

Resumen

La incapacidad de la economía valenciana para proporcionar a sus habitantes un nivel de vida y bienestar similar a otras zonas de la geografía española más avanzadas –e, incluso, respecto al promedio español–, ha reabierto un debate sobre la necesidad de abordar un cambio de *modelo productivo* en la región. En esencia, se apunta que este cambio debería impulsar actividades con mayor capacidad para generar valor añadido y aumentar, así, la renta *per cápita*. Este artículo muestra que el principal problema de la economía valenciana radica en el reducido nivel de la productividad sectorial del trabajo. En consecuencia, y sin renunciar a la aspiración de contar con más presencia de actividades *avanzadas*, deben priorizarse las políticas encaminadas a impulsar la productividad en las distintas actividades que conforman la actual estructura productiva regional. Entre otras, éstas deberían incluir incentivos al aumento del tamaño empresarial o regulaciones más flexibles que fomenten la competencia y permitan a las empresas valencianas una mejor adaptación a las condiciones cambiantes del entorno económico.

Palabras clave: crecimiento económico; economía valenciana; productividad; tamaño empresarial.

Abstract

The inability of the Valencian economy to provide its population with a standard of living and wellbeing equivalent to other, more advanced areas in Spain –or even comparable to the Spanish average– has reopened a debate on the need for a change in the *production model* in the region. Such a change should, in the main, seek to foster activities that are better able to generate added value and thereby increase income per capita. This paper shows that the principal problem with the Valencian economy lies in the low level of sectoral labour productivity. Consequently, and without abandoning the objective of an increased share of *advanced* activities, priority should be given to policies aimed at boosting productivity in the various activities that make up the current regional production structure. Among other elements, these policies should include incentives so as to the firm size increase or more flexible regulations to encourage competition and allow Valencian firms to better adapt to changing conditions in the economic environment.

Key words: economic growth; Valencian economy; productivity; firm size.

JEL classification: L25; O40; R11.

CRECIMIENTO Y PRODUCTIVIDAD EN LA ECONOMÍA VALENCIANA (*)

Salvador GIL-PAREJA

Rafael LLORCA-VIVERO

Andrés J. PICAZO-TADEO

Universidad de Valencia e INTECO Joint Research Unit

I. INTRODUCCIÓN

LA Comunidad Valenciana se ha caracterizado históricamente por ser una de las zonas de la geografía española cuyos habitantes han disfrutado de una mayor riqueza y prosperidad. En la década de los sesenta del pasado siglo XX, sin embargo, la región inició un proceso de convergencia que, a principios de los noventa, equiparó su nivel de vida y bienestar al promedio español. La sociedad valenciana inicia el siglo XXI con una renta per cápita que tan solo alcanzaba el 95,3 por 100 de la media española, mientras que en 2014 –con una renta por habitante de 19.693 €– la posición relativa de la región había descendido hasta el 87,9 por 100 (gráfico 1). Paralelamente, los ingresos medios de los valencianos se han alejado de otras regiones españolas más avanzadas como Madrid (renta per cápita respecto al conjunto español del 137,2 por 100), País Vasco (130,6 por 100) o Cataluña (118,8 por 100).

Ciñéndonos a la etapa 2000-2014, observamos que el alejamiento del nivel de vida y bienestar de los valencianos respecto a un ciudadano español medio y, también, en relación a los habitantes de las regiones más avanzadas de la geografía española, se ha debido tanto al mayor crecimiento de la población como al menor dinamismo mostrado por la economía valenciana (cua-

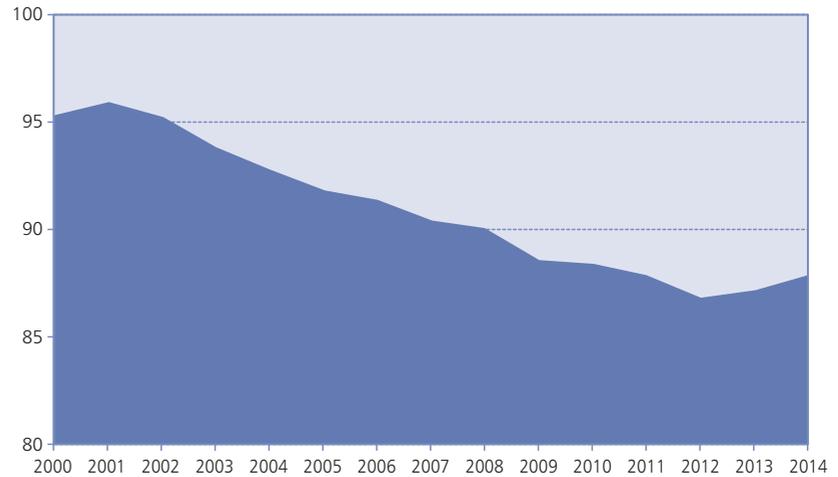
dro n.º 1). La población en la Comunidad Valenciana ha aumentado en el citado periodo a un ritmo medio anual del 1,3 por 100 –lo que ha supuesto 829.400 nuevos habitantes, mayoritariamente inmigrantes–, tres décimas por encima del registro español. Este crecimiento se ha concentrado en la fase expansiva 2000-07 cuando la población creció a un ritmo del 2,4 por 100. Por el contrario, durante la crisis que se inicia en 2008 el número de habitantes en la región se ha mantenido casi estancado, mostrando incluso una ligera tendencia a la baja.

El Producto Interior Bruto (PIB) generado por la estructura productiva valenciana, por su parte, ha aumentado en términos reales entre los años 2000 y 2014 a un ritmo medio anual del 1,1 por 100, tres décimas por debajo del registro del conjunto español. No obstante, mientras que en la etapa expansiva el ritmo de crecimiento fue similar en ambos espacios económicos, Comunidad Valenciana y España –alrededor del 3,5 por 100 anual–, la crisis afectó en mayor medida a la economía valenciana, cuya producción cayó entre 2008 y 2014 a una tasa anual del 1,6 por 100 frente a un descenso medio del 1 por 100.

El modelo de crecimiento español en el dilatado ciclo expansivo que precedió a la crisis de 2008 se sustentó en el aumento

de la ocupación, en detrimento de los avances conseguidos en la productividad del trabajo. Así, entre los años 2000 y 2007 el empleo creció en la economía española a una tasa media anual del 3,5 por 100 –lo que permitió que el número de ocupados aumentase en algo más de cuatro millones y medio de personas–, explicando la totalidad del avance de la producción. En consecuencia, la productividad del trabajo permaneció casi estancada en el periodo. Este hecho fue todavía más acusado en la economía valenciana, donde el empleo creció a una tasa media anual del 3,7 por 100 –creándose 494.700 nuevos puestos de trabajo–, dos décimas porcentuales por encima del avance del PIB. En otras palabras, la desfavorable evolución de la productividad del trabajo tuvo incluso una contribución negativa al crecimiento valenciano. Es cierto que, tras la crisis de 2008, la productividad comenzó a crecer rápidamente en ambas economías, valenciana y española –con tasas medias anuales del 1,9 por 100 y 1,7 por 100 entre 2008 y 2014, respectivamente. Este avance fue, sin embargo, consecuencia de la masiva destrucción de empleo de baja cualificación y no, como hubiese sido deseable, de una mejora en la eficiencia productiva.

GRÁFICO 1
PIB PER CÁPITA EN LA COMUNIDAD VALENCIANA RESPECTO A LA MEDIA ESPAÑOLA, 2000-14
(Euros corrientes; España = 100)



Fuente: INE, Contabilidad Regional de España (Base 2010).

En síntesis, desde el inicio del presente siglo la sociedad valenciana ha visto cómo sus habitantes se alejaban del nivel de vida de un ciudadano español medio. Ello ha sido consecuencia del mayor atractivo de la región para la población inmigrante, pero también de la menor capacidad de su economía para generar renta, particularmente a partir de la crisis de 2008. La desfavorable evolución de la productividad del trabajo ha sido, asimismo, una

característica destacada del modelo de crecimiento de la economía valenciana en la etapa previa a la crisis.

