

Cuadernos del Informe de Competitividad del País Vasco 2015

Número 1
Diagnóstico de competitividad



Serie Informe de Competitividad del País Vasco

El cuaderno *Diagnóstico de competitividad* está formado por tres estudios: Diagnóstico de Competitividad de la CAPV; Costes laborales, rentabilidad y productividad; y, Análisis económico-financiero. Orkestra agradece a SPRI el apoyo financiero para la realización de los estudios Diagnóstico de Competitividad de la CAPV y Costes laborales, rentabilidad y productividad. Agradece también al Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco el apoyo financiero para la realización del estudio Análisis económico-financiero.

Autores:

Diagnóstico de Competitividad de la CAPV

Susana Franco (sfranco@orquestra.deusto.es)

Asier Murciego (amurcieg@orquestra.deusto.es)

Mikel Navarro (mnavarro@orquestra.deusto.es)

Costes laborales, rentabilidad y productividad

Alberto Alberdi (alb-alberdi@euskadi.eus)

Dirección de Economía y Planificación del Gobierno Vasco

Análisis económico-financiero

Mikel Navarro (mnavarro@orquestra.deusto.es)

Dataset del cuaderno



<http://data.orquestra.deusto.es/dataset/informe-capv-2015-cuaderno-1>

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

© Instituto Vasco de Competitividad - Fundación Deusto



Mundaiz 50, E-20012, Donostia-San Sebastián
Tel.: 943 297 327. Fax: 943 279 323
comunicacion@orquestra.deusto.es
www.orquestra.deusto.es

© Publicaciones de la Universidad de Deusto
Apartado 1 - E48080 Bilbao
Correo electrónico: publicaciones@deusto.es

ISBN: 978-84-15759-62-1

Índice

Glosario de acrónimos	9
Introducción	11
Capítulo 1 Diagnóstico de competitividad de la Comunidad Autónoma del País Vasco	13
1.1 Introducción	13
1.2 Regiones con las que compararse.....	14
1.3 La competitividad vasca: resultados últimos.....	21
1.4 La competitividad vasca: desempeño intermedio	24
1.5 La competitividad vasca: determinantes.....	31
1.6 Resumen y conclusiones.....	41
Capítulo 2 Costes laborales, rentabilidad y productividad	45
2.1 Introducción	45
2.2 Costes laborales.....	49
2.3 Rentabilidad del capital	51
2.4 Productividad.....	54
2.5 Comentarios finales	58
2.6 Resumen y conclusiones.....	58
Capítulo 3 Análisis económico-financiero comparado de la empresa vasca	61
3.1 Introducción	61
3.2 Análisis de los balances empresariales	62
3.3 Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	65
3.4 La rentabilidad y el endeudamiento empresarial	67
3.5 Resumen y conclusiones.....	72
Capítulo 4 Anexos	75
Anexo 1. Indicadores de competitividad de la CAPV.....	75
Anexo 2. Fuentes y problemas para el análisis comparado internacional de estados contables empresariales	76
Anexo 3. Tablas de conversión de cuentas	78
Referencias y bibliografía	81

Índice de gráficos

Gráfico 1-1	<i>Ranking</i> general de los indicadores de resultados últimos.....	22
Gráfico 1-2	Evolución del PIB per cápita (PPA en €) en precios constantes de 2010, 2000-2014	23
Gráfico 1-3	Evolución de la tasa de desempleo de larga duración (%), 2004-2014	23
Gráfico 1-4	Tasa de desempleo de larga duración (%) (2014) frente a Satisfacción con la vida (escala 0-10) (2012) en las regiones europeas	24
Gráfico 1-5	<i>Ranking</i> general de los indicadores de desempeño intermedio ...	25
Gráfico 1-6	Tasa de empleo (15-64 años) (%), 2002-2014	26
Gráfico 1-7	Tasa de empleo femenino (%), 2002-2014.....	26
Gráfico 1-8	Tasa de desempleo, 2001-2014 (%)	27
Gráfico 1-9	Tasa de variación porcentual anual del empleo total, 2003-2014	27
Gráfico 1-10	Evolución de la productividad aparente por trabajador (PIB PPA-€/empleado) (en términos constantes de 2010), 2000-2014	28
Gráfico 1-11	Índice de pymes innovadoras, 2010	30
Gráfico 1-12	Índice de empresas innovadoras frente a ventas de productos nuevos para la empresa o el mercado, 2010	30
Gráfico 1-13	Evolución del valor de las exportaciones en euros (2007 = 100), 2007-2014	31
Gráfico 1-14	<i>Ranking</i> general de los indicadores de comportamiento empresarial y especialización.....	32
Gráfico 1-15	Mapa de clústeres exportadores de la CAPV	33
Gráfico 1-16	Estrategias de desarrollo de las regiones de la UE.....	36
Gráfico 1-17	<i>Ranking</i> general de los indicadores del entorno empresarial.....	37
Gráfico 1-18	Porcentaje de población de entre 18-24 años de edad que ha completado como máximo la primera etapa de la educación secundaria y no sigue ningún estudio o formación.....	38
Gráfico 1-19	Evolución de la población por edades (año 2000 = 100) y tasas de natalidad y mortalidad (%).....	41
Gráfico 1-20	Flujos migratorios de la CAPV	41

Gráfico 2-1	Coste laboral nominal por hora trabajada	49
Gráfico 2-2	Costes laborales unitarios nominales por hora trabajada (2000-2014)	50
Gráfico 2-3	Costes laborales unitarios reales (2000-2014)	50
Gráfico 2-4	Rentabilidad bruta del capital (2000-2014)	52
Gráfico 2-5	Productividad por hora trabajada (2000-2014).....	53
Gráfico 2-6	Descomposición del crecimiento del PIB per cápita en paridad de poder de compra en la CAPV, España, Alemania y la UE-15 (2000-2014)	54
Gráfico 2-7	Productividad total de los factores (PTF) (2000-2014).....	57

Índice de tablas y cuadros

Índice de tablas

Tabla 1-1	Caracterización de las condiciones estructurales de la CAPV y de sus 30 primeras regiones de referencia respecto al promedio de la UE y España	19
Tabla 1-2	Tipología de los clústeres de la CAPV.....	34
Tabla 1-3	Tasas de actividad y desempleo por nivel educativo y sexo para el tramo 25-64 (2014 en %; y diferencia en puntos porcentuales con 2010)	39
Tabla 2-1	Crecimiento de la productividad horaria y de la productividad total de los factores en distintos subperiodos entre 2000 y 2014	55
Tabla 3-1	Composición de los activos y pasivos de los sectores empresariales (total de activo = 100)	63
Tabla 3-2	Cuenta de resultados de los sectores empresariales (cifra de negocios = 100).....	66
Tabla 3-3	Indicadores de rentabilidad de los sectores empresariales (%).....	67
Tabla 3-4	Indicadores para el análisis del endeudamiento de los sectores empresariales	70
Tabla 3-5	Empresas que superan alguno de umbrales de riesgo (% respecto al total).....	71
Tabla A-1	Detalle de los indicadores	75
Tabla A-2	Valores y posiciones de los indicadores	76
Tabla A-3	Tablas de conversión de las cuentas de la Base SABI y del Proyecto BACH a las empleadas en este Informe y modo de cálculo de los ratios	78
Tabla A-4	Definición de los ratios generados a partir de las cuentas Orkestra ...	79

Índice de recuadros

Recuadro 1-1	Índices para la identificación de las regiones competidoras.....	16
Recuadro 1-2	Índices para la identificación de regiones competidoras, para medir la especialización y la apertura	35
Recuadro 2-1	Tres conceptos de costes laborales.....	46
Recuadro 2-2	Piketty y la competitividad	47
Recuadro 2-3	La productividad total de los factores (PTF).....	56

Índice de ilustraciones y mapas

Índice de ilustraciones

Ilustración 1-1 Marco de competitividad regional.....	13
---	----

Índice de mapas

Mapa 1-1 Regiones europeas con condiciones estructurales similares a las de la CAPV y que compiten con esta en los mercados europeos.....	17
---	----

Glosario de acrónimos

BACH	Bank for the Accounts of Companies Harmonised
CAPV	Comunidad Autónoma del País Vasco
CE	Coeficiente de Especialización
CIC	Centro de Investigación Cooperativa
CIS	Community Innovation Survey
CLn	Coste Laboral Nominal
CLU	Coste Laboral Unitario
CLUn	Coste Laboral Nominal Unitario
CLUr	Coste Laboral Real Unitario
CNAE	Clasificación Nacional de Actividades Económicas
CR	Competitividad Revelada
EE.UU.	Estados Unidos
ERCS	European Regional Competitiveness Scoreboard
I+D	Investigación y Desarrollo
IVIE	Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas
JRC-IPTS	Joint Research Centre-Institute for Prospective Technological Studies
LQ	Location Quotient
NACE	Nomenclatura Estadística de Actividades Económicas
NUTS	Nomenclature d'Unités Territoriales Statistiques
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
PCT	Patent Cooperation Treaty
PIB	Producto Interior Bruto
PPA	Paridad del Poder Adquisitivo
PTF	Productividad Total de los Factores
RIS	Research and Innovation Strategies
RIS3	Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation
RNE	Resultado Neto de Explotación
ROA	Return on Assets - Rentabilidad del activo
ROE	Return on Equity - Rentabilidad de los recursos propios
S3	Strategies for Smart Specialisation
SABI	Sistema de Análisis de Balances Ibéricos
UE	Unión Europea
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
VAB	Valor Añadido Bruto

Introducción

Este primer cuaderno tiene por objetivo ofrecer un diagnóstico general sobre la posición competitiva de la CAPV y el comportamiento que ha mostrado desde el desencadenamiento de la crisis. Las cuestiones a las que trata de responder son tres: ¿Sigue siendo la CAPV una economía destacable por su elevada competitividad en un contexto internacional? En estos años de crisis, ¿la región se ha comportado mejor o peor que otros territorios? Y, ante los indicios de recuperación económica a que apuntan diferentes tipos de indicadores, ¿la economía de la CAPV debería dar prioridad a la continuación de los ajustes económico-financieros o debería inclinarse por abrazar una política de inversión y crecimiento?

