

## Recetas para la competitividad: similares ingredientes, distinta cocina

Decía Voltaire que la auténtica forma de alcanzar la felicidad es, precisamente, evitando perseguirla. Con la competitividad parece ocurrir algo semejante. Algunos de los países más competitivos del mundo no disponen de nada que se asemeje a una política nacional que persiga ampliar la competitividad del país. Así, si tomamos uno de los *rankings* de competitividad más habitualmente seguidos, el *Global Competitiveness Report* (GCR) del World Economic Forum, entre las 25 naciones líderes encontramos que, por ejemplo, Estados Unidos, que ostenta en 2009 la envidiable posición de segundo país más competitivo del mundo, no utiliza una estrategia nacional única que promueva la competitividad. No obstante, en ese grupo de economías altamente competitivas, también hallamos estados que intervienen activamente en la búsqueda de dicha competitividad. Son casos como Finlandia o Canadá, adalides de la promoción activa de la competitividad y que cuentan con recetas propias para hacer realidad sus objetivos.

¿Recetas para la competitividad? El símil culinario es apropiado. Los países que impulsan políticas de competitividad han de decidir no sólo los ingredientes adecuados y preocuparse de que sean de la máxima calidad, también entra en acción la mano experta del cocinero. Es decir, importa tanto la decisión sobre cuáles son las acciones idóneas para mejorar la competitividad del país como la forma de llevarla a cabo. En definitiva, qué hacer y cómo realizarlo. Será la combinación de ambas dimensiones de las políticas de competitividad, la sustantiva («el qué») y la de procedimiento («el cómo»), la que definirá el éxito, es decir, alcanzar las tan deseadas posiciones avanzadas en materia de competitividad.

Antes de profundizar en la caracterización de dichas políticas, es obligado definir lo que se va a entender por competitividad en el presente recuadro. En línea con la forma que la mayoría de los economistas que siguen la cuestión entienden el concepto, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) lo define como el grado en el que un país puede, bajo condiciones de libre mercado, producir bienes y servicios que superen el examen de los mercados internacionales, al tiempo que se expanda la renta real del país a largo plazo. En definitiva, una economía competitiva debe exhibir la capacidad de mantener o de incrementar de forma sostenida la cuota nacional en los mercados internacionales de bienes y servicios.

Siguiendo este criterio, los *rankings* de competitividad sencillamente deberían monitorizar indicadores como, por ejemplo, la cuota mundial de las exportaciones de un país. No obstante, cómo realmente se realizan dichos *rankings* es valorando no la competitividad en sí misma, sino los determinantes de dicho atributo. Así, por ejemplo, el mencionado GCR valora 12 pilares (o ámbitos), que permiten organizar los determinantes que subyacen a la capacidad competitiva de las naciones. Algunos son de carácter básico, prácticamente precondiciones de la competitividad, como el disponer de buenas instituciones, infraestructuras, sanidad y educación, o el beneficiarse de la estabilidad macroeconómica. Otros, en cambio, son más sofisticados, como la capacidad de innovación o la capacitación tecnológica. Similares determinantes utiliza otro referente en la materia, el *ranking* que publica la escuela de negocios de Suiza IMD.

Las políticas de competitividad deberán, en buena lógica, elegir entre esa amplia variedad de determinantes aquellos en los que el país debe centrarse. Siguiendo con la analogía culinaria, los estados que opten por un enfoque comprensivo de la cuestión y decidan dotarse de una estrategia nacional deberán precisar qué ingredientes componen su receta. Un estudio reciente del Reut Institute, en el que se comparan las estrategias nacionales de distintos países, nos proporciona algunas pistas.<sup>(1)</sup> Si tomamos cinco países que puntúan alto en los *rankings* de competitividad (Finlandia, Canadá, Taiwán, Reino Unido e Irlanda, todos ellos entre los 25 primeros del *ranking* GCR), se constata que, con la salvedad de este último país, los restantes optan por centrarse en determinantes de la competitividad identificados habitualmente como fundamentales en la literatura y en los informes de competitividad de referencia (véase el siguiente cuadro). Por ejemplo, la dotación de infraestructura, especialmente la relativa a las tecnologías de la información y la comunicación, es central en los casos de Irlanda, Taiwán y Finlandia. Otros aspectos que comparten algunos de estos países son los relativos al avance del capital humano o a la mejora del entorno competitivo en el que desarrollan sus actividades las empresas. Incluso en el caso de Canadá, que hace explícitos objetivos diferentes, cabe mencionar que tras ellos subyacen, de nuevo, algunos de los determinantes que los restantes países del estudio establecen como referencia.