II. ¿ES EL CAMBIO DE MODELO PRODUCTIVO LA SOLUCIÓN PARA LA ECONOMÍA VALENCIANA?

La incapacidad de la economía valenciana para proporcionar

CUADRO N.º 1

POBLACIÓN, PRODUCTO INTERIOR BRUTO, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD EN LA COMUNIDAD VALENCIANA Y ESPAÑA (TASAS DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL)

	COMUNIDAD VALENCIANA			ESPAÑA		
	2000-2014	2000-2007	2008-2014	2000-2014	2000-2007	2008-2014
Población	1,3	2,4	-0,1	1,0	1,6	0,2
Producto Interior Bruto	1,1	3,5	-1,6	1,4	3,5	-1,0
Empleo	0,2	3,7	-3,5	0,6	3,5	-2,7
Productividad	0,9	-0,2	1,9	0,8	0,0	1,7

Fuentes: INE, Contabilidad Regional de España (Base 2010) y Cifras de Población.

a su población un nivel de renta equiparable al promedio español, así como el mayor impacto relativo de la crisis de 2008, han hecho resurgir en determinados círculos políticos y académicos la idea de que resulta necesario abordar un cambio de *modelo productivo* en la región. En esencia, se apunta que el pilar básico de esta transformación debería ser el estímulo de actividades con mayor potencial para generar valor añadido y, en consecuencia, con más capacidad para impulsar la renta per cápita de la sociedad valenciana. Aun aceptando que disponer de una estructura productiva con un peso importante de actividades *avanzadas* tiene evidentes ventajas, deberían tenerse en cuenta una serie de consideraciones previas y no asociar mecánicamente una determinada composición sectorial de la producción y el empleo con la capacidad de una economía para crecer y elevar, así, el nivel de vida y bienestar de sus habitantes.

En el contexto actual de una economía mundial crecientemente globalizada, en primer lugar, la estructura productiva de un territorio se encuentra fuertemente condicionada por su dotación relativa de factores de producción, los cuales, a su vez, determinan su patrón de ventajas comparativas. A título de ejemplo, difícilmente se podría aspirar a contar con una estructura productiva especializada en actividades capaces de generar un elevado valor añadido, si no se dispone de mano de obra suficientemente cualificada y, también, de una potente política tecnológica que impulse la investigación y la innovación como factores de crecimiento. Dicho de otro modo, la composición de la actividad productiva depende en buena medida de los factores que delimitan la capacidad de crecimiento de una economía en el

largo plazo; y muchos de estos factores *estructurales* solo son susceptibles de cambiar con el paso del tiempo.

En segundo término, si bien es cierto que la distribución sectorial del empleo y la producción es una característica destacada de cualquier modelo productivo, también lo son aspectos como la forma en la que sus empresas compiten en los mercados o la flexibilidad con la que se adaptan a las pautas cambiantes de la demanda y el contexto económico internacional. Asimismo, el comportamiento de las empresas vinculadas a sectores domésticos productores de bienes y, particularmente, servicios no comercializables internacionalmente, se encuentra estrechamente ligado a las políticas locales –y regionales– que fijan las *reglas del juego* para la competencia en los mercados. Los resultados en términos de empleo y productividad reflejan los incentivos de las empresas ante las regulaciones. Así, normas que faciliten la entrada de empresas en el mercado, leyes flexibles de contratación, o iniciativas legislativas que dinamicen –eliminando, por ejemplo, obstáculos a la competencia– la actividad de las empresas en sectores tan relevantes para la economía valenciana como la distribución comercial, deberían asociarse a una mayor capacidad de generación de renta y riqueza.

Finalmente, los resultados de diversos estudios empíricos realizados a nivel internacional apuntan que las divergencias en la composición de la actividad productiva tan solo explican una parte de las diferencias de crecimiento y bienestar entre economías con un nivel similar de desarrollo (McKinsey Global Institute, 2010). Contrariamente, lo que parece más relevante es el comportamiento de los

sectores productivos y empresas individuales.

1. *Modelo productivo y crecimiento económico*

Con el propósito de contrastar la relación entre estructura productiva y crecimiento en la economía valenciana, hemos procedido a descomponer la diferencia entre el crecimiento del PIB en España y la Comunidad Valenciana en la etapa 2000-14 en tres efectos, que hemos denominado *efecto estructura productiva*, *efecto crecimiento sectorial* y *efecto combinado*, respectivamente. El procedimiento analítico de cálculo de estos efectos se explica en el Apéndice. El *efecto estructura productiva* recoge el aumento o disminución que se registraría en la tasa media anual de crecimiento económico de la Comunidad Valenciana en el periodo en el supuesto de que, manteniendo sus propias tasas de crecimiento sectorial, la región tuviera la misma estructura productiva que España. Un valor positivo de este efecto indicaría, en consecuencia, que la economía valenciana hubiese crecido más con la estructura productiva española; lo contrario ocurriría si el efecto estimado fuese negativo.

El denominado *efecto crecimiento sectorial* muestra cuál hubiera sido el aumento o disminución en la tasa de crecimiento de la economía valenciana en el caso de que, manteniendo la estructura productiva regional, sus sectores hubiesen crecido a las mismas tasas registradas en el conjunto español. Un valor positivo de este efecto indicaría que la economía valenciana hubiese crecido más con las tasas de crecimiento sectorial españolas; lo contrario ocurriría si el efecto es negativo. Finalmente, el *efecto combinado*

recoge el impacto sobre el diferencial de crecimiento valenciano de las divergencias en los pesos y las tasas de crecimiento sectoriales en la región con respecto a la media española. En el caso de que para sectores particulares estas diferencias sean relevantes, los efectos *estructura* y *crecimiento sectorial* estarían infravalorando o sobrevalorando (dependiendo del sentido de la divergencia) el diferencial de crecimiento entre España y la Comunidad Valenciana. La interpretación de los signos es la misma que en el caso de los efectos anteriores.

En la práctica, para realizar esta descomposición hemos utilizado las estructuras productivas medias de la etapa 2000-2014 y las tasas medias anuales acumulativas de crecimiento sectorial del periodo. La información utilizada procede de la *Contabilidad Regional de España (Base 2010)* del Instituto Nacional de Estadística, con la siguiente desagregación sectorial: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Industria manufacturera. Resto de industria. Construcción. Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas; transporte y almacenamiento; hostelería. Información y comunicaciones. Actividades financieras y de seguros. Actividades inmobiliarias. Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares. Administración pública y defensa, seguridad social obligatoria, educación, actividades sanitarias y de servicios sociales. Y, por último, Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios. Conviene, asimismo, matizar que al utilizar la estructura productiva media, las tasas de crecimiento del PIB, para España y la Comunidad Valenciana, obte-

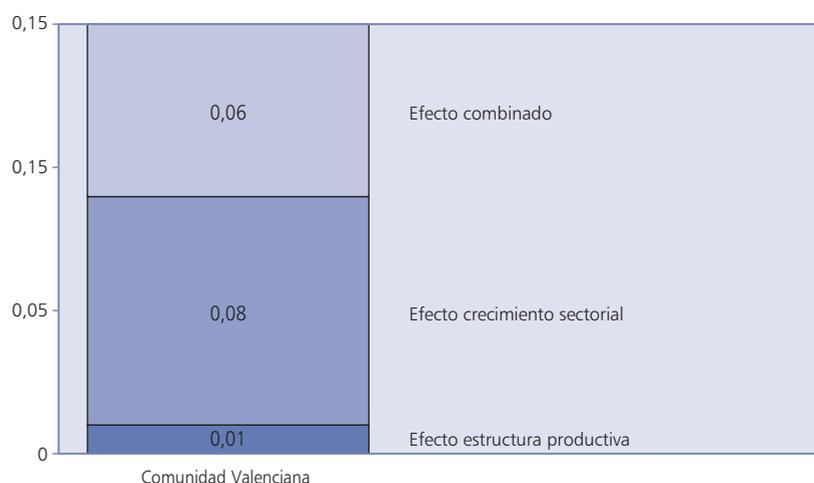
nidas a partir de estos pesos y crecimientos sectoriales pueden diferir de las tasas efectivamente observadas. En particular, nuestros cálculos sobrevaloran levemente el crecimiento de la economía valenciana, donde el cambio en la estructura productiva en el periodo considerado ha sido importante, destacando un descenso del peso de la construcción tras la crisis superior al registrado por el conjunto español –en 2007 este sector aportaba el 11,6 por 100 del valor añadido regional, porcentaje que en 2014 se había reducido hasta el 5,7 por 100.