Para responder a esos interrogantes en la medida en que existen datos disponibles, la CAPV se compara con una serie de agrupaciones de regiones que se consideran de interés: las españolas, las europeas que comparten con ella rasgos estructurales semejantes y el conjunto de regiones de la UE. Pero como los datos relativos a determinadas variables clave no están regionalizados o se publican con un notable retraso, la CAPV también se compara con una serie de países o grupos de países. En particular, además de la tradicional comparación con España, el conjunto de la UE y Estados Unidos (con este último, cuando hay datos disponibles), la CAPV se compara con Alemania y la República Checa, países de referencia, cuya presencia como tales se ha intentado mantener a lo largo de todos los capítulos del Informe.

Se ha elegido Alemania porque, además de ser la economía que más marca con su peso

y dinamismo la evolución del conjunto de la UE, es una economía avanzada con una elevada especialización industrial y referente en algunas de las apuestas fundamentales del país (especialmente, en fabricación avanzada). Para la CAPV es, pues, una economía de referencia, a la que en algunos ámbitos la economía vasca persigue alcanzar. Pero la atención no debe dirigirse exclusivamente a las economías más avanzadas que la propia y a las que se aspira a alcanzar, sino que también es importante fijarse en economías menos avanzada que la propia y que pueden acabar alcanzándola. En ese sentido, la República Checa es un referente por dos motivos. Por un lado, porque es una de las economías en transición que recientemente ha accedido a la UE (y, todavía más recientemente, a la OCDE). Pero además, entre esas economías en transición, es la que presenta un mayor especialización en la industria manufacturera (un 25% de su VAB total) y también la que tiene un mayor PIB per cápita (21.900 PPA-€ en 2013).

Los tres capítulos que integran este primer cuaderno ofrecen diagnósticos de diferente naturaleza. El primer capítulo prosigue el esquema de análisis general de la competitividad aplicado ya en Informe de Competitividad de 2011 y que desde entonces se viene replicando, dando continuidad a los análisis. En él las variables o indicadores se ordenan en tres grupos: los que expresan los resultados u objetivos últimos de la competitividad, los que reflejan un resultado o desempeño intermedio (es decir, que es interesante no en sí mismo, sino porque con su éxito posibilita alcanzar los objetivos últimos) y los que

actúan a modo de *inputs* del proceso competitivo y sobre los que se puede actuar (para mejorar el desempeño intermedio y los resultados últimos). Respecto a anteriores Informes, este primer capítulo presenta como principal novedad, además de una actualización de los datos, una nueva metodología de identificación de las regiones que comparten con la CAPV rasgos estructurales semejantes y que las hacen, por consiguiente, potenciales competidoras o regiones con las que conviene compararse y de las que los aprendizajes pueden ser más aplicables. Además, esta metodología se confronta con la derivada de una base de datos internacional de reciente aparición, en la que por primera vez se ofrecen datos estimados sobre los flujos de producción y comercio entre todas las regiones europeas. Así pues, de estos datos se puede obtener cuáles son las «regiones competidoras» cuyos productos están presentes en los mercados (regionales y sectoriales) en los que está presente la CAPV. Asimismo, es novedosa la tipología de estrategias regionales de desarrollo que se ha elaborado a partir de dicha base, tomando como inspiración la publicada recientemente por Thissen *et al.* (2013), así como el análisis de la evolución de la posición competitiva de los clústeres exportadores de la CAPV, llevada a cabo a partir de una tipología de clústeres desarrollada recientemente por investigadores de Orkestra.

El capítulo segundo, sobre costes laborales y productividad, elaborado por Alberto Alberdi, de la Dirección de Economía y Planificación del Gobierno Vasco, continúa los trabajos sobre estos aspectos contenidos ya en

anteriores Informes. Además, completa los estudios anteriores al incluir los costes laborales y la productividad en el debate sobre la distribución funcional de la renta y la rentabilidad y productividad del capital, y proporcionar estimaciones sobre la productividad total de los factores. Estas son áreas que desde dicha dirección se vienen trabajando con gran profesionalidad y, desde la filosofía de Orkestra, resulta preferible avanzar en la senda de la colaboración y especialización de las instituciones, en lugar de duplicar esfuerzos. Es de agradecer, en este sentido, la contribución efectuada por Alberdi y su institución al análisis de unos aspectos tan importantes e ineludibles en cualquier análisis de competitividad económica y social.

El capítulo tercero, por último, aborda por primera vez, tras varios años de crisis económica, el análisis económico-financiero de las empresas vascas desde una perspectiva comparada internacional, a partir de sus datos de balances y cuentas de pérdidas y ganancias. Para hacerlo, se han tenido que superar múltiples obstáculos, debidos a problemas de fuentes y de comparabilidad de los datos. A los clásicos análisis de la composición de las cuentas de balance y cuenta de resultados, el capítulo aporta, siguiendo a Salas (2014a), una novedosa distinción entre las rentabilidades de los activos financieros de la empresa y la rentabilidad de los activos operacionales. Igualmente, siguiendo a Maudo y Fernández de Guevara (2014), el capítulo profundiza en el análisis del endeudamiento y de diversos indicadores de riesgo o vulnerabilidad empresarial ligados a él.

1

Diagnóstico de competitividad de la Comunidad Autónoma del País Vasco

1.1 Introducción

Siguiendo la estela de los dos últimos informes de competitividad, en este capítulo se lleva a cabo un diagnóstico de la situación competitiva de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV). El objetivo es analizar cuál ha sido su evolución, utilizando para ello la información más reciente disponible. Se mantiene para dicho análisis el mismo marco teórico que se utilizó en los Informes de 2011 y 2013, marco que aquí se resume brevemente. Como se observa en la Ilustración 1-1, se organiza en cuatro niveles que recogen los distintos factores que determinan el desempeño competitivo del territorio.

En el nivel superior se sitúan los indicadores de resultado que recogen los objetivos últimos que se pretenden alcanzar en términos de bienestar de los ciudadanos. Incluye indicadores económicos, tales como la renta per cápita, pero también otros elementos más amplios relacionados con la sostenibilidad social.

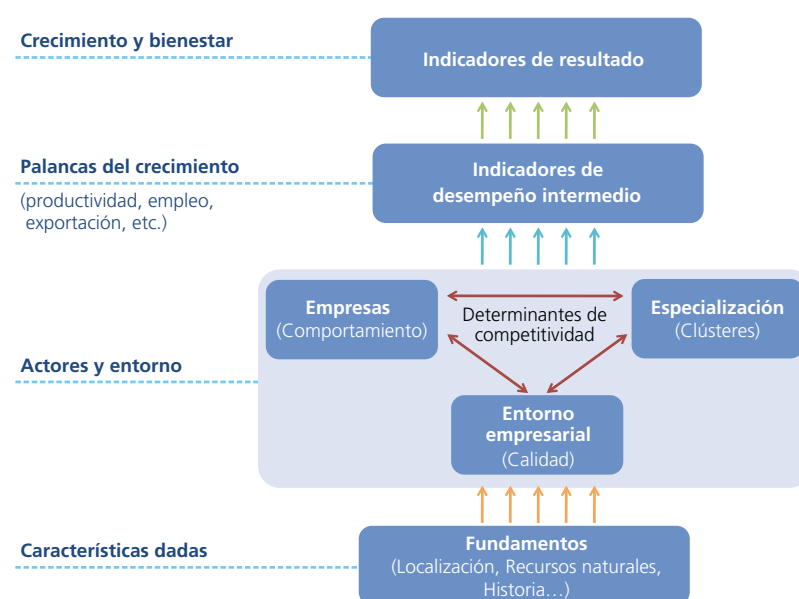
A continuación aparecen los indicadores de desempeño intermedio que, aunque no son los fines últimos que se pretenden alcanzar en la región, son importantes para alcanzarlos. Comprende tanto indicadores de empleo como de productividad y de innovación, y de comercio exterior.