Frente a esta relativa similitud de la dimensión sustantiva de las políticas de competitividad, la de procedimiento muestra mayores diferencias, reflejo de culturas de lo público dispares. Así, y siempre de acuerdo con el mencionado estudio, una primera decisión clave que determina el cómo desarrollar las estrategias nacionales de competitividad es el de asignar, o no, la competencia a un organismo único dedicado a la promoción de la política. Ésa suele ser la opción preferida, ya que la siguen Irlanda, Reino Unido, Taiwán y Finlandia. Canadá, de nuevo, es la excepción.

Otra decisión por tomar se refiere a la identificación de ámbitos que deben tratarse prioritariamente. Con la salvedad de Finlandia, que opta por no señalar áreas críticas, el resto de países sí las establecen. Un tercer aspecto de la instrumentación de las estrategias nacionales es la disyuntiva entre establecer o no objetivos de carácter operativo en los ámbitos de interés (como, por ejemplo, la asignación a finalidades específicas de ciertos montantes de los programas federales de investigación y desarrollo). La opción mayoritaria es no determinarlos, posición de la que se aleja Canadá, que prefiere marcarlos. Un último aspecto en el que existen diferencias es el referido al hecho de hacer públicas las recomendaciones. Únicamente el Consejo Nacional de Competitividad irlandés publica anualmente lo que denomina los «Retos Competitivos Anuales», en los cuales formula recomendaciones. A un nivel más operativo, todos los países que siguen estrategias nacionales de competitividad optan por establecer una batería de indicadores y una serie de países, o grupos de países, de referencia. Se trata, lógicamente, de mirar hacia referentes claros en materia de competitividad, aunque no deja de sorprender que, en un mundo global, Finlandia opte por centrar su foco de atención en países europeos.

(1) The Reut Institute (2007): *Competitiveness indices. Tools for Policy Design*.

## COMPARATIVA DE ESTRATEGIAS NACIONALES DE COMPETITIVIDAD

País	Dimensión sustantiva		Dimensión de procedimiento			
	Objetivos nacionales	Temas centrales	Existencia de un organismo formal con competencias en competitividad	Identificación de áreas que requieren desarrollo	Fijación de objetivos operativos	Proporciona recomendaciones
Irlanda	Crecimiento sostenible y mejora de la calidad de vida	Crecimiento sostenible, entorno empresarial, infraestructura física y de conocimiento	Consejo Nacional de Competitividad	Sí, en el Informe Anual de Competitividad	No	Sí, en los Retos Anuales de Competitividad
Reino Unido	Productividad y competitividad	Inversión, innovación, competencias, empresa, competencia	Departamento de Comercio e Industria	Sí, en su publicación Indicadores de Productividad y Competitividad	No	No
Taiwán	Información y comunicación Preparación tecnológica	Infraestructuras TIC, gobierno, empresa y sociedad	Iniciativa Nacional de Información y Comunicación	Sí	No	No
Finlandia	No explícito	Gobierno, instituciones, innovación, capital humano y social, infraestructuras de la información	El Instituto Gubernamental de Investigación Económica	No	No	No
Canadá	Empleo, crecimiento y prosperidad	Empleo, finanzas públicas	No	Sí	Sí	No

FUENTES: The Reut Institute y elaboración propia.

Decíamos al inicio que Voltaire creía que la felicidad sería la resultante de hacer cosas distintas a buscarla. La competitividad, y éste sería también del caso de otras variables, como la productividad (intrínsecamente ligada, por cierto, con la competitividad), es la resultante observable de hacer bien muchas cosas. Algunos países las hacen, otros no. Algunos países las promueven activamente, otros de forma más pasiva. Y unos pocos, además, entre ellos los que hemos analizado, las persiguen con mecanismos institucionales coordinados y globales. Probablemente, el efecto más tangible de estas estrategias sea, de hecho, inmaterial, y es el mantener en la agenda política la centralidad de la competitividad como instrumento para garantizar la prosperidad futura. Si ello sirve para que continúen haciendo bien lo que ya hacen, bienvenido sea.

