



Un enfoque integrado sobre Competitividad y Deslocalización en la Industria Española*

ÁREA: 1
TIPO: Aplicación

An integrated Approach to Competitiveness and Delocalization in Spanish Industry
Um Enfoque integrado sobre Competitividade e Deslocalização na Indústria Espanhola

AUTORES

Diego Rodríguez

Grupo de Investigación en Productividad, Innovación y Comportamiento empresarial (GRIPICO). Univ. Complutense de Madrid.

drodri@ccee.ucm.es

Jaime Turrión

Grupo de Investigación en Productividad, Innovación y Comportamiento empresarial (GRIPICO). Universidad Autónoma de Madrid.
jaime.turrión@uam.es

Francisco J. Velázquez

Grupo de Investigación en Productividad, Innovación y Comportamiento empresarial (GRIPICO). Univ. Complutense de Madrid.
javel@ccee.ucm.es

1. Autor de Contacto:
Departamento de Economía Aplicada II; Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Univ. Complutense de Madrid; Campus de Somosaguas, 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid); Spain.

DOI

10.3232/
GCG.2009.
V3.N2.06

En este artículo se analiza la evolución de la competitividad y del proceso de deslocalización de los sectores manufactureros españoles en el periodo 1999–2006, combinando un análisis con datos agregados de comercio con otros que utiliza microdatos de empresas. Los resultados alcanzados en el estudio, muestran una situación preocupante en torno a la competitividad de los sectores industriales españoles, que puede resumirse en que casi el 60% del empleo manufacturero se sitúa en sectores con fuertes problemas de competitividad exterior e interior. Los resultados más destacados son: a) se observa una notable heterogeneidad tanto entre sectores y productos como entre empresas en su comportamiento competitivo; b) dominan los sectores en que se ha deteriorado la situación competitiva exterior e interior; c) los principales problemas de competitividad de las manufacturas españolas se detectan entre las actividades de mayor dinamismo; d) los sectores en que se produce mayor deterioro de su situación competitiva exterior e interior se corresponde con actividades en que se ha producido una fuerte expansión de la demanda interna, como es el caso de la industria auxiliar de la construcción. Finalmente, en relación al proceso de deslocalización de la actividad productiva, los datos indican una caída en su importancia sobre todo cuando se mide sobre la base de su empleo vinculado.

This article analyses the evolution of competitiveness and the delocalization process of the Spanish manufacturing industry in the period 1999–2006, combining an assessment using aggregate trading data with others using company microdata. The results obtained in the study reveal an unsettling situation in terms of the competitiveness of the Spanish industrial sector, which can be summarized as being that almost 60% of employment in manufacturing is in sectors with serious overseas and domestic competitiveness problems. The key results are: a) a notable heterogeneity both between sectors and products and between companies in competitive behavior; b) dominance of sectors where the overseas and domestic competitive situation has worsened; c) the main problems for competitiveness for Spanish manufacturers is found in the more dynamic activities; d) the sectors where there has been the most deterioration in the overseas and domestic competitive situation is found in activities where there has been a strong increase in internal demand, as is the case of construction related industry. Finally, as regards the delocalization process of production activity, the data shows a drop in significance, primarily when measured on the basis of related employment.

Neste artigo é analisada a evolução da competitividade e do processo de deslocalização dos sectores industriais espanhóis no período de 1999–2006, combinando uma análise com dados agregados de comércio com outras que utilizam microdados de empresas. Os resultados alcançados no estudo revelam uma situação preocupante em torno da competitividade dos sectores industriais espanhóis, que se pode resumir em que quase 60% do emprego industrial está situado em sectores com grandes problemas de competitividade externa e interna. Os resultados mais destacados são: a) observa-se uma notável heterogeneidade tanto entre sectores e produtos como entre empresas no seu comportamento competitivo; b) dominam os sectores em que a situação competitiva externa e interna se deteriorou; c) os principais problemas de competitividade das indústrias espanholas são detectados entre as actividades de maior dinamismo; d) os sectores em que se produziu maior deterioração da situação competitiva externa e interna correspondem a actividades em que se produziu uma forte expansão da procura interna, como é o caso da indústria auxiliar da construção. Finalmente, em relação ao processo de deslocalização da actividade produtiva, os dados indicam uma queda na sua importância, sobretudo quando é avaliada na base do emprego associado.

* Este trabajo se basa en el libro: Diego Rodríguez, Jaime Turrión y Javier Velázquez, "Competitividad y deslocalización en la industria española", ed. FUNCAS, Madrid, 2009.

1. Introducción

La actual situación de profunda crisis económica por la que transita la economía mundial, y en particular la española, aconseja retomar lo que sin duda constituye uno de los temas más discutidos en la literatura económica: la evolución de la competitividad empresarial. Hay un consenso generalizado de que una salida sostenida de la situación actual, que permita retomar la senda de convergencia con los países europeos de mayor nivel de desarrollo, pasa por mejorar la capacidad de competir de las empresas. En un contexto de mercados fuertemente integrados como los que caracterizan a los intercambios internacionales de bienes y servicios, ello significa saber competir tanto en los mercados domésticos como en los internacionales. En ese sentido, el análisis de cuál ha sido la evolución de la capacidad competitiva de la economía española en los últimos años colabora a dotar de bases más sólidas al *cambio de modelo productivo* al que frecuentemente se alude como solución de largo plazo.

Ese análisis es el primer objetivo de este trabajo. Ello se aborda mediante dos perspectivas complementarias, que se desarrollan en los apartados segundo y tercero. La primera, con datos agregados, trata de diagnosticar la situación competitiva del sector manufacturero en el periodo 1999-2006 desde dos ópticas complementarias: la de los productos y la de los sectores. Esta última ofrece información sobre la amenaza que los problemas de competitividad plantean sobre el empleo industrial. Además, se trata de indagar en las causas de estos problemas analizando la evolución de la competitividad-precio y de sus componentes. La segunda, con un enfoque microeconómico sustentado sobre el uso de datos individuales de empresas procedentes de la base SABI y de la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales, permite dirimir los diferentes comportamientos competitivos que estas tienen en función de sus características y de su apertura comercial, así como introducir en el análisis algunos aspectos competitivos distintos del precio.

El uso de información microeconómica abre un segundo aspecto de interés, íntimamente conectado con el análisis de la competitividad y referido a los procesos de deslocalización de la actividad productiva. Esta cuestión ha sido también objeto de considerable polémica, tanto en España como en otros países, y es objeto de estudio en el cuarto apartado. En este caso se parte de delimitar el concepto de deslocalización para, a continuación, utilizar los datos disponibles para evaluar la naturaleza e intensidad del proceso en el caso de las manufacturas españolas.