El tercer nivel está compuesto por los determinantes de la competitividad, es decir, por los elementos que afectan a los resultados de los dos niveles superiores. Este nivel es particularmente relevante porque es donde

las políticas pueden tener un impacto más claro. Los determinantes se agrupan en tres categorías que reflejan el comportamiento de las empresas (con respecto a inversión, innovación, recursos humanos o internacionalización); la especialización del territorio y sus clústeres; y la calidad del entorno empresarial. Esta última categoría recoge aspectos relativos a tres de los ejes del diamante de Porter (1990): la calidad de los «factores» de producción del territorio, la «demanda» existente en él y el «contexto para la estrategia y rivalidad» de las empresas.

Finalmente, en la base del marco, los fundamentos hacen referencia a ciertas caracterís-

ILUSTRACIÓN 1-1 Marco de competitividad regional



Fuente: European Cluster Observatory (www.clusterobservatory.eu).

ticas del territorio que impactan en la competitividad, pero que están más o menos dadas, por lo menos a medio plazo (localización del territorio, recursos naturales, tamaño de la región, instituciones...). Dado que estos factores no varían en gran medida en el corto plazo, no se analizan en el presente Informe. El lector interesado puede encontrar aspectos relativos a calidad institucional y nivel de descentralización, empleo público y capital social en el Informe de 2013.

Para visualizar el diagnóstico en cada una de las categorías se utilizan gráficos radiales. En cada uno de los ejes del gráfico donde se mide una variable se colocan, ordenadas de mejor a peor desempeño, todas las regiones con las que se compararía a la CAPV. Cuanto más cerca del borde exterior esté la línea, mejor posicionada se encuentra la CAPV con respecto a las regiones con las que se compara; cada franja del gráfico representa un 20% de las regiones. Para analizar la evolución temporal se han utilizado tres periodos. En primer lugar, el año 2008 (línea punteada fina), que indica la situación en la que se encontraba la CAPV al comienzo de la crisis. En segundo lugar, los datos más recientes disponibles (línea continua), que indicarán si la CAPV ha evolucionado mejor o peor que las regiones con que se esté comparando. En tercer lugar, la situación dos años antes del dato más reciente (línea punteada gruesa), que permitirá apreciar si esa mejor o peor evolución está cambiando en los últimos años. El año que aparece junto al nombre de cada variable indica el último año disponible, que varía para los distintos indicadores.

Hay que remarcar el carácter relativo de este diagnóstico con respecto a las regiones consideradas, es decir, la posición de la CAPV podría mejorar incluso si el valor del indicador considerado empeorase en casos en que el empeoramiento en otras regiones fuese aún más pronunciado. Esa es una de las razones por las que el análisis se amplía para algunas variables clave mediante gráficos de dispersión, que permiten apreciar los valores de los indicadores y la relación existente entre ellos.

Aunque las regiones son el foco principal de comparación para la CAPV, por considerarse más apropiadas que los países, tienen la desventaja de presentar un mayor retardo en la actualización de sus datos o incluso de que no existan datos regionalizados para ciertas variables clave. Por esta razón, los últimos datos disponibles que se presentan en las comparaciones regionales pueden considerarse excesivamente antiguos y se han completado, para las variables más significativas, con gráficos de evolución que incorporan datos más recientes. En estos se compara a la CAPV con Estados Unidos, la media europea, España, Alemania (que constituye uno de los países más avanzados donde además se sitúan varias regiones de referencia) y la República Checa (uno de los países emergentes que puede resultar competidor de la CAPV)¹.

1.2 Regiones con las que compararse

1.2.1 Metodología para la identificación de regiones con las que compararse

Antes de entrar en la descripción de los resultados, otro aspecto fundamental para el diagnóstico de competitividad es la elección de los territorios con que compararse. Esta elección dependerá del objetivo que persigue dicha comparación regional. Así, si una región desea comparar su estrategia en un ámbito determinado (por ejemplo, nanociencias), lo más normal es que se compare con las regiones que han fijado como prioridad ese ámbito o han puesto en marcha estrategias relacionadas con él. Un instrumento para eso es la base de datos Eye@RIS3, ubicada en la plataforma RIS3 que gestiona el Institute for Prospective Technological Studies (JRC-IPTS) de la Comisión Europea². Pero cuando una región quiere compararse con las que en principio afrontan problemas generales similares y compiten con ella ¿cómo saber quiénes son estas?

Hay dos modos principales de identificar esas regiones con las que compararse. La primera aproximación busca las regiones con las que, en principio, se comparten condiciones es-

¹ Véase, para una justificación más detallada de la elección de Alemania y la República Checa, la Introducción del Informe.

² Esta herramienta se encuentra accesible en <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/eye-ris3>

estructurales similares sobre las que construir una estrategia. Eso no significa que, por compartirse similares condiciones estructurales, las regiones vayan a adoptar necesariamente las mismas estrategias competitivas de desarrollo. Sin embargo, en la medida en que las estrategias se deben construir sobre las fortalezas y debilidades relativas del territorio y deben tener en cuenta el contexto, es más probable que haya también una mayor similitud en las respuestas y que los factores que han funcionado bien en una de las regiones puedan ser más aplicables en la otra. Esto es, si se comparten problemas o contextos similares cabe suponer que con bastante probabilidad también se esté compitiendo en mercados semejantes. No cabe afirmarlo con seguridad, pero vista la semejanza de las condiciones estructurales de partida, cabría esperar que eso suceda.

Dentro de esta primera aproximación entran los análisis que han elaborado tipologías de regiones europeas. Así, por ejemplo, en el segundo Informe de Competitividad de Orkestra, se presentaron tipologías de regiones europeas y españolas, y se consideró que la CAPV debía compararse con las regiones con las que compartía grupo, o con las regiones situadas en un grupo próximo, pero más avanzado, al que se podría aspirar a migrar. Sin embargo, esta aproximación tiene varios inconvenientes. Por un lado, las tipologías regionales suelen mezclar indicadores de muy diferente tipo (por ejemplo, indicadores de *input*, de proceso y de *output*), por lo que realmente bastantes de ellas no se consideran solo indicadores relativos a condiciones estructurales o de partida. Por otro lado, con frecuencia sucede que una región se asigna a un grupo de modo muy forzado, de forma que en otros grupos próximos existen regiones con las que comparte más similitudes que con muchas del grupo asignado automáticamente por el programa estadístico³. Por último, las tipologías dan lugar a grupos compuestos por un número desigual y

no controlable de regiones, de modo que no hay mucha flexibilidad para la elección del número de regiones con que compararse.

Esto llevó a un grupo de investigadores de Orkestra a desarrollar una metodología propia de identificación de regiones con las que se comparten condiciones estructurales de partida, que permitiera superar los defectos anteriores. Esa metodología ha sido objeto de sucesivas mejoras, de modo que la última (véase Navarro *et al.*, 2014), que ha sido posibilitada por un encargo realizado al respecto por el JRC-IPTS de la Comisión Europea a Orkestra, se encuentra en estos momentos disponible en las páginas webs de Orkestra y de la plataforma RIS3 que gestiona el instituto comunitario citado⁴. Para la identificación de regiones de referencia en dicho trabajo se considera la similitud que las restantes regiones presentan, con respecto a una región determinada, en los siguientes tipos de factores: sociogeodemográficos (número de habitantes, tasa de envejecimiento, grado de urbanización y de accesibilidad en transporte), de especialización y concentración sectorial y tecnológica, de apertura al exterior, de tamaño empresarial, de nivel educativo y de instituciones y valores (descentralización, calidad institucional, estabilidad social, capital social, espíritu emprendedor). Es decir, son elementos que, en el marco de competitividad de la Ilustración 1-1, se situarían principalmente entre los fundamentos y también entre los determinantes de competitividad, pero no entre los indicadores de desempeño intermedio o de resultado final.

La segunda aproximación no compara las condiciones estructurales de partida de las regiones, sino que directamente atiende a sus comportamientos en los mercados. Esto es, se mira a los mercados regionales europeos a los que está exportando una región y al tipo de productos que exporta, y más en particular se atiende a de qué regiones

³ Esta no es solo una posibilidad teórica, sino que era de hecho lo que sucedía en el caso de la CAPV, que se encontraba en una posición periférica dentro del grupo al que había sido asignada por el procedimiento estadístico de clasificación automática (análisis clúster). A juicio de los autores de tales tipologías, la CAPV compartía muchas similitudes con un grupo de regiones situadas en otro grupo colindante con el suyo, con las que resultaba más interesante compararla.

⁴ El interesado en acceder a la herramienta, a los datos de regiones europeas con que se alimenta y a una detallada descripción de la metodología con que se construyó puede acudir a la página web <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/regional-benchmarking>.