*Este recuadro ha sido elaborado por Àlex Ruiz  
Departamento de Economía Internacional, Servicio de Estudios de "la Caixa"*

## Private equity y competitividad

El papel protagonista que el sector financiero ha jugado en la intensa crisis económica de los dos últimos años presagia cambios profundos y duraderos en su configuración futura. La regulación financiera, el comportamiento de las entidades así como las actitudes del público se verán alterados por esta traumática experiencia. La reacción inicial está yendo en la dirección de reforzar los elementos que dotan de estabilidad al sistema. Pero será importante que no se menoscaben normas, instituciones y prácticas que han mostrado capacidad de mejorar la eficiencia y el potencial de crecimiento del conjunto de la economía. Un ámbito destacado a este respecto es el de las entidades y mercados de *private equity*<sup>(1)</sup> y *venture capital*<sup>(2)</sup> (capital riesgo).

A lo largo de las últimas décadas se han realizado numerosos estudios empíricos sobre la relación entre el grado de desarrollo del sistema financiero de un país y sus registros en términos de crecimiento económico a largo plazo y bienestar social. No exenta de matices y polémicas, el conjunto de la evidencia<sup>(3)</sup> sugiere que efectiva-

(1) Actividad financiera que consiste en la aportación de capital en forma de recursos propios a empresas que no cotizan en bolsa.

(2) Es el subconjunto del *private equity* que se caracteriza porque las aportaciones se realizan a proyectos empresariales en etapas tempranas.

(3) Entre las referencias más reseñadas están: R. Levine, «*Finance and Growth: Theory and Evidence*», NBER Working Paper n. 10766, 2004 y R. Rajan and L. Zingales, «*Financial Dependence and Growth*», *American Economic Review*, 88 (3), 1998.

mente el funcionamiento de los mercados e intermediarios financieros es un determinante significativo del crecimiento económico. Esta causalidad se articula por dos vías básicas. Primero, la incidencia sobre la acumulación de capital: una intermediación financiera ágil y eficaz permite movilizar un mayor volumen de ahorro hacia los proyectos con tasas de retorno más elevadas. Segundo, los efectos sobre la innovación tecnológica y el crecimiento de la productividad: un sistema financiero desarrollado, eficiente y estable mejora la asignación y la gestión de recursos así como la distribución de riesgos en el conjunto de la economía.

Esta relación entre sistema financiero y productividad es reconocida por la generalidad de estudios aplicados que evalúan el grado de competitividad de los distintos países. El cuadro siguiente recoge las consideraciones al respecto por parte de los informes más influyentes. Sobresale el papel especialmente destacado que se otorga a los mercados de *private equity* (PE) y en particular al *venture capital* (VC).

### LA IMPORTANCIA DEL SISTEMA FINANCIERO SOBRE LA COMPETITIVIDAD

Informe	Consideraciones sobre el sistema financiero
World Economic Forum «The Global Competitiveness Report»	El octavo de doce pilares de la competitividad es el denominado: «Sofisticación del mercado financiero».
IMD «World Competitiveness Yearbook»	Entre los factores que inciden sobre la competitividad se incluyen: la eficiencia del sector bancario, la de las bolsas así como el grado de desarrollo de los mercados de bonos corporativos o el de capital riesgo.
Comisión Europea «European Competitiveness Report»	Entre las variables para valorar la competitividad de la región y de cada país se incluyen algunas pertenecientes al ámbito de los mercados financieros, destacando la referida al grado de desarrollo de las actividades de capital riesgo.

FUENTE: Elaboración propia.

Aunque en ocasiones se les puede tachar de sesgados y parciales, se ha acumulado a lo largo del tiempo y de distintos países un conjunto de estudios empíricos que consistentemente muestran a las entidades de PE/VC como gestores que mejoran el acceso a la financiación y la productividad de las empresas en que participan, redundando en mejoras de los niveles de empleo y bienestar social.