El trabajo presenta dos características básicas. Por un lado, un objetivo básico que lo recorre es centrarse en la explotación de datos, evitando discusiones conceptuales que, aunque interesantes, en muchas ocasiones se encuentran limitadas por las disponibilidades estadísticas. En otras palabras, se trata de utilizar la información existente para poder establecer un diagnóstico lo más certero posible.

Por otro lado, el análisis se centra en el sector industrial, dado que la disponibilidad de información sobre el mismo es considerablemente superior. Para poner en perspectiva su evolución temporal, cabe señalar que las actividades industriales habían registrado un comportamiento muy positivo a lo largo del quinquenio 1996-2000, manteniendo sus posiciones relativas en relación al resto de actividades en el contexto de notable creci-

PALABRAS CLAVE

Deslocalización,
Competitividad,
Sectores
industriales,
España

KEY WORDS

Delocalization,
Competitiveness,
Industrial
sectors, Spain

PALAVRAS-CHAVE

Deslocalização,
Competitividade,
Sectores
industriais,
Espanha

CÓDIGOS JEL

F14; F23; L60

miento de la economía española. Por el contrario en el periodo 2001-2007 se asistió a una caída notable en el ritmo de expansión industrial, con tasas de crecimiento notablemente inferiores a las del conjunto de la economía. De ese modo, el peso relativo de la industria, incluyendo al sector energético y el extractivo, ha pasado de representar un 18,9% del PIB en 2000 al 15,7% con los datos más recientes de Contabilidad Nacional. Si el cálculo se hace en términos reales la caída es ligeramente inferior (16,7%), dado el tradicional diferencial de precios entre este sector y el resto de la economía. Más recientemente, como es bien sabido, la evolución general de la industria ha sido fuertemente negativa, en un contexto general de reducción de la actividad. Aunque inicialmente se relacionó con las consecuencias del desplome de las actividades de construcción, el deterioro de la actividad industrial se ha tornado casi generalizado, con especial incidencia en los bienes de equipo y los intermedios. Algunos ejemplos, como la crisis del sector del automóvil en un contexto de exceso de capacidad y desplome de la demanda, son bien conocidos.

Pese a todo, conviene recordar que la relevancia del sector industrial va más allá de su peso específico en el conjunto de la actividad económica. Tal y como las recientes discusiones sobre la situación de la industria automovilística en Estados Unidos han puesto de manifiesto, ningún país desarrollado desea renunciar a mantener un conjunto de actividades básicas para el crecimiento de la innovación, y en consecuencia para el crecimiento de la productividad y la renta per cápita, a largo plazo. Aunque las fronteras entre sectores de actividad son cada vez menos nítidas, el papel central del sector industrial como generador de conocimiento se mantiene en la actualidad. Adicionalmente, los intercambios de bienes industriales marcan la evolución de la capacidad o necesidad de financiación del conjunto del país. Aunque los flujos comerciales de servicios han crecido de forma sustancial, siguen representando, cuando se descuenta la partida de turismo, una parte reducida en relación al conjunto de los bienes. Téngase en cuenta que a nivel mundial, el comercio de servicios representa algo menos de una cuarta parte de los flujos de bienes (17,5% excluyendo Turismo y viajes). Incluso en un país fuertemente especializado en las actividades turísticas como España, la ratio está en el 37% (24,3% sin Turismo y viajes).

2. Competitividad: análisis de agregados

El *IMD Competitiveness Yearbook* se refiere a la competitividad como la respuesta a “cómo las naciones y empresas gestionan la totalidad de sus competencias para lograr mayor prosperidad”. Como puede observarse, se trata de una definición muy amplia que permitiría incluir una larga lista de características que estarían en la base del buen comportamiento competitivo de los países/industrias. Posteriormente esas características se ponderan en forma de índices sintéticos, a partir de los cuales se elaboran *rankings* de competitividad, como el anteriormente referido de *IMD₁* o el ampliamente conocido *Global Competitiveness Report* que elabora el *World Economic Forum*².

1. España se situó en la posición 39 de un total de 57 países analizados en el *IMD Competitiveness Yearbook 2009*.

2. El *World Economic Forum (2008)* define la competitividad como “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”. En ese informe España se situó en el puesto 29 de un total de 134 países.

Aunque no existe una definición unánime de lo que debe entenderse por competitividad, sí que hay un elevado consenso sobre cuáles deben ser algunos de sus elementos fundamentales. A ese respecto cabe indicar que durante mucho tiempo, y en consonancia con la teoría tradicional de ventaja comparativa, se han enfatizado los aspectos nacionales o sectoriales como los rasgos caracterizadores de la evolución de la competitividad. En ese caso, lo más frecuente es medir la competitividad de modo *ex post*, a través de indicadores sobre los resultados comerciales. Esa es la perspectiva que se sigue en este apartado utilizando la información de exportaciones e importaciones que proporciona la base de datos UN-COMTRADE y la clasificación CUCI a 3 dígitos. El análisis se circunscribe a los productos manufactureros, eliminando, por tanto, todas aquellas posiciones arancelarias que incorporan productos agrarios o energéticos en su totalidad. Adicionalmente, con el objeto de eliminar oscilaciones coyunturales espurias, los resultados se presentan a partir de los valores medios de tres años en el periodo inicial y final de análisis, esto es, 1999-2001 y 2004-2006. Esa información permite elaborar cuatro tipos de indicadores: dos que informan sobre la naturaleza dinámica de la competitividad –evolución de la cuota en el mercado mundial y de la tasa de cobertura - y otros dos que describen aspectos estructurales de los productos comercializados - dinamismo sectorial y existencia de ventaja o desventaja absoluta -.

Sobre los dos primeros, hay que señalar que es frecuente asumir la existencia de una ganancia de competitividad sólo cuando se produce un incremento en las cuotas de mercado internacionales. Sin embargo, en un entorno de mercados integrados como los que caracterizan la situación actual de las economías europeas, y de la española en particular, la modificación de las cuotas en el mercado internacional tan sólo refleja

la evolución de la competitividad exterior. Parece más adecuado, por tanto, considerar también de forma conjunta la evolución en los mercados nacionales. Para ello se suele utilizar el indicador de penetración de las importaciones, definido como la ratio entre éstas y la demanda interna. A su vez, esta ratio evoluciona de forma paralela a la tasa de cobertura, definida como la ratio exportaciones/importaciones. De forma intuitiva, una menor tasa de cobertura sectorial implica que la pérdida de competitividad interior por el incremento de las importaciones no está siendo compensada por las ventas en el exterior.