RECUADRO 1-1 Índices para la identificación de las regiones competidoras

Este índice persigue identificar a los competidores directos en los mercados de las regiones de otros países europeos a los que se enfrentan las empresas situadas en una determinada región. La fórmula empleada para calcular la CR que la región i recibe de la región k es la siguiente:

$$CR_{ik} = \sum E_{ij} \times M_{kj} \quad E_{ij} = \frac{T_{ij}}{P_i}, \quad M_{kj} = \frac{T_{kj}}{P_j}$$

Aquí, T_{ij} es el comercio de la región i en la región j ; P_i es la producción en la región i ; D_j es la demanda en la región j ; E_{ij} es la cuota de exportaciones de la región i a la región j , y M_{kj} es la cuota de mercado de la región k en la región j .

Si el índice de CR de la región i con la región k es mayor que el que presenta con l , quiere decir que la región i recibe o sufre mayor competencia de la región k que de la región l .

son los productos que también se están vendiendo en esos mercados y productos. Así pues, sumando las cuotas de mercado que las otras regiones tienen en los mercados regionales europeos en que opera una región determinada, se puede ver qué regiones son las que alcanzan una mayor cuota y deducir que esas regiones son las mayores competidoras de la región en cuestión.

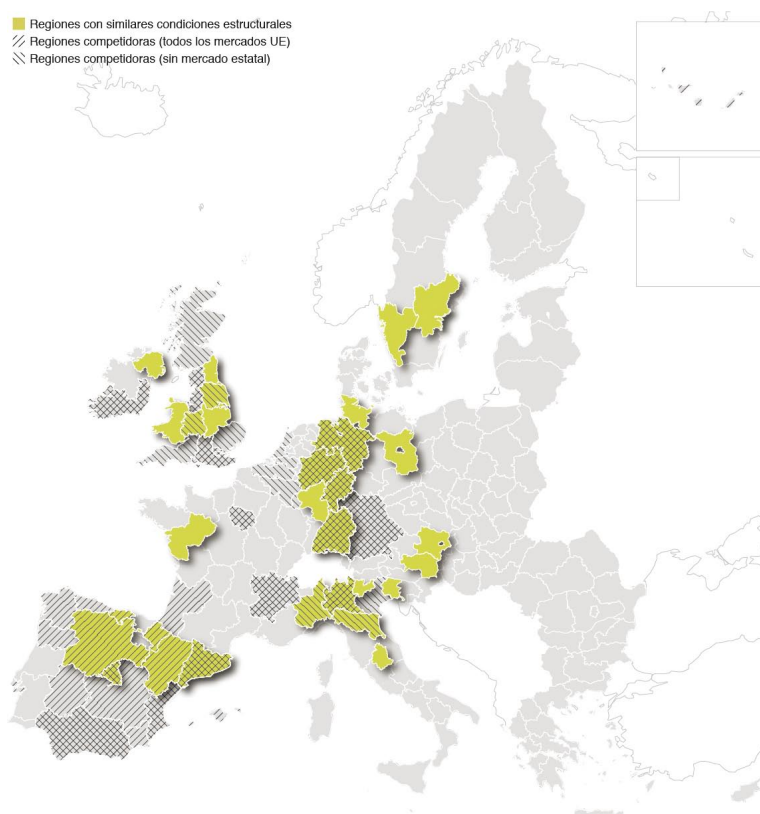
Esta segunda aproximación solo ha sido posible cuando, con un complejo sistema de estimación de datos de producción y comercio interregional, un equipo de investigación de la S3 Platform del JRC-IPTS y la PBL Netherlands Environmental Assessment Agency han desarrollado la base de datos European Regional Competitiveness Scoreboard (ERCS)⁵.

A partir de los flujos de producción y de comercio regionales de la UE, el ERCS calcula cuáles son las regiones de las que provienen los productos competidores directos a los que se enfrentan las empresas situadas en una determinada región, mediante un índice

que denomina «competitividad revelada» (CR) de la región (véase Recuadro 1-1). A pesar de que la base de datos ofrece los flujos comerciales interregionales sectorializados, estos no se toman en cuenta cuando se calcula quiénes están compitiendo con una región determinada en los mercados regionales europeos. En efecto, puede suceder, por ejemplo, que Andalucía tenga una cuota muy importante de las importaciones que realiza Bayern, pero que, por ser importaciones de productos agrícolas, no estén compitiendo con los manufactureros que está vendiendo la CAPV en dicha región. Por esta razón, Orkestra ha reestimado esos competidores con los datos contenidos en esa base⁶. A la hora de identificar los competidores, se ha distinguido: *a*) la posición en todos los mercados regionales de la UE en que opera la región (esto es, incluidos el mercado de la propia región y el de las regiones del mismo estado); y *b*) la posición solo en los mercados regionales de la UE situados en otros países distintos de los de la región para la cual se están identificando los competidores.

⁵ Véase la metodología de estimación en el apéndice del libro de Thissen *et al.* (2013). En cuanto a la base de datos, esta se encuentra accesible en <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/s3-trade-tool> y en <http://themasites.pbl.nl/eu-trade/>

⁶ Además, a diferencia de la base ERCS, que calcula la competitividad revelada para el nivel NUTS2 en todos los países, en la reestimación efectuada por Orkestra para Alemania, Bélgica y Reino Unido se toma el nivel NUTS1 por ser este el nivel territorial en que se organiza en esos tres países la administración regional y ser, por lo tanto, el campo más natural para el análisis de las políticas regionales. Por otra parte, de esa manera es más fácil comparar los resultados de los cálculos con los datos de la ERCS con los obtenidos con la aproximación de Orkestra, basada en la similitud de las condiciones estructurales regionales.

MAPA 1-1 Regiones europeas con condiciones estructurales similares a las de la CAPV y que compiten con esta en los mercados europeos


Regiones competidoras (todos los mercados UE)			Regiones competidoras (sin mercado estatal)			Regiones con similares condiciones estructurales		
NUTS	Región	Pos.	NUTS	Región	Pos.	NUTS	Región	Pos.
ES51	Cataluña	1	ITC4	Lombardia	1	ES24	Aragón	1
ES30	Comunidad de Madrid	2	ES51	Cataluña	2	ITH5	Emilia-Romagna	2
ES61	Andalucía	3	BE2	Vlaams Gewest	3	UKG	West Midlands (UK)	3
ES52	Comunidad Valenciana	4	FR10	Île de France	4	AT12	Niederösterreich	4
ES41	Castilla y León	5	DEA	Nordrhein-Westfalen	5	DE9	Niedersachsen	5
ES11	Galicia	6	IE02	Southern and Eastern	6	ITC1	Piamonte	6
DEA	Nordrhein-Westfalen	7	DE2	Bayern	7	DEF	Schleswig-Holstein	7
FR10	Île de France	8	DE1	Baden-Württemberg	8	UKL	Gales	8
ES42	Castilla-La Mancha	9	ES30	Comunidad de Madrid	9	ES22	C. F. de Navarra	9
ES22	C. F. de Navarra	10	UKJ	South East (UK)	10	DEA	Nordrhein-Westfalen	10
ITC4	Lombardia	11	UKI	Londres	11	ES51	Cataluña	11
ES24	Aragón	12	UKD	North West (UK)	12	UKF	East Midlands (UK)	12
ES70	Canarias (ES)	13	NL33	Zuid-Holland	13	AT22	Steiermark	13
DE2	Bayern	14	ITH3	Véneto	14	DE7	Hessen	14
DE1	Baden-Württemberg	15	ES61	Andalucía	15	ES13	Cantabria	15
ES43	Extremadura	16	NL41	Noord-Brabant	16	SE23	Västsverige	16
ES12	P. de Asturias	17	FR71	Rhône-Alpes	17	UKC	North East (UK)	17
FR61	Aquitannia	18	ES52	Comunidad Valenciana	18	ITC4	Lombardia	18
PT11	Norte	19	ITH5	Emilia-Romagna	19	ITH4	Friuli-Venezia Giulia	19
FR71	Rhône-Alpes	20	NL32	Noord-Holland	20	SE12	Östra Mellansverige	20
PT17	Área Metropolitana de Lisboa	21	ITC1	Piamonte	21	DE4	Brandenburgo	21
UKI	Londres	22	LU00	Luxembourg	22	DE1	Baden-Württemberg	22
ES62	Región de Murcia	23	DE9	Niedersachsen	23	ES41	Castilla y León	23
UKJ	South East (UK)	24	UKG	West Midlands (UK)	24	DEB	Rheinland-Pfalz	24
DE9	Niedersachsen	25	UKH	East of England	25	UKE	Yorkshire and The Humber	25
ES13	Cantabria	26	UKM	Escocia	26	FR51	Pays de la Loire	26
IE02	Southern and Eastern	27	UKE	Yorkshire and The Humber	27	ITH2	Provincia Autónoma de Trento	27
DE7	Hessen	28	DE7	Hessen	28	ES30	Comunidad de Madrid	28
ES53	Islas Baleares	29	BE3	Région Wallonne	29	UKN	Northern Ireland (UK)	29
UKD	North West (UK)	30	UKK	South West (UK)	30	ITI2	Umbría	30

Fuente: Elaboración propia.

