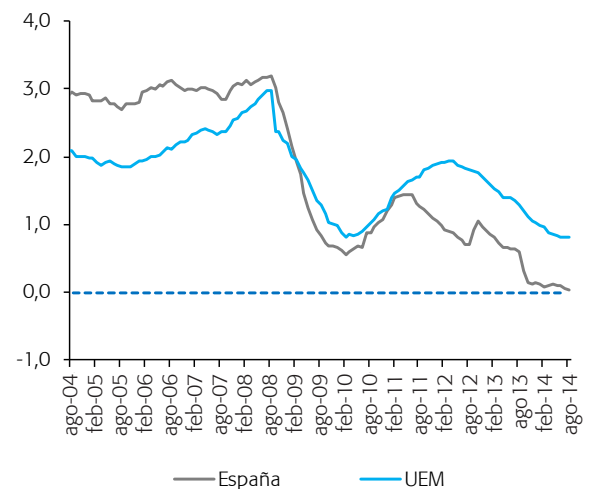
(porcentaje)



Fuente: BBVA Research.

Gráfico 8

Media troncada del IPC



Fuente: BBVA Research.

ahora, el diferencial de inflación entre la UEM y España se ha mantenido constante, pero es significativo que la tasa de tendencia de la inflación en España se acerca actualmente al nivel cero. En este punto, las empresas podrían experimentar dificultades para seguir ganando competitividad al enfrentarse al "límite cero". Como se demuestra en Arellano, Jansen y Jiménez (2013), a medida que la distribución de las variaciones de los salarios nominales en España se ha ido concentrando hacia la izquierda, un porcentaje cada vez mayor de asalariados están viendo estancarse su remuneración. Aunque podrían ser necesarios nuevos ajustes para mantener las ganancias de competitividad en un entorno de deflación, los salarios nominales se han revelado como rígidos a la baja al acercarse al límite cero (véase por ejemplo, Daly y Hobijn (2014)). Esta falta de flexibilidad supone una amenaza para la supervivencia de la empresa a medida que la inflación se transforma en deflación: los costes laborales reales aumentan, dada la rigidez de los salarios nominales, lo que aumenta la presión para el ajuste del empleo vía cantidades. La combinación de ausencia de subidas salariales y destrucción de empleo incrementa el valor de la deuda en términos de la renta disponible de los hogares. Esto reviste especial importancia en una economía en la que un porcentaje significativo de familias siguen sobreendeudadas, y donde el apalancamiento sigue siendo un lastre para la demanda interna.

Por tanto, aunque se prevé que la economía española tendrá que soportar niveles de inflación más bajos que los de sus principales socios comerciales, le resultaría más fácil ganar competitividad en un entorno de tasas de inflación más altas en todos los miembros de la zona del euro. Esto no requeriría del BCE nada más que cumplir su mandato de una tasa de inflación cercana, pero inferior, al 2% de media. Las recientes medidas anunciadas por el BCE (véase la declaración anterior a la conferencia de prensa pronunciada por el presidente del BCE, Mario Draghi, el 4 de septiembre de 2014) están encaminadas a alcanzar ese objetivo. Con ellas muestra su determinación en dar un impulso a las expectativas de inflación, reactivar el crédito en la zona del euro y debilitar el tipo de cambio. Todo esto debería ayudar. Ade-

más, el Consejo de Gobierno del BCE ha dejado meridianamente clara su intención de actuar si estas acciones resultasen insuficientes.

El camino que queda por recorrer

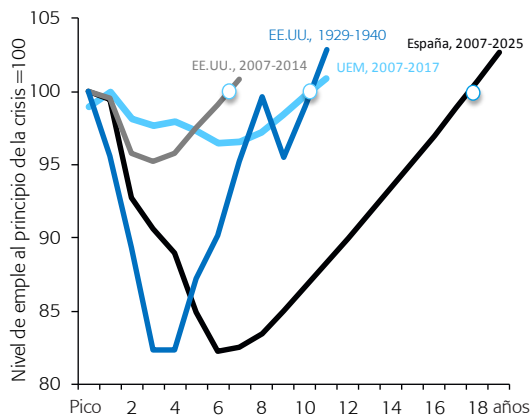
Aunque la economía española ha dado pasos en la dirección de corregir los desequilibrios subsistentes al comienzo de la crisis, se necesitan más medidas, ya que algunos de los desequilibrios siguen siendo muy notables. Por ejemplo, el gráfico 9 muestra que la economía ha perdido alrededor de un 18% de los empleos existentes al iniciarse la crisis. Suponiendo una tasa de crecimiento del PIB del 2,5% y un crecimiento de la productividad similar a la media histórica, llevaría otros diez años para que la economía recuperase esos niveles. Esto demuestra la urgencia de actuar con prontitud y decisión en mejorar el crecimiento potencial y adelantar así todo lo posible esa fecha.