Diversos estudios<sup>(4)</sup> han encontrado una relación significativa entre la existencia de un mercado desarrollado de VC y la creación de nuevas empresas en los sectores económicos más dinámicos, con altos porcentajes de inversión en investigación e innovación, que han sido los factores clave del crecimiento económico en las dos últimas décadas (como por ejemplo las empresas de alta tecnología o las de biotecnología). La innovación (medida por ejemplo a través de las patentes) ha estado presente en gran parte de las empresas emprendedoras, que han sido pilares básicos en el logro de mayores niveles de productividad. Sin embargo, hay que resaltar que, en materia de innovaciones-patentes, las entidades de VC destacan frente a otros tipos de financiaciones más por la cantidad que por la calidad de los resultados. Es decir, la presencia de estas instituciones se traduce en mayores ratios de innovaciones exitosas, como consecuencia de una mayor especialización, un personal más preparado y una financiación más ajustada a los proyectos. Los datos reflejan mejores resultados para Estados Unidos que para Europa, aunque no deben atribuirse a una gestión menos efectiva de los VC en Europa, sino más bien a un mercado laboral menos flexible, a una legislación más restrictiva y a unos mercados menos desarrollados.

(4) Por ejemplo: A. Popov and P. Roosenboom, «Does Private Equity Investment Spur Innovation? Evidence from Europe», European Central Bank Working Paper n. 1063, 2009. También: M. Mollica and L. Zingales, «The impact of Venture Capital on Innovation and the Creation of New Business», University of Chicago Working Paper, 2007.

Desde el punto de vista de las reestructuraciones empresariales, varios estudios<sup>(5)</sup> muestran también resultados positivos de la presencia de las entidades de PE sobre la productividad, el empleo, las ventas y la inversión de las empresas en los años posteriores a su intervención y posterior venta o segregación. Según buena parte de estos análisis, la actividad desarrollada por el PE fue determinante para mejorar el sistema productivo de Estados Unidos, especialmente a partir de la década de los ochenta cuando el PE funcionó a pleno rendimiento haciendo realidad el principio schumpeteriano de destrucción creativa. En muchas de las grandes empresas americanas se comprobaba que cuando los cambios tecnológicos eran notables, sus estructuras de gobierno impedían absorber adecuadamente las innovaciones. Como consecuencia se produjo una desaceleración de la inversión y se deterioraron los niveles de productividad; finalmente caían las ratios de rentabilidad haciendo más difícil y costosa la financiación de nuevos proyectos de inversión. Muchas empresas se convirtieron en proyectos poco viables a medio plazo. La entrada de fondos de capital riesgo y la incorporación de un nuevo *staff* directivo mediante operaciones de LBO (*leverage buyout*) resultó en un mayor número de pequeñas empresas, más eficientes, productivas y rentables. Además, en contra de una opinión bastante extendida, las empresas participadas por estos fondos presentaron en los años posteriores ratios de empleo, productividad, ventas e inversión muy superiores al resto de compañías (especialmente en los sectores de servicios).

Tener presente los resultados generales de estos estudios es de particular trascendencia en el actual escenario postcrisis, en el que algunas entidades financieras arrastran una situación compleja en términos de capacidad de financiación y de asunción de riesgos. En concreto, se refuerza la conclusión de que la existencia de un sector potente de PE/VC es un factor muy positivo para facilitar el acceso a la financiación de las empresas, sobre todo las pymes emprendedoras e innovadoras. Esto resalta la conveniencia de fomentar, desde instancias públicas y privadas, el desarrollo de las actividades de PE/VC, que parecen llamadas a jugar un papel muy importante en el nuevo ciclo económico que se avecina.

(5) Por ejemplo: S.N. Kaplan and P. Stromberg, «*Leveraged Buyouts and Private Equity*», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 23 (1), 2009.

*Este recuadro ha sido elaborado por Fernando San José  
Departamento de Mercados Financieros, Servicio de Estudios de "la Caixa"*

## ¿Una devaluación silenciosa?

Cuando España se incorporó a la zona del euro, renunció a tener moneda propia, sacrificando así la posibilidad de aplicar una política cambiaria autónoma. Muchos han recordado esta realidad en un momento de crisis como el actual, puesto que si no formáramos parte de la unión monetaria dispondríamos de un instrumento más de política económica para hacerle frente: la devaluación competitiva. Sin embargo, como veremos a continuación, en la práctica sí ha habido devaluación, aunque su naturaleza sea muy distinta de la que conocíamos.