1.2.2 Identificación de las regiones competidoras y de las regiones con condiciones estructurales más semejantes

En el Mapa 1-1 aparecen recogidas las 30 primeras regiones que presentan una mayor similitud en condiciones estructurales de partida con la CAPV según el procedimiento desarrollado por Orkestra en Navarro *et al.* (2014) (destacadas con fondo verde); las 30 regiones con mayores cuotas acumuladas en todos los mercados regionales de la UE en que opera la CAPV (incluido el mercado vasco y el del resto de España; y las 30 regiones con mayores cuotas acumuladas en los mercados regionales de la UE en que opera la CAPV (excluidos el mercado vasco y el del resto de España).

En el caso de las regiones con mayor similitud en sus condiciones estructurales, se observa que pertenecen fundamentalmente a Alemania (7 regiones), España, Italia (6 regiones) y Reino Unido (6 regiones), Austria (2) y Suecia (2), y Francia (1). La Tabla 1-1 recoge los valores que en tales condiciones estructurales de partida presentan la CAPV, sus 30 primeras regiones de referencia, el promedio de regiones de la UE y el promedio de regiones españolas. Las 30 regiones de referencia de la CAPV se caracterizan por tener una población con mayor nivel educativo y más envejecida, altos niveles de urbanización y buena conectividad, especialización tecnológica en ingeniería mecánica e instrumentos, especialización sectorial en manufactura (especialmente, metal, maquinaria y material de transporte) y actividades profesionales científicas y técnicas, y mayor descentralización administrativa y calidad institucional que la media europea.

Pasando al análisis de las 30 regiones que aparecen como mayores competidoras de la CAPV en los mercados de todas las regiones europeas (incluidos, por lo tanto los mercados de la CAPV y del resto de España), hay dos hechos que destacan. En primer lugar, salvo una, todas las comunidades autónomas españolas figuran en la lista de las más competidoras de la CAPV. En segundo lugar, las otras regiones competidoras de la CAPV son sobre todo las mayores de la UE o las situadas geográficamente más próximas a Es-

paña. Así, por ejemplo, las 10 mayores regiones europeas por PIB están en la lista de 18 regiones no españolas más competidoras de la CAPV; y en los 6 primeros puestos, se encuentran las 5 con mayor PIB (Norderhein-Westfalen, Île de France, Baviera, Baden-Württemberg y Lombardía). En cuanto a la proximidad, se aprecia que entre las regiones europeas no españolas que entran en la lista, sin estar en los primeros puestos de tamaño regional, se encuentran 2 portuguesas y 2 francesas (aparte de Île de France). Resulta significativo que no aparezca ninguna región ni de los países de la ampliación ni de los países avanzados nórdicos.

En parte, todo esto es lógico. El primer hecho está ligado a que prácticamente las dos terceras partes del mercado de las empresas vascas están en la propia CAPV y en el resto de España; y que en ellos son las empresas españolas las que más presentes están. El segundo hecho está ligado a que, obviamente, cuanto mayor sea la economía de una región, por un lado, mayor mercado supone para las empresas vascas y en dicho mercado los competidores principales serán los de esa misma región; y, por otro lado, también será más probable que las empresas vascas se encuentren con una empresa de esa región en los mercados de las otras regiones europeas.

Cuando se atiende a las regiones competidoras en mercados regionales de la UE que no sean la propia CAPV o el resto de España, el principal cambio que se observa es la desaparición de la mayoría de regiones españolas de la lista de competidoras. Las únicas que quedan son Cataluña, Madrid, Andalucía y Valencia: justamente, en el mismo orden que tienen en el *ranking* de regiones españolas por tamaño. En cuanto a las no españolas, nuevamente, todas las regiones comprendidas en la lista (excepto Luxemburgo) se encuentran en el primer quintil de regiones por tamaño. Obviamente, los países para los que la unidad territorial elegida es la NUTS1, en lugar de la NUTS2 (Alemania, Bélgica y Reino Unido) se encuentran sobrerrepresentados en la lista (puesto que las NUTS1 agrupan dentro de sí una o varias NUTS2 y poseen, en consecuencia, mayor tamaño).

Si se comparan las listas de regiones competidoras de la CAPV con la lista de regiones

TABLA 1-1 Caracterización de las condiciones estructurales de la CAPV y de sus 30 primeras regiones de referencia respecto al promedio de la UE y España

DIMENSIONES	ELEMENTOS	VARIABLES	CAPV	Regiones referencia	UE	España
1. Geodemografía	Tamaño regional	Población total (millones)	2,1	4,2	2,4	2,7
	Envejecimiento	Población >= 65 años (%)	20,1	19,1	17,6	18,0
		Población <15 años (%)	14,3	16,0	16,4	15,4
	Urbanización	Población en áreas urbanas (%)	80,0	71,2	60,9	70,6
	Accesibilidad	Índice de accesibilidad multimodal	93,4	104,9	86,0	68,9
2. Nivel de educación de los recursos humanos	Nivel de educación de los recursos humanos	Población con Educación Secundaria Superior y Terciaria (%)	68,1	73,1	73,6	54,8
3. Especialización tecnológica	Distribución tecnológica (patentes)	Ingeniería eléctrica (% del total)	11,4	16,8	19,0	12,4
		Instrumentos (% del total)	15,0	15,3	13,4	12,7
		Química (% del total)	21,4	26,6	27,5	29,1
		Ingeniería mecánica (% del total)	37,1	30,5	29,2	29,6
		Otros campos (% del total)	15,2	10,9	11,0	16,3
	Concentración tecnológica (patentes)	Índice GINI de 35 subáreas	0,4	0,5	0,6	0,5
4. Estructura sectorial	Distribución sectorial de la economía	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (A) (%)	1,3	2,8	6,6	5,2
		Industria (excepto construcción) (B-E) (%)	21,0	18,7	17,4	15,3
		Construcción (F) (%)	6,1	7,2	7,3	7,3
		Comercio, transporte, hostelería (G-I) (%)	23,4	23,8	23,8	28,5
		Información y comunicaciones (J) (%)	3,3	2,7	2,4	2,3
		Actividades financieras y de seguros (K) (%)	2,8	2,9	2,5	2,2
		Actividades inmobiliarias (L) (%)	0,4	0,7	0,7	0,5
		Actividades prof., científicas y técnicas (M-N) (%)	11,1	9,4	7,9	8,9
		Administración pública, educación y salud (O-Q) (%)	23,5	25,7	24,4	22,4
	Arte, entretenimiento y ocio (R-U) (%)	7,3	5,7	5,0	7,5	
	Concentración sectorial	5 subsectores top (2 dígitos) (% total empleo)	8,4	8,6	8,4	9,1
	Distribución sectorial de la industria	Industrias extractivas (05-09) (%)	3,8	9,4	12,0	11,2
		Comidas, bebidas y tabaco (10-12) (%)	6,0	12,8	15,4	20,7
		Textiles, confección y cuero (13-15) (%)	0,9	3,7	6,0	5,2
		Madera, papel e imprenta (16-18) (%)	6,2	7,5	8,1	7,2
Química, farmacéutica, caucho, plástico y petróleo refinado (19-22) (%)		8,9	10,5	9,6	8,6	
Productos minerales no metálicos (23) (%)		3,7	3,6	4,1	4,7	
Metales básicos y productos de metal (24-25) (%)		26,8	15,0	13,2	14,6	
Equipamiento eléctrico, electrónico, informático y óptico (26-27) (%)		8,1	7,4	6,8	4,0	
Maquinaria (28) (%)	12,0	9,4	6,3	4,5		
Equipos de transporte (29-30) (%)	18,4	12,0	8,4	9,1		
Otra manufactura (31-33) (%)	5,2	8,7	10,0	10,3		
5. Tamaño empresarial	Tamaño empresarial	Tamaño empresarial medio (número de empleados)	16,5	21,4	16,6	11,3
6. Apertura	Apertura comercial	Total exportaciones (% PIB)	22,0	21,5	27,3	14,6
7. Instituciones/ Valores	Gobierno multinivel	Índice de descentralización	58,0	55,9	47,4	58,0
	Capital social e institucional	Índice de calidad institucional	0,7	0,5	0,0	0,2
		Sensación de seguridad de caminar solo en el área local después de oscurecer (1 Muy seguro - 4 Muy inseguro)	2,0	2,0	2,0	1,9
		Se puede confiar en la mayoría de las personas (10) o nunca se es demasiado prudente (0)	5,6	5,0	4,8	5,0
	Actitudes emprendedoras e innovadoras	Importante pensar en nuevas ideas y ser creativo (1 Totalmente de acuerdo - 6 En total desacuerdo)	2,4	2,4	2,5	2,5
Importante probar cosas nuevas y diferentes en la vida (1 Totalmente de acuerdo - 6 En total desacuerdo)		2,8	2,9	2,9	2,9	