La economía española ha perdido alrededor de un 18% de los empleos existentes al iniciarse la crisis. Suponiendo una tasa de crecimiento del PIB del 2,5% y un crecimiento de la productividad similar a la media histórica, llevaría otros 10 años para que la economía recuperase esos niveles.

Existen varios medios por lo que se puede seguir mejorando la competitividad. En primer lugar, es importante articular un marco impositivo más eficiente y transparente que promueva el crecimiento y no ponga en peligro el proceso de consolidación fiscal. La reforma tributaria anunciada por el Gobierno supone una mejora respecto al sistema actual, al simplificarlo (reduciendo los tramos de la escala de renta imponible) y hacerlo más eficiente (reduciendo los tipos marginales y eliminando ciertas deducciones fiscales) y más acorde a las necesidades de la economía española (desplazando la carga impositiva desde la fiscalidad directa a la indirecta). No obstante, hay margen de mejora si se siguen dando pasos en

Gráfico 9

PIB y creación de empleo



Nota: Los datos de EE.UU. y UEM para el periodo 2014-2017 corresponden a previsiones BBVA Research. Respecto a España, la simulación se ha realizado con el supuesto de que el producto por trabajador aumenta un 0,6% al año (como en 1992-2007) y el PIB crece a un ritmo del 2,5% anual

Fuente: BBVA Research y Lebergott (1964).

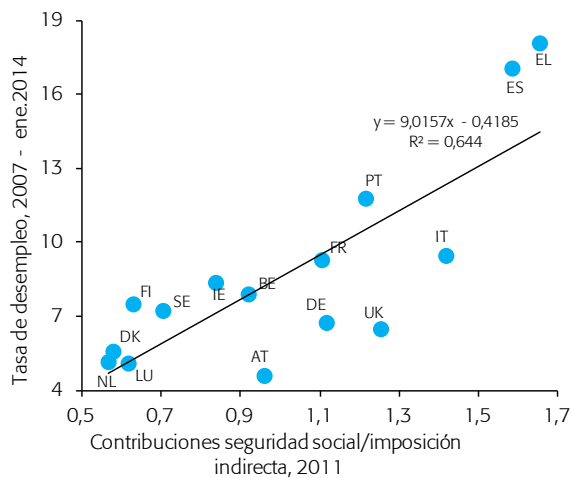
esta misma dirección, entre otros, con la devaluación fiscal (reduciendo las cotizaciones sociales y aumentando los impuestos indirectos). Hay evidencia de que los países europeos con unas ratios más altas de cotizaciones sociales respecto a impuestos indirectos son también las que cuentan con las tasas de paro más elevadas (véase el gráfico 10). En concreto, si se redujesen 3,5 p.p. las cotizaciones sociales y se aumentase la imposición indirecta en 2 p.p., se conseguiría incrementar un 0,7% el PIB y se generarían otros 200.000 empleos a corto plazo (véase Boscá, Doménech y Ferri (2012)).

Son imperativos nuevos avances que permitan profundizar en la reforma laboral, de modo que los salarios estén más alineados con la productividad y se incentive la contratación fija. El peso de la temporalidad en el empleo total en España es mayor que en otros países europeos (24,3%, frente a un 15,8% en la UEM). Esto afecta a la productividad y la competitividad, al hacer menos probable que las empresas inviertan en formar a los trabajadores (dada la corta duración de sus contratos). Correa-López y Doménech (2012) estiman que una reducción del 1% en la proporción de contratos temporales entre las empresas no

Gráfico 10

UE: Tasa de paro y ratio de cotizaciones sociales sobre impuestos indirectos

(porcentaje)



Fuente: BBVA Research.

exportadoras del sector de manufacturas aumentaría su probabilidad de exportar en un 1,5%. Así, suponiendo una empresa tipo representada por la mediana, la convergencia con la temporalidad media aumentaría su probabilidad de exportar en cerca de un 15%.