El segundo conjunto de indicadores no analiza la evolución de la competitividad, sino que proporciona rasgos estructurales de los sectores. En primer lugar, el concepto de dinamismo de los mercados es ambiguo, de tal modo que es frecuente delimitar una lista de sectores identificados como *sectores de futuro*. Sin embargo, aquí se define el dinamismo en función del incremento observado en el conjunto de transacciones comerciales. Para ello los sectores se han clasificado en tres categorías, según la evolución del comercio mundial en el conjunto del período 1999-2006. En consecuencia, en cada una de esas categorías se acumula un tercio de las importaciones (y exportaciones) mundiales. En segundo lugar, la existencia de ventaja o desventaja absoluta se aproxima mediante un indicador de saldo comercial relativo para el conjunto del periodo. En este caso, se han identificado cuatro tramos tanto entre los sectores con ventaja (los que obtienen un valor positivo) como entre los que presentan desventaja (aquellos con un valor negativo), con el objetivo de analizar la concentración del comercio en cada uno de ellos.

El análisis de los cuatro indicadores anteriormente referidos permite obtener las siguientes conclusiones. Por un lado, la

comparación de las cuotas de mercados en los períodos inicial y final permite constatar que más de un tercio de las exportaciones españolas se encuentran en posiciones que muestran pérdidas de competitividad exterior. En concreto, las posiciones que han perdido cuota de mercado suponían el 44% de las exportaciones españolas en el período 1999-2001 y el 38,2% de las correspondientes al período 2004-2006. Hay que señalar que la cuota global de las exportaciones españolas disminuyó ligeramente entre 1999 y 2006, pasando de representar un 2,07% del comercio mundial en el primer año al 1,86% al final del período considerado. Esta ligera caída es inferior a la de otros países de nuestro entorno que, como Italia, han registrado pérdidas de cuota superiores. Además, se produce en un contexto de acelerada competencia por parte de nuevos jugadores en el comercio mundial, en particular tras la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio. Sin embargo, el análisis de la competitividad interior ofrece un panorama más negativo. En este sentido, el 68,5% de las exportaciones al principio del período y el 65,1% al final, se encontraban en posiciones donde la tasa de cobertura ha disminuido. Ello supone una situación especialmente preocupante, puesto que una mayoría de las exportaciones –en torno a dos tercios– se corresponde con productos en los que las empresas españolas no parecen ser competitivas interiormente.

Por otro lado, y por lo que se refiere a lo que aquí se han denominado como indicadores de naturaleza estructural, los resultados obtenidos indican que es en los sectores de dinamismo comercial medio donde España acumula la mayor parte de sus exportaciones, con casi el 53,0% al principio del período, proporción que se reduce ligeramente al final del mismo (hasta el 51,4%). A nivel mundial, el porcentaje de exportación que se acumula en estos

sectores es del 34,6% y del 33,8% en ambos períodos de tiempo, respectivamente. Sin embargo, es en relación a los productos de alto dinamismo comercial donde los cambios acaecidos son mayores. Así, al comienzo de esta década, España acumulaba el 29,6% de las exportaciones en este tipo de bienes, un porcentaje similar al del total mundial. Por el contrario, al final del período el porcentaje se incrementa en torno a cinco puntos porcentuales para España (alcanzando hasta el 34,4%), mientras que en el total mundial asciende casi siete puntos porcentuales. En consecuencia, aunque no se han producido excesivos cambios durante el período analizado, sí que se observa un ligero deterioro en términos de especialización en los productos que registran un mayor crecimiento de su comercio a nivel mundial. Asimismo, y por lo que se refiere a las ventajas y desventajas absolutas, los resultados obtenidos muestran que más del 50% de las exportaciones manufactureras españolas se encuentran en posiciones con desventaja absoluta. Al mismo tiempo, la distribución de las posiciones se acumula a lo largo del tiempo en torno a los sectores de menor desventaja, lo que supone una ligera mejoría. Por el contrario, la distribución en los sectores con ventaja es muy estable.

Con el fin de ofrecer un análisis más detallado, el [Cuadro 1](#) presenta el porcentaje de las exportaciones españolas que se sitúan en cada uno de los grupos que se derivan de la intersección de las cuatro variables anteriormente descritas. Así, la primera fila del cuadro está constituida por aquellos productos que ven aumentar tanto las cuotas en el mercado internacional como la tasa de cobertura. Los resultados indican que las exportaciones de estos bienes con fuerte competitividad ganan peso sobre el total de exportaciones, pues pasan del 26,5% en 1999-2001 al 30,9% del total de las exportaciones. Sin embargo, incluso en ese caso hay que mencionar que la ma-

yor parte de tales exportaciones se corresponden con posiciones con desventaja relativa y un dinamismo medio. En el otro extremo, la última fila del cuadro se refiere a los productos situados en actividades con problemas de competitividad, esto es, con disminuciones de la cuota en los mercados internacionales y descensos en la tasa de cobertura. Como puede observarse, esos productos concentraban el 39,0% del total de las exportaciones españolas al comienzo del período, descendiendo al 34,2% en 2004-2006. Aún así el porcentaje es especialmente preocupante porque estos productos se corresponden en su gran mayoría con sectores con dinamismo comercial medio y alto, donde la entrada por parte de las empresas exportadoras resulta más deseable. Como conclusión, cabe señalar que aunque se detectan algunas posiciones donde hay cierta mejoría en la evolución de la competitividad, es en los sectores de mayor dinamismo donde la evolución de la posición competitiva es más preocupante.