Fuentes: Eurostat, DG Regio, ESPON, OCDE REGPAT, Asamblea de las Regiones de Europa (2009), Charron et al. (2012).

que comparten con estas condiciones estructurales de partida semejantes, se observa un cierto solapamiento de regiones. Hay 11 regiones comunes en las listas de 30 regiones europeas (sin exclusión de los mercados de la CAPV y del resto de España) y de similares condiciones estructurales. Eso se debe fundamentalmente a que en ambos grupos hay un número relativamente elevado de regiones españolas. En el caso de las regiones competidoras, porque como se ha señalado, en los mercados del mismo país se compite sobre todo con las regiones de dicho país. En el caso de las condiciones estructurales de partida se debe a que hay diversas condiciones estructurales que se encuentran influidas por el contexto y por las características institucionales del país (como pueden ser la accesibilidad y el nivel de descentralización), de modo que es más probable que las regiones del mismo país aparezcan entre aquellas con las que se comparten condiciones estructurales de partida. Asimismo, el hecho de que el principal país manufacturero de la UE sea Alemania y de que sus regiones sean particularmente grandes (puesto que para Alemania se utiliza la NUTS1, en lugar de la NUTS2) hace que en ambas listas haya un elevado número de regiones alemanas, que en cuatro de los casos coinciden. Por último, también puede influir el hecho de que la ponderación de las cuotas de los competidores de la CAPV se efectúa tomando en cuenta los mercados geográficos y sectoriales en que esta opera: como la CAPV se caracteriza por producir y vender proporcionalmente más en los mercados manufactureros, de alguna manera se ponderará más a las regiones que estén más especializadas en dichas actividades.

Si las regiones con similares condiciones estructurales se comparan con las regiones europeas competidoras (calculadas excluyendo la competencia en los mercados de la CAPV y del resto de España), se observa que el número de regiones españolas es mucho menor (6 y 4, respectivamente) y que de ellas solo coinciden dos: Cataluña y Madrid. En el caso de las regiones competidoras, las cuatro regiones españolas que aparecen en la lista

son justamente —y por el mismo orden— las de mayor tamaño. En cambio, entre las que comparten condiciones estructurales hay también regiones bastante pequeñas (como Navarra o Cantabria), que, no obstante ese tamaño, comparten con la CAPV otros rasgos de las condiciones estructurales de partida (como la especialización sectorial). En cuanto a las regiones competidoras de la CAPV que no son españolas, aunque se ha suavizado la influencia del factor proximidad (es decir, ya no aparecen regiones portuguesas y el número de regiones francesas disminuye), sigue siendo de gran importancia el tamaño. Así, en la lista de regiones competidoras no aparecen regiones de países cuyo tamaño económico es relativamente pequeño (por ejemplo, Austria y Suecia), mientras que ese tipo de regiones sí aparecen en las regiones similares a la CAPV por compartir condiciones estructurales. Ya se ha mencionado que recibirán una ponderación algo mayor los competidores que operen en las actividades económicas características de la CAPV. No obstante, además de esto, el hecho de que las regiones manufactureras sean generalmente más abiertas al exterior y que, por lo tanto, sea más probable encontrar sus productos en los mercados internacionales hace que la especialización sectorial pueda estar cumpliendo un papel algo mayor que en las regiones competidoras identificadas tomando en cuenta también el mercado propio de la región y del estado.

En resumen, la identificación de las regiones con las cuales se compite (potencial o realmente) puede realizarse desde dos perspectivas distintas. Por un lado, se puede hacer viendo qué regiones comparten rasgos comunes en una serie de factores de carácter estructural (estructura sectorial y tecnológica...). En tal caso, se asume que la competencia será mayor con aquellas con las que se tiene más similitud en tales factores. Asimismo, se asume que se podrán importar de ellas más fácilmente las cosas que hacen para ser más competitivas, dado que su contexto es más próximo al de la CAPV⁷. Por otro lado, se puede observar cuáles son las

⁷ Las condiciones estructurales solo establecen las bases sobre las cuales luego las regiones desarrollan sus estrategias competitivas. En principio, tales condiciones estructurales no son fáciles de cambiar, y generalmente no son buenas o malas en sí. Por ejemplo, una región puede ser competitiva ya sea grande o pequeña, ya esté especializada en manufactura o en servicios, y puede serlo tanto con empresas grandes como con pequeñas... Eso sí, tales condiciones estructurales requieren diferentes modos de competir: no compite o innova igual una empresa

regiones de las que provienen los productos con los que se compite y afectan a la cuota de mercado, en los mercados y sectores exteriores en que la región se desenvuelve.

Como se ha visto, de acuerdo con esta aproximación, las regiones que resultan más competidoras generalmente son las de mayor tamaño. En tales regiones suelen operar las economías de urbanización (esto es, las externalidades que emergen de un entorno grande y diverso, disponibles para todas las empresas allí situadas independientemente de su sector de actividad) más que las de localización (esto es, externalidades tales como la disponibilidad de mano de obra, proveedores e infraestructuras especializadas y desbordamientos de conocimiento que resultan de la colocalización de actividades del mismo tipo en la región). La principal enseñanza que se derivaría del análisis de los principales competidores (que, como se ha visto, serían las mayores regiones europeas) es que la región debe crecer en tamaño: una enseñanza difícil de aplicar. Es más, como consecuencia de meras reformas administrativas que procedieran a fusiones de regiones existentes, la región resultante aparecería con superiores niveles de competitividad revelada (esto es, como mucho más competitiva que las dos regiones previamente existentes), sin que cabalmente quepa sostener que tal fusión administrativa mejore automática y sustancialmente la competitividad de las empresas en ellas situadas.

En suma, cualquier conocedor de la economía vasca y de la realidad europea, a la vista de los dos grupos de regiones que resultan de ambas aproximaciones, y que aparecen recogidas en el Mapa 1-1, puede extraer una conclusión principal. A saber, que las regiones identificadas a partir de la comparación de las condiciones estructurales de partida resultan más pertinentes (para diagnosticar el desempeño de la región en los aspectos que está en su mano modificar) que las identificadas a partir del tamaño y las cuotas en los mercados, geográficos y sectoriales en que opera la región. Por tal

razón, en los análisis comparativos que sobre diversos factores de competitividad se llevan a cabo en este capítulo, de estas dos opciones, se utiliza solamente la primera. La comparación se llevará también a cabo con el conjunto de las regiones europeas y con las restantes comunidades autónomas españolas.

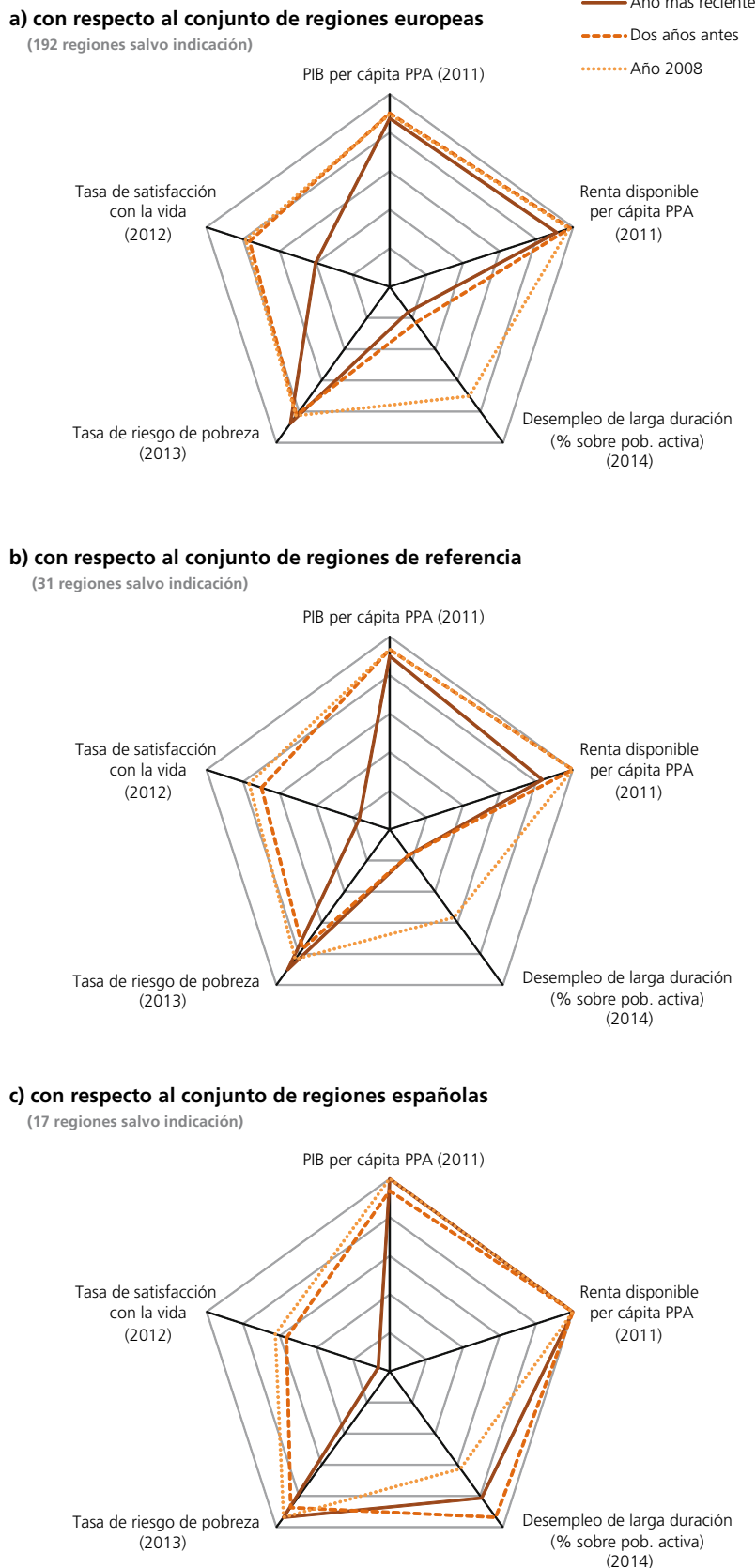
1.3 La competitividad vasca: resultados últimos