¿Cómo puede haber devaluación si no existe autonomía en el tipo de cambio? Entenderemos mejor esta aparente paradoja si consideramos que la devaluación es un cambio de precios relativos. Si A devalúa un 10% frente a B, significa que los precios y los costes de A pasan a ser un 10% inferiores a los de B. A gana competitividad-precio, es decir, puede vender más barato a B y por consiguiente gana cuota de mercado. A la vez, los productos importados de B se encarecen relativamente y pierden mercado en A. La devaluación, al final, permite que A produzca más que antes y así aumente su producto. Pero observemos que para que la devaluación competitiva tenga este resultado se tiene que cumplir que los precios internos de cada país no varíen. Si A devalúa un 10% e inmediatamente su inflación sube un 10%, la devaluación no habrá servido para nada. Lo mismo sucederá si, tras la devaluación de A, los precios internos de B caen un 10%.

Vista la devaluación como una modificación de precios relativos, puede comprenderse que aunque dos países compartan una moneda, las diferentes trayectorias de sus respectivas inflaciones determinan un tipo de cambio, denominado tipo de cambio real, cuyos efectos, en términos de competitividad-precio, son equiparables a los que tendrían el movimiento de dos divisas distintas. En el siguiente gráfico se muestra la evolución de esta variable, tomando como medida de inflación los costes laborales unitarios, es decir, los costes laborales corregidos por el nivel de la productividad. Como se observa en el mismo, hasta 2008 el índice tendía a subir, es decir se producía una pérdida de competitividad equiparable a una apreciación de la moneda, mientras que en el último año se ha producido un descenso –ganancia de competitividad– del 5% frente a la zona del euro. Por tanto, po-

dríamos concluir que desde principios de 2008 hemos asistido a una depreciación de dicho montante y que ello va a contribuir a recuperar la competitividad perdida y ayudará a la salida de la recesión.

## MEJORA LA COMPETITIVIDAD EXTERIOR ESPAÑOLA

Índice de competitividad de España con costes laborales unitarios



FUENTE: Banco de España.

Sin embargo, antes de echar las campanas al vuelo, hay que hacer varias consideraciones importantes. Primero, la mejora conseguida a través de los costes laborales unitarios relativos es sólo un aspecto de los muchos que intervienen en la configuración de la capacidad competitiva frente al exterior. Otros elementos, como la capacidad de innovar, la especialización productiva, la eficiencia en el funcionamiento de los mercados o las características de la organización empresarial son tan o más importantes, puesto que en definitiva son los que acaban determinando la evolución de los costes y la productividad.

Segundo, la ganancia de competitividad vía costes laborales unitarios relativos apenas corrige la pérdida experimentada en los últimos años, como puede comprobarse en el gráfico anterior.

Tercero, su sostenibilidad puede ser muy limitada. Ello es debido a que la mejora en los costes relativos en el caso de la economía española proviene casi única y exclusivamente de la destrucción de empleo acaecida incluso desde antes de iniciarse oficialmente la recesión. El coste laboral total ha disminuido porque hay menos personas trabajando, pero el salario medio por ocupado apenas se ha moderado. Este peculiar ajuste de la economía española explica también la súbita mejora de la productividad aparente del factor trabajo (el cociente entre el producto interior bruto y el empleo), que de estar prácticamente plana durante muchos años, en poco tiempo se ha encaramado a crecimientos del 3%. Esta evolución no es nueva, ya que la productividad así medida se ha comportado en los últimos ciclos de la economía española de una forma anticíclica. Esto se explica porque las empresas han recurrido sobre todo a despedir asalariados con contrato temporal en los periodos recesivos. De este modo, el ajuste a la caída de las ventas se produce mayormente en base a reducir la ocupación más que a frenar

los salarios. Como consecuencia, la productividad aparente del trabajo aumenta fuertemente en las recesiones al disminuir más el empleo que el producto. En contrapartida, lo contrario ocurre en las fases expansivas y la economía española crea mucha ocupación, a expensas del avance de la productividad aparente.

### LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL TRABAJO EN ESPAÑA SIGUE UNA EVOLUCIÓN ANTICÍCLICA

Tasa de variación interanual



NOTA: (\*) 2009, estimación propia.

FUENTES: Banco de España, Instituto Nacional de Estadística y elaboración propia.

Un avance sostenido de la productividad es imprescindible para la mejora de la competitividad exterior. Por eso, más allá de la transitoria mejora actual de la productividad aparente del trabajo, es conveniente la adopción de medidas para aumentarla. Para ello, es necesario impulsar mejoras de la eficiencia en todos los niveles de las empresas y de la administración. Las nuevas tecnologías tienen un papel importante, pero es preciso que se utilicen de manera eficiente. La mejora de la educación también es vital, como lo es la investigación y el esfuerzo en la innovación. De esta forma se podrán aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados globales.