El gráfico 2 muestra que los tres efectos considerados son positivos, si bien la magnitud del *efecto estructura productiva* es ciertamente reducida. Contrariamente, el *efecto crecimiento sectorial* aparece como el más relevante. En otras palabras, en el caso hipotético de que las distin-

tas actividades productivas en la Comunidad Valenciana hubiesen crecido a las mismas tasas observadas en el conjunto español, siempre manteniendo la estructura productiva de la región, el PIB valenciano podría haber crecido a una tasa media anual casi una décima superior –concretamente 0,08 puntos porcentuales– entre 2000 y 2014. En principio, este resultado conduce a pensar que el principal problema de la economía valenciana se encuentra en el crecimiento sectorial; es decir, las diversas actividades productivas han registrado, en términos generales, menor dinamismo en la región respecto al conjunto español. Esta afirmación requiere, no obstante, ser matizada.

Como se aprecia, el *efecto combinado* es también importante, reflejando un potencial adicional de crecimiento de la economía valenciana de 0,06 puntos

GRÁFICO 2
CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA: EFECTOS ESTRUCTURA PRODUCTIVA, CRECIMIENTO SECTORIAL Y COMBINADO (*), 2000-14
(Puntos porcentuales de crecimiento medio anual)



Nota: (*) En el Apéndice se explica el procedimiento de cálculo e interpretación de estos efectos.
Fuente: INE, *Contabilidad Regional de España (Base 2010)* y elaboración propia.

porcentuales de media anual. Un análisis más pormenorizado de las causas de este resultado permite apreciar que se debe, básicamente, a dos actividades productivas donde coinciden un peso relativo en la región significativamente inferior al promedio español y un crecimiento también sensiblemente menor. Se trata de los sectores de *Información y comunicaciones* y *Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares*. En consecuencia, no puede negarse la posible existencia de un problema de estructura productiva recogido en el efecto combinado ligado a estas dos actividades.

2. Modelo productivo y productividad del trabajo

El estudio de la productividad del trabajo en la Comunidad

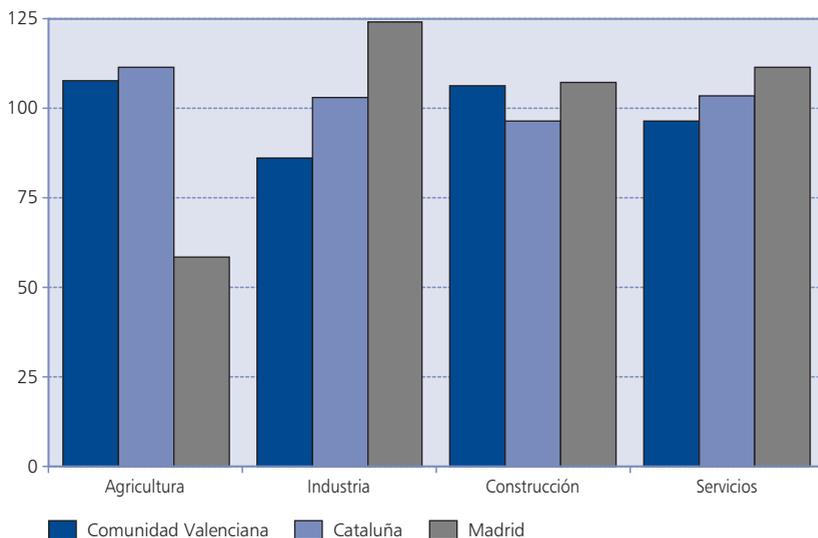
Valenciana y su comparación con el promedio español permite reforzar los argumentos expuestos en los párrafos precedentes. Con este propósito, el gráfico 3 muestra el nivel relativo de productividad sectorial –agricultura, industria, construcción y servicios– en la región respecto a España. Asimismo, con la finalidad de comparar la situación valenciana con otras zonas de la geografía española más avanzadas, en el gráfico se han incluido también Cataluña y Madrid, dos regiones españolas con estructuras productivas especializadas –en relación al conjunto español– en actividades industriales y terciarias, respectivamente.

Como puede observarse, la diferencia de la productividad de la Comunidad Valenciana en relación a España solo es favorable en la agricultura y la construcción. El factor trabajo es mucho

menos productivo, sin embargo, en los servicios y, particularmente, en la industria –en el año 2014, cada trabajador de la industria valenciana obtuvo un valor añadido de 61.921 €, cifra que tan solo alcanzaba el 86 por 100 de la media española. Los resultados de esta comparación son especialmente preocupantes, en particular si se tiene cuenta que la industria y los servicios emplean conjuntamente a más de nueve de cada diez ocupados en la Comunidad Valenciana. Asimismo, la información proporcionada muestra que la situación relativa de Cataluña y Madrid respecto al conjunto español es mucho más favorable en cuanto al rendimiento por ocupado en las actividades industriales y terciarias.

En la misma línea del análisis realizado en el epígrafe anterior, el gráfico 4 presenta los resultados de descomponer la diferencia entre la productividad del trabajo en la Comunidad Valenciana, por un lado, y España, Cataluña y Madrid, por otro, en tres efectos denominados *efecto estructura productiva*, *efecto productividad sectorial* y *efecto combinado*. El procedimiento de cálculo e interpretación económica de estos efectos también se explica en el Apéndice. En términos agregados, en 2014 la productividad media por trabajador en la economía valenciana (50.875 €) era prácticamente un 4 por 100 inferior a la española (52.793 €). Esta diferencia se debe, principalmente, a la menor productividad sectorial del trabajo en la región y no a que esta cuente con una estructura productiva particularmente desfavorable. Así, en el supuesto de que la economía valenciana tuviese la misma estructura sectorial del empleo que el conjunto español manteniendo sus

GRÁFICO 3
PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA, CATALUÑA Y MADRID, 2014 (ESPAÑA = 100)

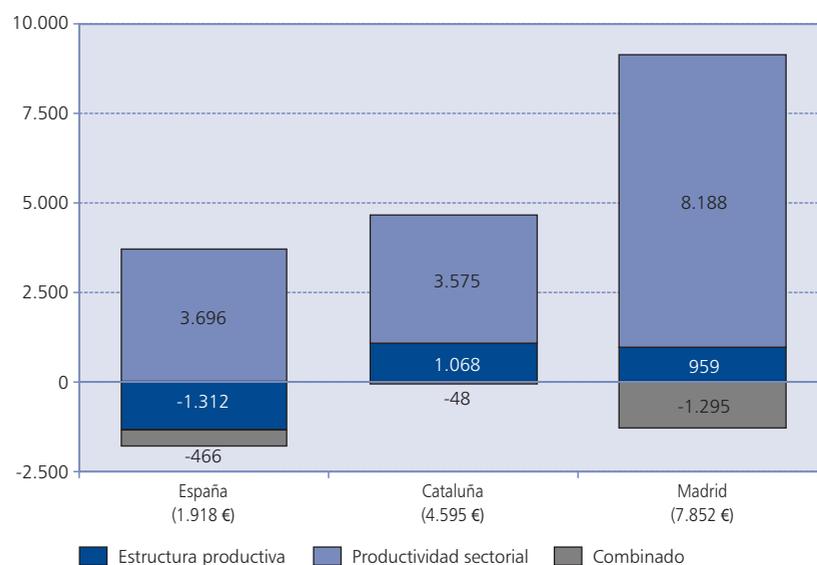


Fuente: INE, Contabilidad Regional de España (Base 2010).

productividades sectoriales, la productividad agregada se reduciría en 1.312 € por ocupado –efecto estructura productiva–; es decir, la estructura productiva valenciana resulta incluso favorable para la productividad regional. Contrariamente, el trabajo aumentaría su productividad en 3.696 € por ocupado si la región mantuviese su estructura sectorial del empleo, pero sus distintos sectores mostrasen los niveles de productividad del conjunto español. Finalmente, el denominado *efecto combinado* es de una magnitud muy inferior.