Cuadro 1. Estructura de las exportaciones españolas: 1999-2001/2004-2006*

				DINAMISMO COMERCIAL						TOTAL
				Alto		Medio		Bajo		
				VENTAJA RELATIVA		VENTAJA RELATIVA		VENTAJA RELATIVA		
				Ventaja	Desventaja	Ventaja	Desventaja	Ventaja	Desventaja	
CUOTA EN EL MERCADO INTERNACIONAL	Aumenta Disminuye	TASA COBERTURA	Aumenta	1,0	4,6	2,2	11,8	1,5	5,5	26,5
			Disminuye	1,5	7,4	2,7	10,4	1,3	5,5	30,9
			Aumenta	2,3	2,7	17,5	4,2	0,5	2,2	29,5
	Aumenta Disminuye	TASA DE COBERTURA	Aumenta	3,5	3,2	17,0	4,0	0,5	2,0	30,9
			Disminuye	0,0	1,1	0,0	0,9	0,3	2,7	5,0
			Disminuye	0,0	1,2	0,0	0,7	0,2	1,8	4,0
				7,0	10,9	12,6	3,8	1,7	3,0	39,0
				7,2	10,3	10,4	6,0	1,1	1,8	34,2
TOTAL				10,3	19,3	32,3	20,7	4,0	13,4	100,0
				12,2	22,1	30,1	21,1	3,1	11,1	100,0

* Porcentajes de las exportaciones sobre el total en cada período. En sombreado figuran los resultados para el período 2004/2006

La pregunta que de forma inmediata cabe formular es cuáles son los aspectos relevantes detrás de esta relativamente desfavorable situación competitiva de las manufacturas españolas. A ese respecto, un determinante clásico de la evolución de la competitividad se relaciona con la evolución de los precios. Para su aproximación, se han construido los Índices de Valor Unitario (IVUs) relativos, es decir, los IVUs de exportación frente a los de importación, con una desagregación a tres dígitos de la CUCI3. En el Cuadro 2 se presenta la distribución de las exportaciones españolas para el período 2004-2006 que se concentran en cada una de las distintas categorías de sectores identificados con anterioridad y cruzados por la evolución de sus precios relativos entre 1999 y 2006. Los resultados evidencian tanto la importancia que tiene la evolución de los precios en la competitividad, como la relevan-

3. En este caso, la información se extrae de la base de datos *International Trade Commodity Statistics (ITCS)* de la OCDE, que ofrece una más correcta y homogénea medición a lo largo del tiempo de la variable cantidad física comerciada en cada producto.

cia de los factores no-precio en la trayectoria seguida por esta variable. De hecho, para el conjunto del comercio, el 51,2% de las exportaciones se produce en posiciones en las que han aumentado los precios relativos, es decir, donde los precios de exportación han crecido más que los de importación –aproximando éstos los internacionales-, lo que debería llevar aparejada una pérdida de posiciones competitivas en el mercado internacional.

Cuadro 2. Estructura de las exportaciones españolas según la evolución de la competitividad-precio 2004-2006

	% de exportaciones en que aumentan los precios relativos	% de exportaciones en que disminuyen los precios relativos
Sectores según el dinamismo comercial		
Bajo	47,2	52,8
Medio	34,2	65,8
Alto	78,5	21,5
Sectores según la ventaja absoluta		
Sectores con desventaja	62,8	37,2
Sectores con ventaja	37,4	62,6
Sectores según la evolución de la cuota en el comercio mundial		
Sectores que disminuyen la cuota	60,8	39,2
Sectores que aumentan la cuota	45,3	54,7
Sectores según la evolución de la tasa de cobertura		
Sectores que disminuyen la tasa de cobertura	48,6	51,4
Sectores que aumentan la tasa de cobertura	56,1	43,9
Sectores según su competitividad		
Sectores con problemas de competitividad	60,9	39,4
Sectores con competitividad en cuestión	38,0	61,5
Pérdida de competitividad exterior	59,9	38,9
Pérdida de competitividad interior	35,1	77,6
Sectores con fuerte competitividad	55,6	44,7
TOTAL	51,2	48,8
De los cuales:		
Tienen un comportamiento coherente	23,2	33,8
Tienen un comportamiento no coherente	28,0	15,0

Fuente: UN COMTRADE, OCDE ITCS y elaboración propia

Por otro lado, el análisis de las exportaciones que se acumulan en las posiciones en que los precios relativos se reducen ofrece información adicional. Así, por ejemplo, el empeoramiento de los precios relativos se produce en casi la mitad de las posiciones de bajo dinamismo comercial (47,2%), posiblemente porque allí se encuentra la mayor competencia de los países asiáticos. En los sectores de dinamismo comercial medio, nuestro país presenta la mejor posición ya que en casi dos tercios de las exportaciones de esta categoría han mejorado (se reducen) los precios relativos (65,8%). Sin embargo, resulta preocupante el empeoramiento de los precios relativos dentro de los bienes de fuerte dinamismo comercial. En ellos, casi el 80% de las exportaciones se sitúan en posiciones en que se pierde competitividad-precio. También es cierto que posiblemente es en este tipo de productos donde la competencia en calidad es más relevante. Donde los resultados son más rotundos es en relación a la tipología de sectores según su ventaja o desventaja absoluta. En efecto, en el 60% de las exportaciones que se concentran en las posiciones que presentan des-

ventajas absolutas se pierde competitividad-precio, mientras que la situación es inversa en el caso de los sectores con ventaja. Ello viene a señalar que una de las fuentes de pérdidas o ganancias de competitividad –y a largo plazo de ventajas- es la evolución favorable de los precios.

Cuando se compara la evolución de los precios de los sectores según la trayectoria seguida por la cuota en el comercio mundial se llega a conclusiones semejantes. Así, en los sectores en que disminuye la cuota, la evolución de los precios relativos ha sido desfavorable en torno al 60% de las exportaciones, mientras que en aquellos que aumenta la evolución es favorable en el 55%, lo que indica la existencia de cierta asimetría en la ganancia y pérdida de mercados. Es decir, la mejoría en los precios supondrá una menor ganancia en la cuota en el mercado mundial que la pérdida equivalente. De nuevo, este resultado puede estar ligado a los elementos distintos de la competencia en precios, tales como la fidelidad a una marca o la existencia de redes comerciales que limitan la competencia o que impiden la entrada en mercados a pesar de las mejoras de competitividad

Como era esperable, este simple análisis descriptivo sugiere que la evolución de la competitividad va ligada en una proporción importante a la de los precios relativos, aunque existen otros factores que influyen también sobre la capacidad de venta de las empresas. Para analizar esta relación, el Cuadro 3 ofrece los resultados de dos estimaciones lineales que tienen como variable dependiente a los incrementos en las cuotas que suponen las exportaciones españolas en el comercio mundial en cada posición arancelaria a 3 dígitos CUCI durante el periodo 1999-2006 y, como variable independiente, las tasas de variación de los IVUs relativos españoles en ese periodo. Nótese que al tratarse de la explicación de las cuotas, y no de la cantidad exportada, la variable de renta se elimina bajo el supuesto de que la elasticidad es igual a la unidad para todos los países. De ser cierta la asociación positiva entre incrementos (disminuciones) de los precios y pérdidas (ganancias) de competitividad –en este caso exterior- se debería encontrar un signo negativo asociado a la variable de precio relativo. Los resultados de la regresión por mínimos cuadrados ponderados indican que si se duplicara el precio relativo la caída de la cuota estaría en torno al 20%. El valor del coeficiente indicaría una caída de cuotas muy superior (del orden del 56%) cuando solo se consideran aquellas posiciones con comportamiento “coherente”, es decir las que presentan una caída (aumento) en las cuotas cuando los precios relativos se incrementan (disminuyen). Estos resultados evidencian la importancia de los precios relativos en la explicación de la evolución de la competitividad, pero también la existencia de sectores que no responden de una forma tan automática a la lógica de la competitividad-precio.