También es necesario invertir más en capital humano. Una tercera parte de la fuerza de trabajo no llega al nivel de educación secundaria, y dos terceras partes carecen de una titulación universitaria. Además, la mitad de los desempleados trabajaban en un sector (el de la construcción) cuya dimensión no ha dejado de reducirse. Es esencial impulsar reformas sobre políticas activas del mercado de trabajo para formar a los parados de larga duración de acuerdo con las necesidades de los exportadores.

También es necesario facilitar y dar incentivos a las empresas para que se expandan. El tamaño es la variable más importante entre los determinantes de la propensión a exportar: según Correa-López y Doménech (2012), cada vez que una empresa aumenta su plantilla en 10 trabajadores, su probabilidad de exportar aumenta un 2%. Aunque las grandes empresas son tan productivas

en España como en otros países europeos, las empresas pequeñas no lo son, y representan un mayor porcentaje del total (de media, un 99,2% de las empresas tienen menos de 50 empleados, por encima del 97,1% de Alemania). Los regímenes fiscales especiales dirigidos a las empresas pequeñas podrían tener efectos contraproducentes, al reducir los incentivos para crecer y promover la economía sumergida. Actualmente, el 90% de las empresas están adheridas al régimen fiscal especial.

Por último, la competencia debería aumentar en sectores clave que podrían devenir en cuellos de botella. Como se ha explicado antes, la mejora de la competitividad del sector no comercializable (servicios) será clave en el futuro como elemento de soporte del crecimiento de las exportaciones. En el pasado, una gran parte de la inflación media en España ha venido originada no solo por un crecimiento excesivo de los salarios, sino por el veloz aumento de los márgenes empresariales (véase cuadro 1). La "búsqueda de rentas" es rampante en algunos sectores. BBVA Research (2014 c) muestra que si España hubiera adoptado las mejores prácticas en la regulación de los servicios durante las décadas de los años noventa y 2000, el país habría encarado la crisis con un volumen de exportaciones de manufacturas un 20% superior, lo que le habría convertido en un actor de mayor peso en los mercados internacionales.

Esta relación de reformas necesarias para mejorar la competitividad no es exhaustiva, pero su adopción ayudaría claramente a profundizar en los cambios estructurales observados durante los últimos años en España, y a avanzar hacia una economía orientada a la exportación.

Referencias

ARELLANO, A.; JANSEN, M., y JIMÉNEZ, S. (2013), "Más sobre el ajuste de salarios", Nada es Gratis Blog, 23 de octubre de 2013.

BBVA RESEARCH (2013a), "Persistent unemployment and wages in Spain", *Spanish Economic Outlook*, Vol 2 (2).

– (2013b), "The substitution of imports for domestic output during the crisis: preliminary evidence", *Spanish Economic Outlook*, Vol. 2 (4).

– (2014a), "La moderación de la inflación española en el último quinquenio", *Spanish Economic Outlook*, Vol. 3 (1).

– (2014b), "Export diversification to explain regional growth", *Spanish Economic Outlook*, Vol. 3 (1).

– (2014c), "The effect of anti-competitive regulation on the real exports of firms in Spain", *Spanish Economic Outlook*, Vol. 3 (2).

– (2014d), *Consumption Outlook*, primer semestre.

BOSCA, J.E.; DOMÉNECH, R., y FERRI, J. (2012), "Fiscal Devaluations in EMU", *Working Paper* 1211, BBVA Bank, Economic Research Department.

CARDOSO, M.; CORREA, M., y DOMÉNECH, R. (2012), "Export shares, price competitiveness and the 'Spanish paradox'", VoxEu.org, 24, November 2012.

– (2012), "The internationalisation of Spanish firms", *BBVA Research Working Paper*, próxima publicación.

CORREA-LÓPEZ, M., y UGARTE, A. (2013), "An analysis of the performance and the determinants of the current account in Spain", *BBVA Research Economic Watch*, November 19, 2013.

DALY, M., y HOBIJN, B. (2014), "Downward Nominal Wage Rigidities Bend the Phillips Curve", Federal Reserve Bank of San Francisco, *Working Paper* 2013-08.

FMI (2013a), "Rebalancing the Euro Area: where do we stand and where to go?", *Euro Area Policies: Selected Issues Paper*, julio.

– (2013b), Spain 2013 Article IV Consultation, *IMF Country Report*, 13/244.

OCDE (2013), *The 2012 labour market reform in Spain: a preliminary assessment*, Paris.

– (2014), *2014 Economic Survey of Spain, On the Road to Recovery*, Paris.