Cuando el rendimiento por ocupado en la Comunidad Valenciana se compara con Cataluña y Madrid destaca, asimismo, la importancia de las diferencias de productividad sectorial. En 2014, el trabajo en la economía valenciana era un 8,3 por 100 menos productivo que en la economía catalana (55.470 € por ocupado); de esta diferencia, 1.068 € se explicarían por el *efecto estructura productiva* y 3.575 € por el *efecto productividad sectorial*. Además, existe un *efecto combinado* negativo, aunque de mucha menor magnitud. En consecuencia, dada la distribución del empleo en la Comunidad Valenciana, si sus sectores alcanzasen el mismo nivel de productividad que tienen en Cataluña la productividad por ocupado en la economía valenciana podría aumentar un 7 por 100. La magnitud del *efecto productividad sectorial* es todavía mayor si la comparación se realiza con Madrid. Así, con la estructura del empleo valenciana y los niveles de productividad sectorial de la economía madrileña, el trabajo en la Comunidad Valenciana sería un 16 por 100 más productivo, lo que equivaldría a un incremento de 8.188 € por ocupado.

GRÁFICO 4
DIFERENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA RESPECTO A ESPAÑA, CATALUÑA Y MADRID: EFECTOS ESTRUCTURA PRODUCTIVA, PRODUCTIVIDAD SECTORIAL Y COMBINADO (*), 2014 (Euros por ocupado)



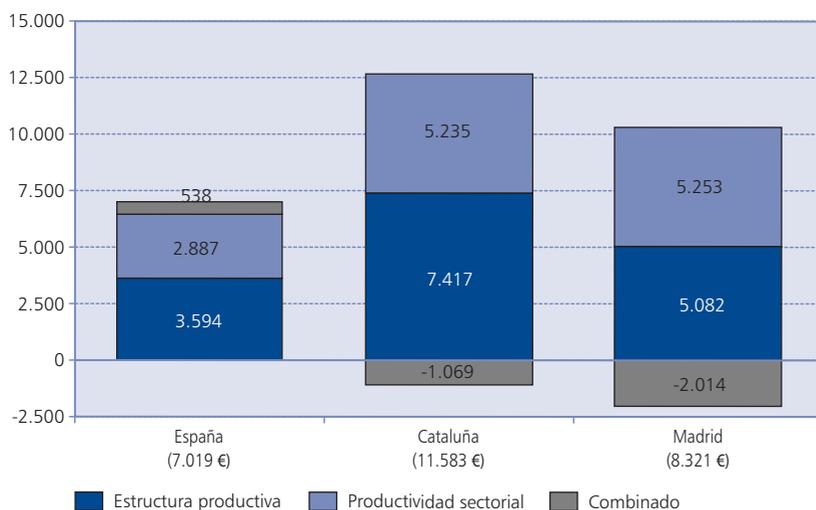
Nota: (*) En el Apéndice se explica el procedimiento de cálculo e interpretación de estos efectos.
Fuente: INE, *Contabilidad Regional de España (Base 2010)* y elaboración propia.

Finalmente, con el propósito de profundizar en el estudio de la productividad del trabajo en la Comunidad Valenciana hemos procedido a replicar el análisis anterior para las actividades manufactureras y terciarias, respectivamente. La información estadística utilizada corresponde al año 2011 y procede, en este caso, de la *Contabilidad Regional de España (Base 2008)* del Instituto Nacional de Estadística; una ventaja importante de este análisis es que permite un grado mayor de desagregación sectorial y, en consecuencia, una valoración más precisa de los distintos efectos, en particular, del efecto estructura productiva.

En primer lugar, destaca el hecho de que la productividad del trabajo en la industria manu-

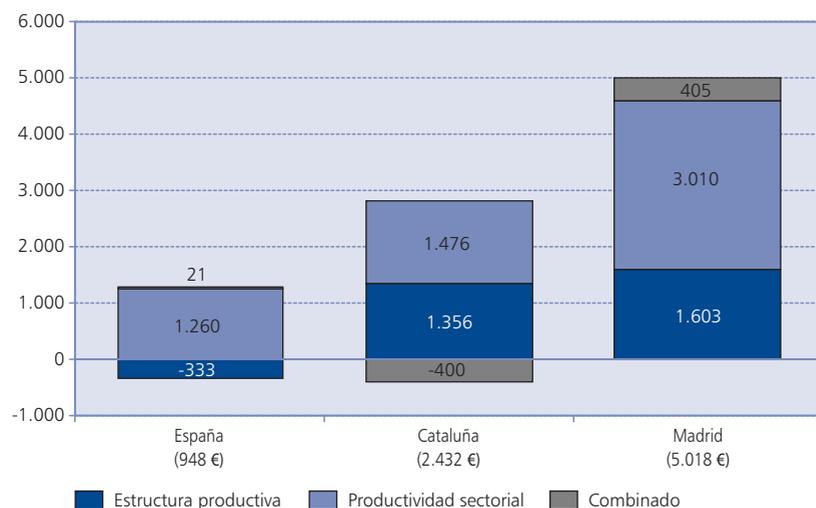
facturera valenciana (1) es un 11,7 por 100 inferior al promedio español (52.866 € y 59.885 € por ocupado, respectivamente). Los resultados de nuestra descomposición (gráfico 5) muestran que con sus propias productividades sectoriales y la distribución del empleo de la industria manufacturera existente en España –efecto estructura productiva–, la Comunidad Valenciana podría aumentar la productividad del trabajo en la producción de manufacturas en 3.594 € por trabajador. En consecuencia, la composición sectorial de la actividad manufacturera resulta desfavorable para la economía valenciana. Adicionalmente, la región podría conseguir un incremento de productividad de 2.887 € por ocupado como consecuencia del *efecto productividad sectorial*.

GRÁFICO 5
DIFERENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA RESPECTO A ESPAÑA, CATALUÑA Y MADRID: EFECTOS ESTRUCTURA PRODUCTIVA, PRODUCTIVIDAD SECTORIAL Y COMBINADO (*), 2011 (Euros por ocupado)



Nota: (*) En el Apéndice se explica el procedimiento de cálculo e interpretación de estos efectos.
 Fuente: INE, Contabilidad Regional de España (Base 2008) y elaboración propia.

GRÁFICO 6
DIFERENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LOS SERVICIOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA RESPECTO A ESPAÑA, CATALUÑA Y MADRID: EFECTOS ESTRUCTURA PRODUCTIVA, CRECIMIENTO SECTORIAL Y COMBINADO (*), 2011 (Euros por ocupado)



Nota: (*) En el Apéndice se explica el procedimiento de cálculo e interpretación de estos efectos.
 Fuente: INE, Contabilidad Regional de España. Base 2008 y elaboración propia.

Por último, comportamientos sectoriales particulares recogidos por el efecto combinado explicarían el resto hasta alcanzar un aumento potencial de productividad de 7.019 € por ocupado. La comparación de la productividad del trabajo en las manufacturas de la Comunidad Valenciana con Cataluña y Madrid sigue mostrando la importancia del efecto productividad sectorial. Adicionalmente, los mayores potenciales de incremento en la productividad del trabajo de la industria manufacturera valenciana se obtienen cuando esta se compara con Cataluña.

El trabajo también es, en segundo término, menos productivo en los servicios valencianos (2) (47.578€ por ocupado) en relación al conjunto español (48.526 €), aunque la diferencia es mucho más estrecha que en la industria manufacturera. En este caso, el efecto estructura productiva es negativo, indicando que la composición sectorial del empleo en las actividades terciarias es favorable para la economía valenciana (gráfico 6). El efecto productividad sectorial es, sin embargo, positivo y muestra que dada la estructura sectorial del empleo en los servicios valencianos, si todas sus actividades tuviesen la misma productividad que en el conjunto español, el valor añadido generado por cada ocupado en la región aumentaría en 1.260€, cerca de un 3 por 100. La comparación de la Comunidad Valenciana con Cataluña y Madrid sigue poniendo de manifiesto la relevancia del efecto productividad sectorial para explicar el aumento potencial de productividad en las actividades terciarias valencianas. La magnitud de este efecto es particularmente importante en relación a Madrid –la región española con una estructura productiva

más orientada hacia los servicios-, y permitiría aumentar la productividad en 3.010€ por ocupado.