Como se puede observar en el Gráfico 1-1, al comienzo de la crisis la CAPV partía de una situación muy positiva en todos los indicadores de resultado considerados, ya que se encontraba entre el 20% de las regiones mejor posicionadas en cada uno de los grupos considerados: regiones europeas, regiones de referencia y comunidades autónomas. Esa buena situación se ha mantenido en general en cuanto a los resultados económicos, PIB per cápita y renta per cápita, aunque con una evolución un poco peor del segundo, sobre todo cuando se compara con las regiones de referencia. De cualquier modo, hay que tener en cuenta que los últimos datos disponibles a nivel regional para estos indicadores corresponden al año 2011. Lo que están indicando, por tanto, es que en los primeros años de la crisis, la CAPV mantenía una buena posición relativa. Estos resultados serán matizados para años más recientes más adelante, cuando se analice la evolución temporal en los últimos años.

La situación que se observa en los gráficos radiales no es tan positiva cuando se consideran los indicadores de carácter social. Únicamente en la tasa de pobreza la CAPV ha conseguido mantenerse entre el 20% de las regiones mejor posicionadas, e incluso mejorar ligeramente su posición. En los otros dos indicadores (el indicador subjetivo de satisfacción con la vida y el de desempleo de larga duración) la caída es muy marcada. En el primero de ellos, la caída se produjo entre 2010 y 2012, lo que indica que, en los primeros años de la crisis, la situación se per-

manufacturera que una de servicios, una grande que una pequeña, etc. Así las cosas, con objeto de aprender, en principio habría que mirar a aquellas regiones que, compartiendo similares condiciones estructurales de partida con una dada, muestran en los indicadores de resultados últimos e intermedios (PIB per cápita, productividad, exportaciones, patentes...) mejores valores que esa región; e investigando luego por qué ha tenido lugar eso (porque ha invertido más en I + D, porque ha atraído más talento y capital extranjero...).

GRÁFICO 1-1 Ranking general de los indicadores de resultados últimos



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat y European Social Survey.

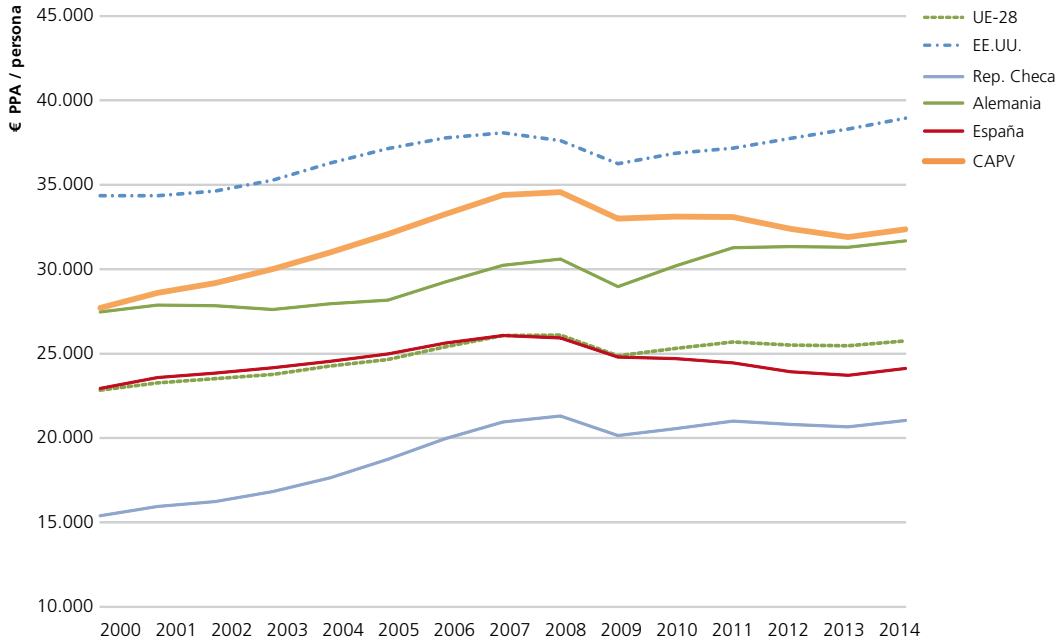
Nota: Los detalles de cada variable se encuentran en el Anexo 1.

cibía de manera más positiva y que las percepciones han empeorado en los dos últimos años considerados. En el caso del desempleo de larga duración, la pérdida de posiciones tanto respecto al conjunto de regiones europeas como a las regiones de referencia se produjo ya entre 2008 y 2012, y esa posición no se ha conseguido remontar en 2014. Solo cuando se compara con el resto de comunidades autónomas, la posición relativa de la CAPV ha mejorado en términos de desempleo de larga duración con respecto a la observada en 2008, pero esa mejora tuvo lugar de manera significativa entre 2008 y 2012 y ha sufrido un cierto retroceso en el año 2014.

Como se indicaba más arriba, es preciso matizar la positiva imagen de los resultados de desempeño económico que se obtiene del análisis de los gráficos radiales. Como se puede apreciar en el Gráfico 1-2, el PIB per cápita medido en paridad de poder adquisitivo constante de la CAPV, que ya se situaba por encima de la media de la UE e incluso de Alemania a comienzos de la década pasada, continuó creciendo hasta el año 2008 a una tasa incluso mayor que la europea, y se aproximó a los valores de Estados Unidos. En 2009 se produjo un ligero descenso, que también tuvo lugar en el resto de economías consideradas (y que en el caso de Estados Unidos ya había tenido lugar incluso en el año anterior). Al contrario de lo que ocurre en otras economías (con la excepción de la española), que pronto comienzan a recuperarse, en el caso de la CAPV se vuelven a observar caídas en los años 2012 y 2013. Solo en el último año disponible (2014) se aprecia que los datos mejoran, aunque sin alcanzar los niveles de 2008.

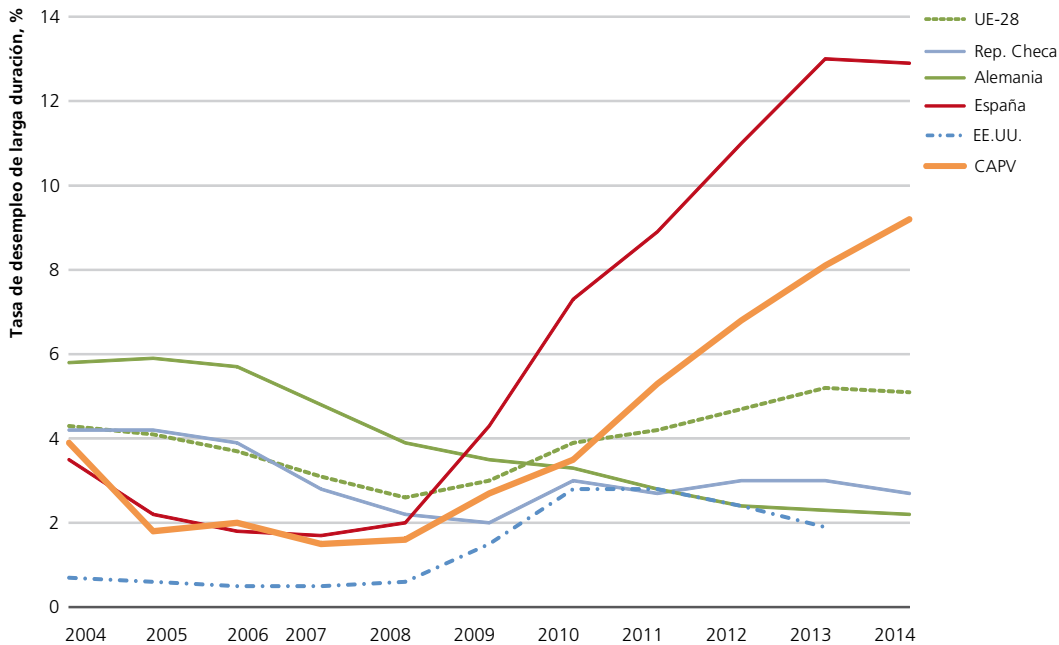
Las economías más avanzadas que aparecen representadas en el Gráfico 1-2 han tenido una evolución mucho mejor. Tanto Estados Unidos como Alemania vieron como el PIB per cápita comenzaba a crecer en el año 2010, en el caso de Alemania superó los niveles de 2008, y ha seguido creciendo desde entonces. Como resultado, la CAPV se encuentra ahora más alejada de los niveles de Estados Unidos de lo que lo estaba al comienzo de la crisis y, más cerca de los de Alemania, aunque todavía por encima de ella.