Si la mejora competitiva que constatamos se limita al reajuste del mercado de trabajo, puede comprenderse que la ganancia en términos de competitividad exterior de los sectores «exportables» (manufacturas y determinadas ramas de servicios) es muy corta. Si no se hace nada más, las variables volverán a su estado habitual: los costes laborales recuperarán su crecimiento por encima de los de la media comunitaria y la productividad volverá a su tradicional estancamiento. El resultado final habrá sido una mejora espuria y fugaz, sin apenas consecuencias en el medio plazo, como aquellas devaluaciones a las que seguía una mayor inflación, en las cuales en muy poco tiempo la ganancia conseguida se esfumaba sin más.

*Este recuadro ha sido elaborado por Joan Elias y Pere Miret  
Departamento de Economía Europea, Servicio de Estudios de "la Caixa"*

## La empresa exportadora: escasa y valiosa

Suena un despertador, *made in China*; abre los ojos y, casi al mismo tiempo, un grifo alemán; sale de la ducha envuelto en algodón egipcio; se enfunda un traje de diseño español hecho en Turquía y, acto seguido, entra en una cocina con muebles suecos para tomar café colombiano y hojear un periódico inglés. Con un móvil finlandés en el bolsillo y una fiambra de comida mexicana, se sube a un coche japonés rumbo a la oficina donde le esperan un ordenador coreano, una fotocopidora norteamericana y una directora belga. Podría ser el guión de una película pero, para muchos, no es más que el principio de un día cualquiera. Sin el buen quehacer de empresas excepcionales, capaces de navegar con éxito por mares extranjeros, la realidad nunca habría superado la ficción.

A pesar de su trascendencia, tanto cotidiana como macroeconómica, las empresas que exportan son relativamente pocas. En el año 2000, de los cinco millones y medio de compañías que operaban en Estados Unidos, sólo el 4% exportaba y el primer 10% de éstas era responsable del 96% del total de exportaciones del país. En Alemania, hasta hace poco el país que más exportaba, dicha actividad también está en manos de una minoría de firmas: en 2006, sólo el 12% de las empresas alemanas vendieron sus productos en mercados ajenos. En España, los datos también siguen la norma: en 2007, sólo el 6,3% de las empresas con uno o más asalariados exportaron. Además, las 10 primeras empresas por facturación externa se anotaron, ellas solas, el 17% del total exportado, lo que indica una gran concentración de la actividad exportadora.

### LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA SE CONCENTRA EN UN REDUCIDO NÚMERO DE EMPRESAS

Empresas españolas exportadoras por tramo de valor de su exportación anual (2007)

Valor exportación anual	Nº de empresas exportadoras	% Total de empresas exportadoras	% Total exportado
< 5.000 €	38.566	39,6	0,03
5.000-50.000 €	23.324	23,9	0,23
50.000-5 millones €	31.173	32	13,91
5-50 millones €	3.870	4,0	29,14
> 50 millones €	485	0,5	56,69
<b>Total</b>	<b>97.418</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

FUENTES: Consejo Superior de Cámaras de Comercio y elaboración propia.

Ese carácter minoritario, junto con la carestía de datos a nivel empresarial, explican por qué, históricamente y muy a pesar de su relevancia, la investigación económica de los flujos internacionales de comercio ha prestado escasa atención tanto a la actividad como a la naturaleza de la empresa exportadora. Sin embargo, desde mediados de los noventa, una nueva línea de estudio se centra en la función de las compañías como mediadoras de comercio. Entre otras cuestiones, pretende averiguar qué determina que una empresa exporte o no y ello pasa por dirimir, primero, qué distingue a una empresa exportadora del resto..., si es algo las distingue.

Todo apunta a que, efectivamente, las empresas que comercializan internacionalmente difieren, y de forma sustancial, de sus compatriotas no exportadoras. La mayoría de estudios concluyen que las compañías exportadoras tienden a ser de mayor tamaño, más intensivas en el uso de capital, con una plantilla mejor formada, una productividad más elevada y mejores salarios. Además, aunque las grandes empresas muestran una mayor probabilidad de exportar, no se trata simplemente de una cuestión de tamaño, ya que las principales conclusiones se mantienen cuando se comparan empresas de dimensión similar. Concretamente, el conjunto de la evidencia empírica apunta a que, en promedio, las empresas que exportan son un 5% más productivas y obtienen un 10% más de valor añadido por trabajador que las no exportadoras (véase tabla siguiente). En el caso específico español, un estudio de Miguel A. Delgado, José Fariñas y Sonia Ruano<sup>(1)</sup> estima que la media de productividad de las empresas exportadoras también supera, en un 7%, a la de sus convecinas que no exportan.