III. PRODUCTIVIDAD Y TAMAÑO DE EMPRESA EN LA ECONOMÍA VALENCIANA

El desfase de productividad de una economía, tenga esta un carácter nacional o regional, puede explicarse por un conjunto diverso de factores entre los que se encontrarían la falta de capital humano suficientemente cualificado, ciertos déficit en la dotación y calidad de las infraestructuras públicas o, también, una política tecnológica y de innovación débil, entre otros. Asimismo, uno de los motivos que se han aducido tradicionalmente para explicar la escasa productividad de la economía valenciana es la reducida dimensión de sus empresas, que condicionaría la manera en que éstas se organizan y utilizan los factores de producción. Con la intención de contrastar esta circunstancia, hemos utilizado información del *Directorio Central de Empresas* del Instituto Nacional de Estadística sobre el

número de empresas en España y sus regiones por estratos de asalariados. El cuadro n.º 2 recoge la distribución de las empresas valencianas en el año 2014, y la posición relativa de la Comunidad Valenciana –además de Cataluña y Madrid– respecto a la media española en relación al peso de distintos estratos en el número total de empresas.

Como puede observarse, el tejido empresarial valenciano está dominado por los trabajadores autónomos y las empresas con menos de 9 asalariados, que conjuntamente representan el 96 por 100 del total de empresas en la región (cuadro 2). Además, la presencia de microempresas (entre 1 y 9 asalariados) en la región está por encima de la media española, mientras que en el resto de estratos ésta es inferior, incrementándose la diferencia a medida que se avanza en los estratos que representan dimensiones mayores. Así, el porcentaje de empresas grandes (entre 200 y 999 asalariados) en la Comunidad Valenciana es aproximadamente un 18 por 100 inferior a la media española, mientras que el peso de las empresas muy grandes (1.000 o más asalariados) es

prácticamente la mitad del promedio. En consecuencia, el tejido empresarial valenciano se caracteriza por una mayor presencia relativa de empresas de muy escasa dimensión, y una infrarrepresentación de empresas de mayor tamaño. Esta situación contrasta con la observada en Cataluña y Madrid donde, a pesar de contar con un tejido productivo también dominado por empresas sin asalariados y microempresas, el peso de las empresas de mayor dimensión es más elevado que en el conjunto español, particularmente en el caso madrileño.

El predominio en el tejido empresarial valenciano de empresas de reducida dimensión tiene un impacto directo sobre la productividad del trabajo. Varios son los argumentos teóricos que permiten sustentar esta afirmación (ver Huerta y Salas, 2014). En primer lugar, a medida que las empresas aumentan su tamaño pueden explotar posibles economías de escala en la producción. Adicionalmente, las empresas de mayor dimensión, como se comenta con posterioridad, tienen un acceso más fácil a los mercados internacionales, lo que refuerza su

CUADRO N.º 2

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO DE ASALARIADOS, 2014

	COMUNIDAD VALENCIANA			DIMENSIÓN EMPRESARIAL COMPARADA (*) (España = 100)		
	Número de empresas	Distribución porcentual (%)	Porcentaje sobre España	Comunidad Valenciana	Cataluña	Madrid
Total	330.855	100,0	10,6	-	-	-
Sin asalariados.....	174.310	52,7	10,4	98,3	103,3	107,5
1 a 9 asalariados.....	143.108	43,3	10,9	102,5	94,8	89,2
10 a 49 asalariados.....	11.330	3,4	10,5	98,7	107,8	105,0
50 a 199 asalariados.....	1.664	0,5	9,8	92,4	117,1	137,3
200 a 999 asalariados.....	377	0,1	8,8	82,9	117,5	183,6
1.000 o más asalariados.....	46	0,0	6,1	57,9	103,3	282,1

Nota: (*) Calculada como el cociente entre el peso de cada estrato de tamaño en el total de empresas en la región y en España.
Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

capacidad de crecimiento y mejora la competitividad. Las grandes empresas suelen contar, en segundo término, con directivos más cualificados (Pérez y Serrano, 2013), así como con una mayor dotación de capital humano y tecnológico por trabajador, circunstancias ambas que permiten elevar la productividad del trabajo. Además, por lo general, las grandes empresas tienen un mayor porcentaje de trabajadores indefinidos en sus plantillas; unas relaciones laborales de más largo plazo y estables incentivan a las empresas a invertir en la formación de sus trabajadores, y a estos a adquirir conocimientos y habilidades específicos a sus puestos de trabajo, lo que aumenta el rendimiento por ocupado. La mayor flexibilidad interna en la organización del trabajo característica de las grandes empresas favorece, asimismo, la ubicación de los trabajadores en aquellas tareas que resultan más adecuadas a sus habilidades, reforzando también su productividad. En tercer lugar, las grandes empresas tienen un acceso más fácil a la financiación, así como mejores condiciones financieras; las pequeñas empresas se encuentran, por su parte, más expuestas al denominado riesgo financiero (Fernández de Guevara, 2014). Finalmente, el tamaño influye también en la capacidad de las empresas para desarrollar actividades de investigación, desarrollo e innovación que pueden constituir una fuente adicional de mejora de productividad y competitividad (Beneito *et al.*, 2014).

Los estudios empíricos realizados en distintos países desarrollados señalan con claridad que conforme crece el tamaño de la empresa también aumenta el rendimiento por ocupado. La OCDE (OECD, 2013) ha estimado que en 2010 la productividad por

empleado de las empresas españolas de 250 o más trabajadores (75.950\$ por ocupado) duplicaba con creces la productividad de las empresas de menos de 10 trabajadores (34.700\$). Según la misma fuente (OECD, 2015), en 2012 la brecha incluso se había ampliado —el trabajo era prácticamente tres veces más productivo en las grandes empresas españolas que en las microempresas. Igualmente, las pequeñas empresas son más vulnerables en fases de crisis. El Círculo de Empresarios (Círculo de Empresarios, 2014) ha estimado que en caso de que la distribución por tamaño de las empresas españolas fuese la misma que en el Reino Unido —donde el tamaño empresarial medio en 2014 era de 11 trabajadores, frente a 4,7 en España, según cifras de Eurostat—, durante la crisis de 2008 se habrían salvado más de medio millón de puestos de trabajo en la economía española. Asimismo, ha apuntado que la productividad podría incrementarse alrededor de un 13 por 100 si España dispusiese de la misma estructura empresarial que Alemania. Otros estudios han señalado que con los niveles actuales de productividad, un cambio en la distribución de las empresas por tamaños que acercase a España a los grandes países de la Unión Europea podría incrementar la productividad agregada entre un 10 por 100 y un 15 por 100 (Fariñas y Huergo, 2015).

El reducido tamaño de empresa es, como acaba de mostrarse, una característica generalizada del tejido empresarial valenciano, aunque cuando esta se analiza sectorialmente pueden añadirse matices de cierta importancia. El sesgo en la estructura empresarial de la industria manufacturera valenciana hacia las microempresas es menos acusado que en el

conjunto español, aunque las pequeñas y medianas empresas tienen una mayor importancia relativa; sin embargo, la presencia de grandes empresas y, especialmente, empresas muy grandes (con 1.000 o más asalariados) es ostensiblemente menor. Esta última circunstancia puede tener, como acaba de argumentarse, un impacto muy profundo en la productividad del conjunto de la industria manufacturera valenciana. En este sentido, el estudio anteriormente mencionado (OCDE, 2013) evidencia que las divergencias en productividad por tamaños de empresa son considerablemente mayores en el sector manufacturero en relación a otras actividades económicas. Así, según el estudio, en la industria manufacturera española el gran salto en cuanto al rendimiento por ocupado se produce al pasar del estrato de empresas entre 50 y 249 trabajadores (con una productividad de 77.560\$) al estrato de más de 250 trabajadores (125.160\$).