Cuadro 3. Estimación de la relación entre la evolución de la cuota en el mercado mundial y precios relativos para las manufacturas españolas. 1999-2006

Estimación	1	2*
Constante	1,963*** (0,001)	0,428*** (0,001)
Precios relativos (tv)	-0,191*** (0,000)	-0,560*** (0,000)
observaciones	236	120
R2	0,064	0,465

* La estimación que se presenta en la columna 2 recoge sólo las partidas en las que existe comportamiento coherente. Ver texto

El análisis realizado hasta ahora ha utilizado información sobre los flujos comerciales a nivel de posición arancelaria, lo que dificulta la identificación de los sectores industriales que pueden encontrarse con problemas de competitividad. Para facilitar esa identificación, se ha establecido una correspondencia a 3 dígitos entre la CUCI y la CNAE93 y luego se ha transformado ésta a la clasificación que utiliza la Encuesta Industrial del INE, reduciendo el número de sectores a 83. A continuación, se ha procedido a repetir los procedimientos realizados a nivel de posición arancelaria, ahora para esta nueva agregación, de forma que es posible evaluar los problemas de competitividad en términos de actividad económica (empleo y número de empresas) para el periodo 1999-2006. Los resultados sugieren dos cuestiones de interés. Por un lado, como es esperable, un mejor comportamiento del empleo en los sectores de alto dinamismo, en lo que crece un 11,4% en ese periodo, que en los de bajo dinamismo, que registran una pérdida del 11,5%. Por otro lado, resulta preocupante que dos tercios de las empresas y más del 55% del empleo manufacturero se sitúa en sectores con problemas de competitividad exterior e interior. Durante el período de análisis, el empleo de estos sectores se ha incrementado en un 2,5%, aunque bien es cierto que en un contexto de crecimiento global muy favorable. Una posible explicación de esta situación reside en el fuerte tirón de la demanda interna, que posiblemente ha desestimulado la entrada de las empresas en los mercados exteriores. Sobre estos sectores manufactureros se ciernen ahora las consecuencias del desplome de la demanda interna. Por el contrario, los sectores sin aparentes problemas de competitividad han tenido un mejor comportamiento, con una tasa de crecimiento del empleo del 8,6%. Estos sectores alcanzaron el 23,5% del total del empleo manufacturero en 2006.

.....

3. Competitividad: un análisis con microdatos

En el apartado anterior se han descrito los principales resultados que se obtienen a partir del uso de información procedente de flujos (comerciales, ventas, etc.) o stocks (empleo) agregados. En este apartado el estudio se completa utilizando información individualizada de empresas, esto es, microdatos empresariales procedentes de dos bases de datos: el *Sistema de Análisis de Balances Ibéricos* (SABI) que elabora Informa y el Bureau Van Dijk y la *Encuesta sobre Estrategias Empresariales* (ESEE), que elabora la Fundación SEPI con el apoyo del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. La primera base de datos (SABI) contiene información contable de las empresas, pero no se ha diseñado para su uso en investigación. Es por ello que aquí se han introducido todas las posibles cautelas para que la información sea lo más precisa posible. Por el contrario, su principal ventaja es su importante cobertura. Así, para el conjunto del sector manufacturero, se dispone de información sobre una media en el periodo 1999-2005 de aproximadamente 65.000 empresas manufactureras con empleo, frente a unas 160.000 que existen en la realidad (en torno al 40% de las empresas y del 50% del empleo)⁴. Por su parte, la ESEE ha sido ampliamente utilizada para el análisis de un amplio conjunto de estrategias de las empresas industriales. La elevada calidad de sus datos tiene como contrapartida la disponibilidad de un número de empresas sustancialmente inferior (en torno a 2000 empresas por año).

4. Entre las depuraciones realizadas sobre los datos destacan la eliminación de las empresas para las que no se dispone de información sobre el nivel de empleo y aquellas con un solo dato temporal. La eliminación de estas empresas se ha realizado tras el cómputo de los coeficientes de elevación. Asimismo, se ha considerado que los datos de empleo suministrados por las empresas se corresponden con el nivel a final de año. Por ello, se ha calculado como dato medio del año la media del empleo que la base de datos asigna a ese año y el anterior.

Para el análisis de la competitividad-precio se ha utilizado el indicador tradicional de costes laborales unitarios, definidos como la ratio entre el coste laboral nominal por trabajador y la productividad del trabajo. En el cálculo de la productividad se han utilizado como deflatores los índices de precios industriales que elabora el INE (tres y cuatro dígitos) en base 2000. Además, para mejorar la fiabilidad de los resultados, se han calculado coeficientes de expansión comparando la muestra de SABI con la población obtenida del DIRCE, a un elevado nivel de desagregación y considerando tres dimensiones: tramos de tamaño de la empresa (once tramos), dimensión geográfica (comunidades autónomas) y dimensión sectorial (CNAE a 3 dígitos). Las características de la muestra utilizada (ya extendida y depurada) indican el dominio de las microempresas (65,6% del total), una vez se han eliminado las empresas sin trabajadores, así como la escasa importancia relativa de las empresas con actividad exterior. De igual forma, tan sólo se ha detectado un 1% de empresas con capital extranjero, en torno a la mitad de forma minoritaria y el resto con presencia mayoritaria. Por el contrario, la posesión de filiales, tanto en España como en el exterior, es algo más habitual que el fenómeno anterior. En efecto, casi el 5% de las empresas tienen filiales, aunque mayoritariamente estas se sitúan en España, ya que en el exterior apenas alcanza el 1%.