El hecho de que las empresas exportadoras se confirmen sistemáticamente como más productivas que el resto abre una nueva incógnita: ¿lo eran antes de emprender su aventura exterior o su productividad mejora a medida que exportan? O dicho de otro modo: ¿una productividad elevada es requisito *sine qua non* para exportar o una mera consecuencia de ello? Existen razonamientos lógicos-teóricos detrás de ambas hipótesis, aunque los es-

(1) «Firm productivity and export markets: a non-parametric approach», *Journal of International Economics* (2000).

tudios empíricos disponibles respaldan mayoritariamente a la primera: las empresas que, *ex ante*, son más eficientes tienen una mayor probabilidad de triunfar en el mercado exterior. Respecto a las empresas españolas, los resultados del citado estudio de Delgado, Fariñas y Ruano también van en esa línea e indican que el diferencial de productividad de la empresa exportadora española precede a su decisión de exportar y, sólo en el caso de empresas de reciente formación, hallan indicios de ganancias de productividad a raíz de la exportación.

#### LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DIFIEREN SIGNIFICATIVAMENTE DE LAS NO EXPORTADORAS

Factor en el que difiere la empresa exportadora típica de la no exportadora	La empresa exportadora supera a la no exportadora en un...	Diferencial a favor de la empresa exportadora, aislando efecto de tamaño
Empleo	97%	–
Facturación	108%	8%
Valor añadido por trabajador	11%	10%
Productividad total de los factores	3%	5%
Stock de capital por trabajador	12%	4%
Proporción de trabajadores formados sobre total	11%	19%
Salarios	6%	6%

FUENTES: Bernard, Jensen, Redding y Schott (*Firms in International Trade*, Journal of Economic Perspectives, 2007). Estimaciones a partir de datos de empresas de Estados Unidos en el año 2002 del US Census of Manufactures, controlando por efecto de industria.

Ese diferencial de productividad, antes de que la empresa exporte, sugiere la presencia de costes fijos de entrada y de una competencia más feroz en los mercados de exportación, en relación con el mercado interno. Asimismo, revela un proceso de autoselección entre las empresas según el cual sólo las más eficientes podrían asumir dichos costes.

El próximo paso consiste en discernir de dónde proviene esa mayor eficiencia. En ese sentido, la investigación reciente apunta hacia la actividad innovadora de las empresas, resultante de actividades de I+D o de la inversión en nuevas tecnologías, como factor determinante. En contrapartida, se sospecha que una mayor dificultad por conocer el mercado exterior y una capacidad financiera más limitada suponen impedimentos adicionales para las pymes a la hora de exportar.

Distintas políticas económicas pueden contribuir a potenciar el sector exportador aunque, en vistas de los datos anteriores, aquellas que persiguen impulsar la innovación o la inversión en I+D aparecen como las más apropiadas. Por el contrario, el recurso a una política industrial que promueva sectores específicos levanta más dudas: no sólo sus efectos pueden demorarse en exceso e introducir ineficiencias innecesarias en la correcta asignación de recursos, sino que, además, es muy improbable que las autoridades económicas puedan predecir acertadamente qué sectores auguran un mejor futuro tanto para el sector exportador como para la economía en su conjunto. Al fin y al cabo, ¿quién habría anticipado, veinte años atrás, que una de las empresas más emblemáticas de la exportación española actual surgiría de un, por entonces, sector textil en declive y en una región, como Galicia, con escasa tradición en el sector?

En cualquier caso, el fomento de la exportación es clave para toda economía abierta, y ello pasa por impulsar el desempeño de su buque insignia: las empresas exportadoras. Con el mercado interno lastrado por la crisis y una demanda externa más esencial que nunca, el rumbo de la economía española, al menos a corto plazo, lo marcará el timón de tan selecto grupo.

*Este recuadro ha sido elaborado por Marta Noguer  
Departamento de Economía Internacional, Servicio de Estudios de "la Caixa"*