En el sector terciario, por su parte, el peso relativo de las empresas valencianas respecto al conjunto español también se reduce conforme aumenta su tamaño. Las mayores diferencias se encuentran, al igual que en la industria manufacturera, en los estratos de mayor dimensión. Además, en las actividades de *Comercio al por menor, Informática y servicios de información, Seguros y sus actividades auxiliares, Consultoría de gestión empresarial, Investigación y Desarrollo y Agencias de viajes*, se aprecia una menor presencia relativa de grandes empresas en la Comunidad Valenciana. La mayor parte de estas actividades están, a su vez, estrechamente ligadas con la industria manufacturera a través del suministro de inputs intermedios, por lo que un estímulo a la

concentración empresarial que incrementara su eficiencia tendría efectos favorables sobre la productividad de las empresas manufactureras.

IV. TAMAÑO Y ORIENTACIÓN EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS VALENCIANAS

La literatura especializada muestra con claridad que las exportaciones de una economía se concentran en un porcentaje muy reducido de empresas (Melitz, 2003; Freud y Pierola, 2015). La salida a los mercados foráneos supone un elevado coste fijo para las empresas debido a la necesidad de realizar inversiones relacionadas con aspectos como la adaptación de sus productos a la regulación de los mercados de destino, el establecimiento de una red de distribución comercial o la realización de estudios de mercado, entre otros. Estos costes son, por lo general, irrecuperables y solo pueden ser asumidos por las empresas más productivas que suelen ser, como acaba de mostrarse, aquellas que cuentan con mayor dimensión. En consecuencia –y a pesar de su tradicional vocación exportadora–, el menor tamaño medio de la empresa valenciana y, en particular, la presencia más reducida de grandes empresas debería haber tenido un reflejo en el comportamiento exportador de la región en el periodo analizado, donde la búsqueda de nuevos mercados internacionales o la intensificación de la presencia en aquellos ya establecidos ha supuesto una alternativa al hundimiento del mercado doméstico tras la crisis de 2008.

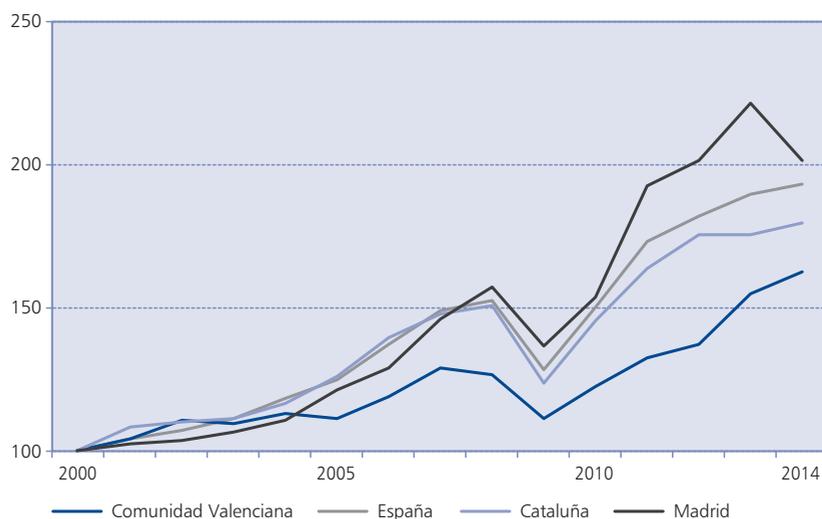
Con la intención de contrastar empíricamente esta hipótesis,

hemos analizado la evolución de las exportaciones valencianas de mercancías durante el periodo 2000-2014. Los datos utilizados proceden de la base *Datacomex* del Ministerio de Economía y Competitividad y los resultados aparecen en el gráfico 7. A efecto de realizar comparaciones, también se ha incluido a España, Cataluña y Madrid. Considerando como punto de partida el año 2000, el valor de las exportaciones valencianas no ha dejado de crecer en el periodo con la excepción del año 2005 (3) y, especialmente, el bienio 2008-2009 cuando se registró un colapso generalizado del comercio mundial a causa de la crisis financiera internacional. A partir de 2003 las exportaciones valencianas comienzan, sin embargo, a mostrar un comportamiento más desfavorable en relación al conjunto español y, también, respecto a la evolución de las ventas al exterior de Cataluña y Madrid, que se

acentúa desde 2007. En consecuencia, las empresas valencianas parecen haber tenido más dificultades para encontrar en los mercados exteriores una alternativa a la fuerte contracción de la demanda interna durante la crisis debido, entre otros factores, a su menor dimensión media.

El comportamiento diferencial de la economía valenciana también se aprecia cuando se analiza la evolución del número de empresas exportadoras en la región en relación al conjunto español. Estas cifras aparecen en el cuadro n.º 3 que, nuevamente, incluye a Cataluña y Madrid. En 2014, un total de 22.490 empresas valencianas vendieron parte de su producción en los mercados exteriores, un 86 por 100 más que en el año 2000. Sin embargo, en el mismo periodo el número de empresas exportadoras creció un 123 por 100 en el conjunto español, un 93 por 100

GRÁFICO 7
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS, 2000-14
(2000 = 100)



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, Datacomex y elaboración propia.

CUADRO N.º 3

NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y VOLUMEN DE EXPORTACIONES, 2000-14

	NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS			VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones de euros)		
	2000	2007	2014	2000	2007	2014
Comunidad Valenciana	12.084	15.838	22.490	15.255	19.650	24.853
Cataluña.....	24.618	33.920	47.586	33.538	49.687	60.195
Madrid	12.140	19.457	40.258	13.878	20.220	27.999
España	66.278	97.418	147.731	124.177	185.023	240.035

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Dataempresa e ICEX.

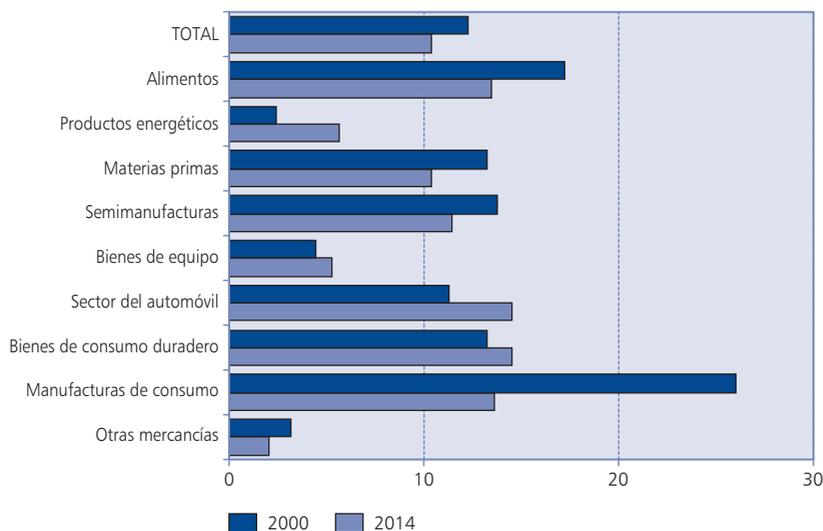
en Cataluña y un 232 por 100 en Madrid. La comparación del valor de las exportaciones (que también recoge el cuadro n.º 3) con el número de empresas exportadoras muestra que como media del periodo 2000-14 el valor de la exportación por empresa en la Comunidad Valenciana (1,14 millones de euros) fue algo superior al observado en Madrid (0,89 mi-

llones de euros), pero inferior al de Cataluña (1,29 millones de euros). En las tres regiones el valor medio de exportación por empresa ha sido, sin embargo, inferior al promedio español, indicando que las pequeñas y medianas empresas son más exportadoras.