Un sencillo análisis de regresión con los datos a nivel de empresa permite poner en relación los componentes y las variaciones observadas en el coste laboral unitario con las variables de empleo, actividad comercial y propiedad anteriormente referidas, además de variables dummies para controlar la pertenencia sectorial y el año de referencia de la información. Los resultados obtenidos indican la relación positiva de los salarios medios con el tamaño empresarial, así como con la realización de actividades comerciales en el exterior. Hay que tener en cuenta que el salario está fuertemente correlacionado con la productividad y que, como la literatura más reciente en el campo de la economía internacional ha puesto de manifiesto, existe una estrecha asociación entre los diferenciales de productividad de las empresas y la actividad exportadora (Melitz, 2003). Una explicación complementaria es que las empresas que operan en mercados exteriores tienen una mano de obra mejor formada y que el salario esté reflejando el pago al capital humano. La presencia de capital extranjero en el capital social también aparece positivamente asociada al nivel salarial. Por último, ese nivel también aparece asociado positivamente a la posesión de filiales, con un efecto superior cuando se trata de filiales en países de mayor nivel de renta.

Los resultados son, sin embargo, contrarios a los anteriormente descritos cuando el análisis de regresión se refiere a las tasas de variación de los salarios en lugar de a sus niveles. Tan sólo la presencia de filiales no tiene efectos significativos sobre las tasas de variación de los salarios. Por tanto, las empresas más expuestas a la competencia externa son, por un lado, las que mayores salarios pagan y, por otro lado, las que menores tasas de crecimiento muestran. Esto sugiere, que la dinámica de crecimiento salarial no es uniforme entre empresas, existiendo una clara influencia negativa –menor crecimiento– de la exposición a la competencia externa.

El análisis de la productividad permite obtener conclusiones semejantes a las obtenidas para los salarios en relación a sus diferenciales. Así se observa, como cabía esperar, una clara asociación positiva entre el tamaño de las empresas y los niveles de productividad. Este diferencial es especialmente importante en el caso de las empresas grandes: el nivel de productividad es un 5,4% mayor en las empresas pequeñas en relación a las microempresas y un 20,1% y 29,9% en las medianas y grandes. El único resultado no esperado se refiere

a la posesión de empresas filiales en el extranjero cuando éstas se encuentran en países de bajo nivel de desarrollo, que presenta una asociación negativa. Este resultado parece sugerir que las empresas españolas no están utilizando las ventajas “de costes” que pudieran surgir de la producción en estos países y quizá sólo se dedican a la distribución de sus productos. La evolución de la tasa de crecimiento de la productividad ofrece un resultado semejante al que opera en el crecimiento del salario. La consecuencia de todo ello es que el crecimiento del coste laboral unitario presenta una relación inversa con el tamaño, de forma que son las empresas más grandes las que presentan un mejor comportamiento. Sin embargo, las empresas que presentan actividad comercial exterior, muestran unas tasas de variación estadísticamente superiores al resto, como consecuencia del mayor crecimiento de los salarios que de la productividad. Este resultado es no esperado, dado que las estimaciones de las variaciones de salarios y de productividad apuntarían a que serían las empresas exportadoras las que deberían registrar menores crecimientos del coste laboral unitario, y puede estar afectado por la correlación existente entre el tamaño y la actividad exportadora. Finalmente, son las empresas de capital extranjero las que presentan menores incrementos del coste laboral unitario, mientras que la presencia de filiales no tiene ningún efecto sobre la evolución de esta variable.

En consecuencia, se constata que las empresas expuestas a la competencia exterior muestran una mejor posición competitiva frente a las que no la realizan. Sin embargo, los indicadores de evolución de la misma muestran que existe cierta atonía en la evolución de su productividad que lastra el comportamiento del coste laboral unitario, de forma que éste es ligeramente más favorable en las empresas no expuestas al comercio. En cualquier caso, es ampliamente compartido que los indicadores tradicionales de competitividad exterior basados en costes o precios relativos sólo contemplan una parte de la capacidad competitiva de las empresas, precisamente aquella basada en las estrategias de fijación de precios. Sin embargo las empresas compiten habitualmente en un contexto de productos diferenciados, donde los atributos de los bienes o servicios producidos, o la calidad percibida por los demandantes, son variables básicas para explicar su resultado competitivo. En este contexto, una forma tradicional de abordar las estrategias de diferenciación del producto consiste en distinguir entre diferenciación vertical y horizontal. La primera se identifica con la diferenciación basada en la calidad de los productos, por lo que las variables utilizadas para aproximarla se refieren a características técnicas de los bienes. Por su parte, la diferenciación horizontal se identifica como aquella que no implica necesariamente distintos niveles de calidad, sino distintas percepciones del bien desde la demanda. De ahí que sean aquellas variables vinculadas con aspectos de publicidad del producto las más utilizadas para su aproximación empírica. Aunque esta distinción entre ambos tipos de diferenciación implica cierta simplificación y no está exenta de problemas, proporciona sin embargo un buen punto de partida.

El Cuadro 4 ofrece información sobre el efecto derivado de un conjunto de estrategias de diferenciación vertical (gastos en I+D, importaciones de tecnología, patentes registradas y obtención de innovaciones de proceso) y horizontal (innovaciones de producto, intensidad publicitaria, realización de estudios de mercado y marketing, y actividades de promoción de los productos) tanto en la probabilidad de exportar como en la propensión exportadora, definida como las exportaciones sobre las ventas totales. Los resultados, a partir de la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales, ponen de manifiesto una clara relación positiva entre la realización de actividades de innovación y las de exportación que se mantiene tan-

to en términos de probabilidades como de intensidades de las variables explicativas. Esa relación, ejemplificada en el caso de las actividades de I+D, puede observarse con más detalle en el Cuadro 5. Como puede verse, existe una estrecha asociación positiva entre la realización de actividades tecnológicas y la actividad exportadora. Por ejemplo, para las pequeñas y medianas empresas, la ratio entre no innovación e innovación en el caso de las empresas no exportadoras es de 12,8 (44,7% sobre 3,5%), mientras que esa ratio desciende a 2 (34,5% sobre 17,3%) en el caso de las empresas exportadoras. Similares resultados se obtienen en las empresas de mayor tamaño, donde de hecho la mayor parte de las empresas exportadoras son a su vez innovadoras.

Cuadro 4. Exportación y estrategias de diferenciación de producto

	Probabilidad de exportar		Propensión exportadora	
	Coefficiente ¹	t-ratio	Coefficiente	t-ratio
Realización de gastos en I+D (0/1)	4,351	42,2	0,096	27,4
Esfuerzo tecnológico	1,152	14,0	0,767	9,3
Patentes	1,121	7,3	0,007	2,6
Innovaciones de producto	2,633	27,3	0,041	12,2
Innovaciones de proceso	1,778	18,7	0,032	10,7
Esfuerzos de asimilación de tecnología importada	1,530	10,1	0,007	1,8
Intensidad publicitaria (0/1)	2,348	28,3	0,009	3,1
Estudios de mercado y marketing	2,486	22,6	0,005	1,5

1. Se muestran los efectos marginales de las variables correspondientes, evaluados en la media del conjunto de variables explicativas. Esto se hace así porque al tratarse de una regresión con variable dependiente binaria (0/1) los parámetros estimados no tienen la misma interpretación directa que en el caso de una regresión lineal.