Finalmente, con la intención de contrastar si la evolución des-

crita de las ventas al exterior puede generalizarse a todas las actividades productivas, hemos calculado la participación de las exportaciones valencianas en el valor agregado de las ventas españolas al exterior en 2000 y 2014, distinguiendo los sectores que recoge el gráfico 8. Como se observa, cinco sectores han reducido su participación, destacando la magnitud del descenso experimentado por las exportaciones valencianas de *Manufacturas de consumo* –textil y confección, calzado, juguetes, entre otras–, que han pasado de representar más del 25 por 100 de las exportaciones españolas del sector en el año 2000 a menos del 15 por 100 en 2014. También ha caído, aunque en mucha menor medida, la importancia relativa de la Comunidad Valenciana en cuanto a las exportaciones de *Alimentos*, *Materias primas*, *Semimanufacturas* y, por último, *Otras mercancías*. Entre las actividades valencianas cuyas exportaciones han adquirido mayor protagonismo en el agregado español destacan los *Productos energéticos* y el *Sector del automóvil* –el acuerdo de moderación salarial firmado por los trabajadores y la patronal de la empresa *Ford* en 2013 ha sido clave para este resultado, ya que es en los dos últimos años cuándo se aprecia el punto de inflexión–; también ha aumen-

GRÁFICO 8
PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES VALENCIANAS EN EL CONJUNTO ESPAÑOL, 2000 Y 2014 (Porcentaje)



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, Datacomex y elaboración propia.

tado ligeramente el peso de las exportaciones valencianas en los sectores de *Bienes de equipo* y *Bienes de consumo duradero*.

En resumen, si bien la participación agregada de las exportaciones valencianas en el conjunto español se ha reducido en el periodo considerado, la lectura de los cambios que han tenido lugar en su composición no debe ser necesariamente negativa. En este sentido, las ganancias relativas se han producido en sectores con más componente tecnológico, así como un mayor dinamismo de su demanda. Ambas circunstancias podrían ser indicativas de una cierta tendencia hacia un nuevo patrón de especialización exterior.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA

La población valenciana ha disfrutado históricamente de un nivel de vida y bienestar más elevado que un ciudadano español medio. En la década de los sesenta del pasado siglo XX se inició, sin embargo, un declive relativo que ha situado a la renta per cápita de la Comunidad Valenciana significativamente por debajo del promedio español y, también, muy lejos de otras regiones más prósperas. Como consecuencia de este declive ha resurgido en ciertos círculos políticos y académicos valencianos el debate sobre la necesidad de abordar un cambio de *modelo productivo*. La idea básica de este cambio es estimular actividades productivas con mayor capacidad para generar valor añadido e impulsar así la renta per cápita en la región.

En este artículo argumentamos que la capacidad de una economía para generar renta y riqueza depende principalmente

de un conjunto de factores de índole diversa que determinan el crecimiento de la productividad del trabajo, destacando entre ellos los incentivos con que cuentan las empresas para competir en los mercados y adaptarse a las necesidades de una economía global en continuo cambio. Basándonos en las cifras sobre crecimiento económico y productividad durante la etapa 2000-2014, encontramos que la baja productividad de su tejido empresarial es uno de los principales problemas de la economía valenciana. En este sentido, cuando comparamos a la Comunidad Valenciana con el conjunto español y, particularmente, con Cataluña y Madrid –dos de las regiones españolas más prósperas–, se observa que el comportamiento sectorial de las distintas actividades presentes en la estructura productiva valenciana es la principal causa del menor rendimiento por ocupado en la región. La baja productividad del trabajo en la economía valenciana respecto a las economías catalana y madrileña también puede explicarse, aunque en menor medida, por una estructura productiva menos favorable.

Un rasgo de la estructura empresarial valenciana directamente ligado con la menor productividad del trabajo es el reducido tamaño medio de sus empresas. Al igual que en el conjunto español y, también, en Cataluña y Madrid, el tejido empresarial valenciano está dominado por las microempresas. Una circunstancia que singulariza a la Comunidad Valenciana es, sin embargo, una presencia relativa mucho menor de grandes empresas, que según todos los estudios son las más productivas. Ambas circunstancias, menor productividad y tamaño más reducido –que, además, se retroalimentan mutua-

mente–, hacen que el porcentaje de empresas valencianas que han alcanzado un nivel competitivo excelente sea, según la Asociación Valenciana de Empresarios (Asociación Valenciana de Empresarios, 2015), muy inferior a otras regiones españolas más avanzadas. Este rasgo puede haber influido en la evolución de las exportaciones de las empresas valencianas durante la crisis de 2008, que han tenido más dificultades para encontrar en los mercados internacionales una alternativa a la fuerte contracción de la demanda interna. No obstante, también se aprecia un cambio en la estructura de las ventas al exterior hacia producciones de mayor valor añadido.

En relación a las implicaciones de política económica que se derivan de nuestro análisis, entendemos, en primer lugar, que en la Comunidad Valenciana siguen siendo necesarias políticas convencionales como el fomento de la formación de capital humano, tanto en el seno de la propia empresa como a través del sistema educativo –que debería esforzarse por acercar sus contenidos formativos a las necesidades de las empresas. Además, se debería impulsar una política tecnológica fuerte que situara la inversión en I+D+i en la región al nivel de otras áreas de la geografía española y europea más avanzadas; en este sentido, sería también conveniente facilitar la transferencia de conocimiento al tejido empresarial y conseguir una mayor implicación de las empresas en las actividades de investigación y desarrollo tecnológico. Por último, es necesario seguir impulsando infraestructuras públicas que faciliten el acceso de las empresas valencianas a sus mercados naturales, en particular a los mercados europeos.

En segundo término, y en la medida en que el problema de la economía valenciana reside fundamentalmente en la *productividad sectorial*—y no tanto en la *estructura productiva*—, las medidas más generales anteriormente apuntadas deberían ir acompañadas de un conjunto de acciones específicas encaminadas a mejorar la productividad y competitividad de las empresas valencianas. En este sentido, debe incentivarse el aumento del tamaño empresarial, particularmente en las actividades donde la relación entre tamaño y productividad es más evidente. Igualmente, en línea con las propuestas del Banco Mundial (World Bank, 2015), resulta necesario simplificar la complejidad regulatoria y burocracia administrativa a la que siguen enfrentándose las empresas en la Comunidad Valenciana, armonizando las normas regionales y municipales con las existentes a nivel europeo. Adicionalmente, para facilitar la creación de empresas y aumentar la productividad y competitividad de las ya existentes es necesario acometer reformas que eliminen barreras y limitaciones al ejercicio de la actividad empresarial—buena parte de las cuales tiene un origen regional y municipal—, incrementando así la competencia en los mercados. La evidencia empírica muestra que cuanto más intensa es la regulación mayor es el peso del empleo en las pequeñas empresas (Cuerpo *et al.*, 2011). Este conjunto de iniciativas y, en particular, la consecución de mercados más flexibles y eficientes, podría incentivar también la ubicación de empresas de mayor tamaño en la Comunidad Valenciana. Además, serían especialmente relevantes para impulsar la competitividad en sectores tan característicos de la región como la distribución comercial o el turismo.

NOTAS

(*) Los autores desean agradecer los comentarios y sugerencias del profesor José Antonio Martínez Serrano. Asimismo, agradecemos al profesor Francisco Requena que nos proporcionara datos del número de empresas exportadoras.

(1) La desagregación utilizada permite distinguir las siguientes *actividades manufactureras*: Industria de la alimentación, fabricación de bebidas e industria del tabaco. Industria textil, confección de prendas de vestir e industria del cuero y del calzado. Industria de la madera y del corcho, industria del papel y artes gráficas. Coquerías y refino de petróleo; industria química; fabricación de productos farmacéuticos. Fabricación de productos de caucho y plásticos y de otros productos minerales no metálicos. Metalurgia y fabricación de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo). Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos; fabricación de material y equipo eléctrico; fabricación de maquinaria y otros equipos. Fabricación de material de transporte. Y, finalmente, fabricación de muebles; otras industrias manufactureras y reparación e instalación de maquinaria y equipo.

(2) La desagregación utilizada incluye, en este caso, las siguientes *actividades terciarias*: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas. Transporte y almacenamiento. Hostelería. Información y comunicaciones. Actividades financieras y de seguros. Actividades inmobiliarias. Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares. Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria. Educación. Actividades sanitarias y de servicios sociales. Y, finalmente, Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios. Asimismo, es necesario apuntar que para el año 2011 la *Contabilidad Regional de España (Base 2008)* del Instituto Nacional de Estadística proporciona cifras agregadas de valor añadido y empleo para las actividades de Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria; educación; actividades sanitarias y de servicios sociales. Estas cifras han sido distribuidas por subsectores asumiendo que se mantiene la estructura intrasectorial del año 2010.