Fuente: ESEE 2006 y elaboración propia.

Cuadro 5. Actividad exportadora y tecnológica de las empresas manufactureras españolas (2007)

		Realizan gastos en I+D		
		No	Sí	Total
Empresas de 200 y menos trabajadores	No exportan	44,7%	3,5%	48,2%
	Sí exportan	34,5%	17,3%	51,8%
	Total de empresas	1152	302	1454
Empresas de más de 200 trabajadores	No exportan	6,5%	3,6%	10,1%
	Sí exportan	24,1%	65,8%	89,9%
	Total de empresas	169	384	553

Fuente: ESEE 2007 y elaboración propia

4. Deslocalización en la industria manufacturera española

De modo similar a como ocurre con el concepto de competitividad, la definición precisa de qué considerar como deslocalización no es clara, lo que genera una considerable ambigüedad en los (escasos) resultados de la literatura empírica. Por ejemplo, es frecuente relacionarla con los procesos de externalización de la actividad a otro país en el seno de la propia actividad de la empresa (realmente, de una filial en el extranjero). En este caso, deslocalización y offshoring vendrían a actuar como términos con el mismo significado, como se señala en Cuervo (2006). Naturalmente, el abastecimiento de consumos intermedios a través de su adquisición a empresas filiales en el extranjero no conlleva necesariamente la pérdida de ninguna actividad anteriormente realizada en el territorio nacional.

La utilización más habitual del término “deslocalización” suele referir el proceso de cierre de empresas con el objeto de localizar la actividad productiva en unidades ya instaladas, o que se instalarán, en otro país. Con frecuencia, ese concepto se restringe a los casos en que la propiedad (parcial o totalmente) de la empresa es extranjera, aunque resulta obvio que la decisión de cambio en la localización no sólo afecta a las empresas con participación de capital extranjero, sino también a las empresas de propiedad de residentes en el territorio nacional. Además, hay que considerar que el estudio de la deslocalización así entendido presenta algunas complicaciones no triviales. En primer lugar, la unidad de información ideal debería referirse a establecimientos. En segundo lugar, es frecuente que la *salida* de la empresa extranjera se produce mediante la venta de la propiedad a otra empresa, residente o no en territorio nacional, que continúa con la actividad productiva. En tercer lugar, no está claro cuál es el porcentaje de participación de capital extranjero que debe calificar a una empresa con actividad productiva en territorio nacional como doméstica o extranjera. Algunos “niveles” estándar son el 10% del capital social en manos de no residentes, en sintonía con la Balanza de Pagos, o el mayoritario del 50%.

Pese a la considerable agitación que despierta este fenómeno, lo cierto es que la deslocalización de empresas es un proceso natural en la demografía empresarial, tal y como lo es la entrada (creación) y salida (cierre) de empresas. La cuestión de interés se centra en conocer hasta qué punto ese proceso se ha acelerado o no en los últimos años. Los datos de la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales permiten detectar a partir del año 2000 un ligero retroceso en el porcentaje que suponen las empresas de capital extranjero sobre el total, tanto para las empresas grandes como medianas y pequeñas. Sin embargo, las características del diseño de la ESEE dificultan que ésta sea una base de datos adecuada para el estudio de los casos de deslocalización. Teóricamente, la identificación de ese fenómeno sería sencilla si se dispusiese de un Registro Industrial, que permitiese identificar las unidades productivas (empresas y locales) de las empresas y sus características, incluyendo naturalmente la participación de capital extranjero, circunstancia que no se da para la economía española. Otra posibilidad, utilizada en distintos trabajos, es la de hacer un análisis de casos a partir del rastreo de información en los medios de comunicación, generalmente en los periódicos de información económica (Myro y Fernández-Otheo, 2004, Cuervo y Guillén, 2005 y Guillén y García, 2007). Este procedimiento es sin duda muy útil para conocer el número de casos de deslocalización, aunque naturalmente siempre queda

5. Naturalmente, la utilización del país como unidad geográfica de referencia es intercambiable con otras dimensiones, como el análisis a nivel de regiones. En ese caso los problemas de aproximación empírica son, naturalmente, sustancialmente superiores.

la duda de su relevancia estadística y de si estos abandonos son simultáneos a nuevas inversiones foráneas

La base de microdatos de empresas SABI sí permite hacer un análisis exploratorio de la cuestión. A partir de la misma, y en consonancia con los resultados de la ESEE anteriormente señalados, se obtiene una ligera caída en el porcentaje de empresas con alguna participación de capital extranjero, desde el 1,01% de las establecidas en 1999 al 0,98% seis años después. Además, se observa en este periodo un desplazamiento en la distribución, aumentando de forma importante el peso de las empresas con participación mayoritaria –incluyendo aquellas en las que el capital extranjero posee la totalidad del social- y, sobre todo, las que tienen participación minoritaria. En este sentido la distribución de la participación se hace más extrema, algo que los propios datos de la ESEE también apuntan⁶. La consecuencia es que si bien el empleo vinculado a empresas extranjeras registró un ligero aumento a lo largo del periodo (del 11,5% al 12,1% de total) ese aumento fue compatible con una caída sustancial en el porcentaje de empleo relacionado con las empresas totalmente extranjeras. En concreto, estas empresas pasan a acumular sólo el 4,7% del empleo total manufacturero en 2005, frente al 9,2% que representaban en 1999.

Para poder aproximar con cierta precisión en qué medida se ha producido un proceso de deslocalización y poder cuantificarlo se ha procedido a calcular el empleo generado por el capital extranjero como el producto de dicha variable en cada empresa y el porcentaje que supone el capital extranjero en el total. El resultado pone de manifiesto una fuerte incidencia de este proceso de desinversión de las empresas multinacionales. En concreto, en 1999 el capital extranjero generaba en torno a 154 mil empleados, cantidad que desciende a 111 mil en 2005. La caída del 28% del empleo en esos seis años se produce en un contexto de relativa estabilidad en el conjunto del empleo manufacturero español, que según la Encuesta Industrial creció en torno al 1%. Además, el análisis por sectores permite constatar que la mayor parte de las actividades presentan una tasa de variación negativa del empleo generado por el capital extranjero. En este descenso destaca la aportación del sector de Vehículos de motor, que supone cerca del 37% de la caída en el empleo vinculado a empresas extranjeras en el total del sector manufacturero. Le siguen en importancia otros tres sectores: Maquinaria y equipo mecánico, Química y Material electrónico. Lo más significativo es que estas cuatro actividades, que suponen más del 80% de la pérdida de empleo generado por el abandono del capital extranjero, se sitúan en sectores de tecnología media-alta (en el primer caso) o media-alta/alta (en los otros tres). En todos los casos son actividades caracterizadas por su intensidad relativa en conocimiento. Por el contrario en tan solo dos ramas (Confección y Edición e impresión) se pone de manifiesto un incremento del capital extranjero.

Asimismo, el análisis de la evidencia obtenida partir de la base SABI permite constatar que las empresas en que disminuye el porcentaje de capital extranjero superan (en todo el periodo) en aproximadamente cinco puntos porcentuales a las que ven aumentar la participación. Esta diferencia es sustancialmente mayor cuando el incremento de la participación foránea se limita al 10% del capital social. Además, el aumento en el capital por parte de los no residentes se produce sobre todo en 2004 y, sin embargo, el abandono se detecta a comienzos

6. Por lo que se refiere a la distribución de tamaños, muestra pocas alteraciones a lo largo del periodo. Así, por encima del 40% se podrían clasificar como medianas (entre 50 y 249 trabajadores) y en torno al 20% como grandes empresas (más de 250 trabajadores). Esto, naturalmente, indica una considerable concentración de las empresas extranjeras en tramos de mayor tamaño respecto a las domésticas.

de la década entre la denominada primera y segunda ola de deslocalización de la industria española (Myro y Fernández-Otheo, 2004).

Por lo que se refiere al empleo generado o destruido como consecuencia de la entrada o salida de empresas, y considerando que no se puede identificar las salidas en 2004 y 2005 por falta de información, se comprueba que hasta 2003 las entradas han supuesto un 1,3% del empleo manufacturero, mientras que las salidas suponen el 4,6%. En consecuencia, parece encontrarse evidencia de que el proceso de deslocalización de las empresas extranjeras se ha producido en mayor proporción mediante el cierre de empresas y no vendiéndola al capital nacional. Si bien es cierto que este abandono de capital, no ha sido generalizado para el conjunto del sector manufacturero, sí puede considerarse relevante si se tiene en consideración el papel estratégico que suelen jugar estas empresas.

5. Conclusiones

Aunque los indicadores agregados sobre la cuota exportadora del conjunto de la industria no muestran un deterioro acusado en el transcurso de la última década, la capacidad competitiva de los sectores industriales españoles muestra algunos rasgos preocupantes. Casi un 60% del empleo manufacturero se sitúa en sectores con fuertes problemas de competitividad exterior e interior. Una parte importante de estos sectores se corresponden con actividades ligadas de forma más o menos cercana al sector de la construcción. Muchas de las empresas de estas industrias parecen haber desatendido el mercado exterior y, al mismo tiempo, haber sido incapaces de abastecer el mercado interior en un contexto de fortaleza de la demanda interna hasta el año 2007. En ese sentido resulta significativo que el aumento de la presencia en el exterior de las empresas manufactureras españolas, que había sido muy evidente en la década de los noventa, se paraliza desde comienzos de esta década. Esto es más evidente para el caso de las empresas pequeñas y medianas, ya que las grandes suelen tener actividad exportadora en casi la totalidad de los casos. Dado que la entrada en los mercados de exportación no es inmediata y se enfrenta con considerables costes de entrada, parece imprescindible recuperar el ritmo de expansión de la frecuencia exportadora que se había observado en la pasada década. Al mismo tiempo, también es cierto que existe un reducido grupo de actividades que no parecen mostrar problemas competitivos relevantes, ni internos ni externos, en un contexto de fuerte deterioro del sector exterior español. En ellos residen algunas de las fortalezas competitivas de la economía española.

Este panorama se completa con el referido al análisis del proceso de deslocalización. Sobre ese aspecto la información mostrada no sugiere un abandono masivo del capital extranjero, al menos en el sentido del cierre total de la actividad. Más bien parece que el proceso de deslocalización, al menos en el período de estudio, se ha circunscrito al cambio de propiedad entre no residentes y residentes. El conjunto de informaciones suministradas sí evidencia la pérdida de atractivo de la economía española para el capital extranjero. Este aspecto es especialmente preocupante, pues los efectos de *spillover* que el capital extranjero tiene sobre los procesos de innovación son bien conocidos. Además, la menor presencia del

capital extranjero no tiene efectos simétricos sobre todas las ramas de actividad, pues son las de mayor contenido tecnológico y de demanda más dinámica las más afectadas por esa caída de la penetración del capital foráneo.

Las medidas públicas que permitirían una mejora de las condiciones son bien conocidas, tanto en lo referente a las medidas directas (apoyo al establecimiento de canales de distribución, promoción de marca país, líneas de crédito específicas, apoyo a *cluster* geográficos) como medidas indirectas pero que, a la larga, son las que permiten sustentar las potenciales ventajas competitivas. Entre éstas son las relativas al capital humano las más relevantes. Los deficientes indicadores (y evolución) que sobre esta cuestión presenta España constituyen una amenaza clara para el sostenimiento de tales ventajas. Una muestra, por el lado positivo, permite poner de manifiesto esta conexión: el hecho de que las empresas españolas de servicios de ingeniería se hayan situado como empresas líderes mundiales en este ámbito está sin duda conectado con la excelente formación superior que hay en esta materia en el país. Sin embargo, como es bien sabido, es en los niveles educativos medios, básicos en el día a día de los procesos productivos, donde la debilidad es manifiesta.

Referencias

Cuervo, J.A. y Guillén, M. (2005): *Outsourcing, Offshoring, Deslocalización: Consideraciones generales y reflexiones sobre el caso español*, Tercer Foro Hispano Alemán. Fundación Rafael del Pino, Madrid.

Cuervo, J.A. (2006): *Internacionalización de la empresa española: la deslocalización como oportunidad*, *Economistas* 108, p. 259-264.

Fernández-Otheo, C.M. y Myro, R. (2004): "La deslocalización de empresas en España. La atracción de Europa Central y Oriental", *Información Comercial Española* 818, p. 185-201.

Guillén, M.F. y García, E. (2007): "La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistemática", *Información Comercial Española* 839, p. 230-234.

Melitz, M.J. (2003): "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica* 71(6), p. 1695-1725.

World Economic Forum (2008): *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, Ginebra, Suiza.