(3) El descenso de las ventas valencianas al exterior en este año se debe a la coincidencia de un conjunto de circunstancias. Entre ellas, destacan una notable ralentización en la producción y las exportaciones de vehículos de la multinacional Ford; un descenso de las exportaciones de cítricos debido a las pérdidas ocasionadas por las heladas registradas a principios de año; y, también, una caída en las ventas de determinados sectores manufactureros como el mueble o el textil, característicos de la estructura industrial valenciana, motivada por una cierta debilidad de la demanda internacional y la pérdida de competitividad precio.

BIBLIOGRAFÍA

- ASOCIACIÓN VALENCIANA DE EMPRESARIOS (2015), *Caminos para mejorar la competitividad de las empresas valencianas*, Asociación Valenciana de Empresarios, Valencia.
- BENEITO, P.; COSCOLLÀ, P.; ROCHINA, M., y SÁNCHEZ, A. (2014), «Competencia e innovación: evidencia para las empresas manufactureras españolas»; en FARIÑAS, J.C., y FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J., *La empresa española ante la crisis de modelo productivo*, Fundación BBVA.
- CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2014), *La empresa mediana española. Informe anual 2014*. Círculo de Empresarios, Madrid.
- CUERPO, C.; DOMÉNECH, R., y GONZÁLEZ-CALBET, L. (2011), «Productivity and competitiveness: The economic impact of the Services Directive»; en BOSCA, J.E.; DOMÉNECH, R.; FERRI, J., y VARELA, J. (Eds.), *The Spanish Economy: A General Equilibrium Perspective*. London, Palgrave MacMillan.
- FARIÑAS, J.C., y HUERGO, E. (2015), «Demografía empresarial en España: tendencias y regularidades». *Estudios sobre la Economía Española* 2015/24, Fedea, Madrid.
- FERNÁNDEZ DE GUEVARA, F. (2014), «El riesgo de las empresas españolas en la crisis»; en FARIÑAS, J.C., y FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J., *La empresa española ante la crisis de modelo productivo*. Fundación BBVA.
- FREUD, C., y PIEROLA, M.D. (2015), «Export superstars», *The Review of Economics and Statistics* 97(5): 1023-1032.
- HUERTA, E., y SALAS, V. (2014), «Tamaño de las empresas y productividad de la economía española: Un análisis exploratorio», *Mediterráneo Económico*, 25: 167-191.
- INE (2015), *Cifras de Población*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (2015), *Contabilidad Regional de España. Base 2008*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (2015), *Contabilidad Regional de España. Base 2010*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (2015), *Directorio Central de Empresas. Explotación estadística*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2010), *How to compete and grow: A sector guide to policy*, McKinsey & Company.
- MELITZ, M.J. (2003), «The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity», *Econometrica* 71: 1695-1725.
- OECD (2013), *Entrepreneurship at a Glance 2013*. OECD Publishing, Paris.
- (2015), *Entrepreneurship at a Glance 2015*. OECD Publishing, Paris.
- PÉREZ, F., y SERRANO, L. (2013), «Capital humano y formación de directivos: Situación española y estrategias de mejora». *Economía Industrial*, 387: 87-107.
- WORLD BANK (2015), *Doing Business in Spain 2015*, Washington, DC: World Bank.

APÉNDICE

Descomposición del diferencial de crecimiento del PIB entre España y la Comunidad Valenciana

Suponiendo que P_j^i y T_j^i son, respectivamente, el peso en el PIB y la tasa de crecimiento del sector i ($i = 1, \dots, n$) en la economía j –España (E) y la Comunidad Valenciana (CV)–, la descomposición propuesta es la siguiente:

$$\sum_{i=1}^n [(P_E^i \cdot T_E^i) - (P_{CV}^i \cdot T_{CV}^i)] = \sum_{i=1}^n [(P_E^i \cdot T_{CV}^i) - (P_{CV}^i \cdot T_{CV}^i)] + \sum_{i=1}^n [(P_{CV}^i \cdot T_E^i) - (P_{CV}^i \cdot T_{CV}^i)] + \sum_{i=1}^n (P_E^i - P_{CV}^i) \cdot (T_E^i - T_{CV}^i)$$

donde:

$\sum_{i=1}^n [(P_E^i \cdot T_E^i) - (P_{CV}^i \cdot T_{CV}^i)]$ es la diferencia entre el crecimiento observado del PIB real en España y la Comunidad Valenciana.

$\sum_{i=1}^n [(P_E^i \cdot T_{CV}^i) - (P_{CV}^i \cdot T_{CV}^i)]$ representa el *efecto estructura productiva*, que recoge la diferencia entre el crecimiento del PIB que hubiese alcanzado la Comunidad Valenciana con sus tasas de crecimiento sectorial, y la estructura productiva española, y el crecimiento efectivamente observado en la región.

$\sum_{i=1}^n [(P_{CV}^i \cdot T_E^i) - (P_{CV}^i \cdot T_{CV}^i)]$ representa el *efecto crecimiento sectorial*, que recoge la diferencia entre el crecimiento que hubiera logrado la Comunidad Valenciana con su estructura productiva, y las tasas de crecimiento sectorial españolas, y el crecimiento observado en la región.

$\sum_{i=1}^n (P_E^i - P_{CV}^i) \cdot (T_E^i - T_{CV}^i)$ es, finalmente, un *efecto combinado* derivado del efecto conjunto de las divergencias entre la España y la Comunidad Valenciana en los pesos sectoriales y las tasas de crecimiento sectorial. En el caso de que para actividades concretas estas diferencias sean relevantes, los efectos *estructura* y *crecimiento sectorial* estarían infravalorando o sobrevalorando (dependiendo del sentido de la divergencia) el diferencial de crecimiento entre las economías valenciana y española.

Descomposición del diferencial de productividad entre España y la Comunidad Valenciana

Suponiendo que L_j^i y $Prod_j^i$ son, respectivamente, el peso en el empleo agregado y la productividad del trabajo del sector i ($i = 1, \dots, n$) en la economía j –España (E) y Comunidad Valenciana (CV)–, la descomposición propuesta, en este caso, es la siguiente:

$$\sum_{i=1}^n [(L_E^i \cdot Prod_E^i) - (L_{CV}^i \cdot Prod_{CV}^i)] = \sum_{i=1}^n [(L_E^i \cdot Prod_{CV}^i) - (L_{CV}^i \cdot Prod_{CV}^i)] + \sum_{i=1}^n [(L_{CV}^i \cdot Prod_E^i) - (L_{CV}^i \cdot Prod_{CV}^i)] + \sum_{i=1}^n (L_E^i - L_{CV}^i) \cdot (Prod_E^i - Prod_{CV}^i)$$

donde:

$\sum_{i=1}^n [(L_E^i \cdot Prod_E^i) - (L_{CV}^i \cdot Prod_{CV}^i)]$ es la diferencia en la productividad del trabajo entre España y la Comunidad Valenciana.

$\sum_{i=1}^n [(L_E^i \cdot Prod_{CV}^i) - (L_{CV}^i \cdot Prod_{CV}^i)]$ es el denominado *efecto estructura productiva* que valora cuánto podría aumentar (disminuir) la productividad agregada del trabajo en la Comunidad Valenciana manteniendo sus productividades sectoriales, pero con la estructura del empleo de España.

$\sum_{i=1}^n [(L_{CV}^i \cdot Prod_E^i) - (L_{CV}^i \cdot Prod_{CV}^i)]$ es el *efecto productividad sectorial* que valora cuánto podría aumentar (disminuir) la productividad agregada del trabajo en la Comunidad Valenciana manteniendo su estructura del empleo, pero con las productividades sectoriales de España.

$\sum_{i=1}^n (L_E^i - L_{CV}^i) \cdot (Prod_E^i - Prod_{CV}^i)$ es, por último, el *efecto combinado* (positivo o negativo) que resulta de la diferencia entre la España y la Comunidad Valenciana en los pesos sectoriales en el empleo y en los niveles sectoriales de productividad del trabajo.