GRÁFICO 1-2 Evolución del PIB per cápita (PPA en €) en precios constantes de 2010, 2000-2014



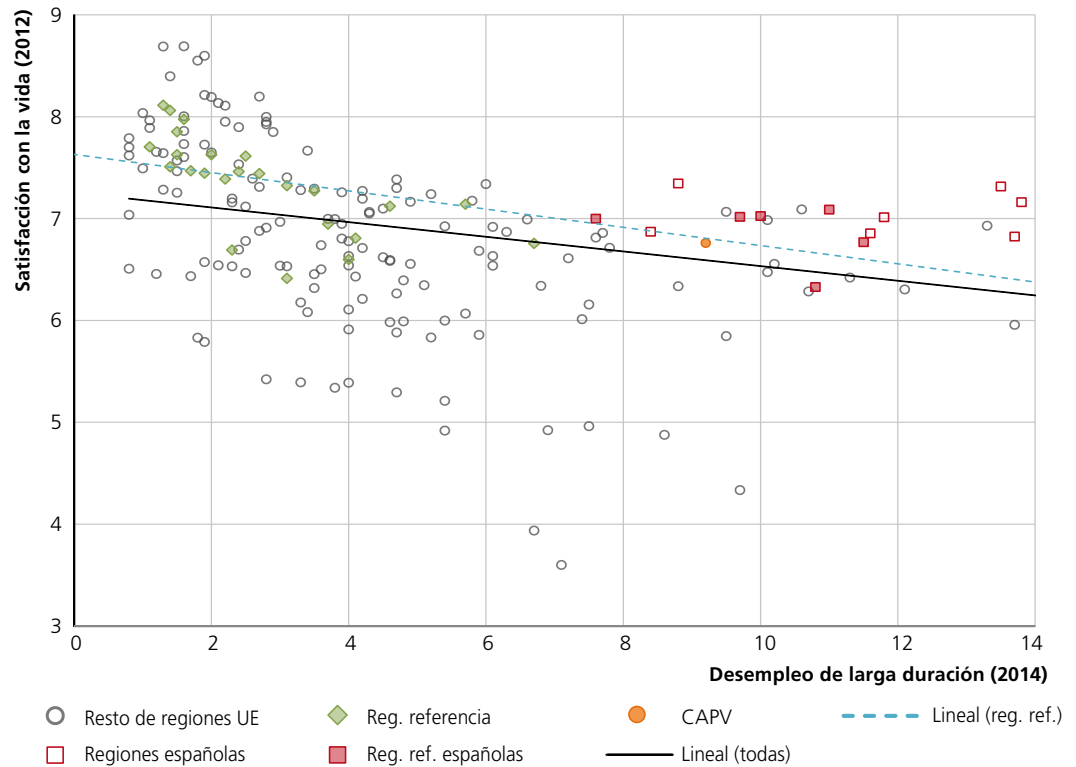
Fuente: Ameco y Eustat.

GRÁFICO 1-3 Evolución de la tasa de desempleo de larga duración (%), 2004-2014



Fuente: Eurostat.

GRÁFICO 1-4 Tasa de desempleo de larga duración (%) (2014) frente a Satisfacción con la vida (escala 0-10) (2012) en las regiones europeas



Fuente: Eurostat y European Social Survey.

Por último, esta sección se centra en el indicador de resultado en el que la CAPV está peor posicionada: la tasa de desempleo de larga duración. Al comienzo del periodo considerado, los niveles de desempleo de larga duración se fueron reduciendo progresivamente en todas las economías, y en el año 2008 los niveles en la CAPV se aproximaban a los de Estados Unidos. Esa situación se revierte a partir de 2009 y solo la República Checa y Alemania consiguen seguir reduciendo los niveles de desempleo de larga duración ese año. Es significativo que en Alemania esa tendencia a la baja se ha mantenido de manera continuada hasta el último año considerado, a pesar de la crisis. En el conjunto de Europa, la tendencia se ha mantenido al alza, pero ese incremento ha sido mucho más pronunciado en la CAPV y, sobre todo, en España. En 2014, la CAPV es el único territorio donde el desempleo de larga duración ha seguido aumentando. Esa evolución justifica la fuerte caída de posiciones de la CAPV en este indicador en el Gráfico 1-1. Eso refleja la severidad de la crisis económica

y la sensibilidad particular de la situación de desempleo durante ella, como bien muestra la tendencia negativa de las líneas estimadas en el Gráfico 1-4.

1.4 La competitividad vasca: desempeño intermedio

Siguiendo con la lógica expositiva de la sección anterior, el Gráfico 1-5 presenta una visión general de la situación de la CAPV con respecto al conjunto de regiones europeas, a las regiones de referencia y a las comunidades autónomas españolas en cuanto a desempeño intermedio, es decir, en cuanto a los factores intermedios que son necesarios para lograr un buen resultado competitivo final.

Como ya se ha comentado en Informes anteriores, y en contraste con los indicadores de resultado económico, la posición relativa de la que partía la CAPV en el año 2008 en los indicadores de desempeño intermedio no

era buena comparada con el conjunto de regiones europeas, e incluso era peor con respecto a las regiones de referencia. En la mayoría de los indicadores, la CAPV no estaba entre el 20% de las regiones mejor situadas y en algunos casos se situaba incluso por debajo del 50%. Las excepciones eran la productividad aparente por trabajador y las exportaciones. La situación era bastante mejor cuando se comparaba la CAPV con el resto de comunidades autónomas. Lo que es más, la evolución con respecto a las comunidades autónomas ha sido positiva y, en los últimos años, la CAPV se sitúa en la parte alta de los rankings de casi todos estos indicadores. La evolución en Europa, sin embargo, ha sido dispar y merita, por tanto, que se haga referencia a cada indicador por separado.

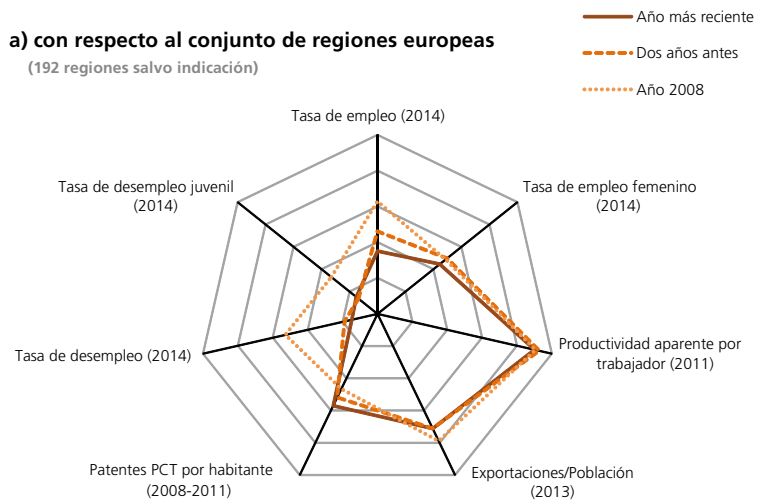
En términos de tasas de empleo (total y femenino), con las últimas cifras disponibles la CAPV se sitúa por debajo de la media del ranking del total de regiones e incluso por debajo con respecto a las regiones de referencia. En el caso de la tasa de empleo total, se perdieron algunas posiciones para el año 2012 e incluso más en los dos últimos años. En cuanto a la tasa femenina, se avanzaron algunas posiciones en el año 2012, pero se volvió a caer en el año 2014.

En los dos indicadores en que la CAPV partía de mejores posiciones (como se ha señalado, productividad aparente por trabajador y exportaciones), su situación se ha mantenido bastante estable en el conjunto de Europa. En comparación con las regiones de referencia, la productividad aparente por trabajador experimentó una pequeña mejora en el año 2009, pero volvió a caer en 2011. Este indicador, como el del PIB en que hay que basarse para su cómputo, solo está disponible hasta ese año. Más abajo se verá cómo ha evolucionado en años más recientes. En cuanto a las exportaciones, la posición relativa ha caído ligeramente.

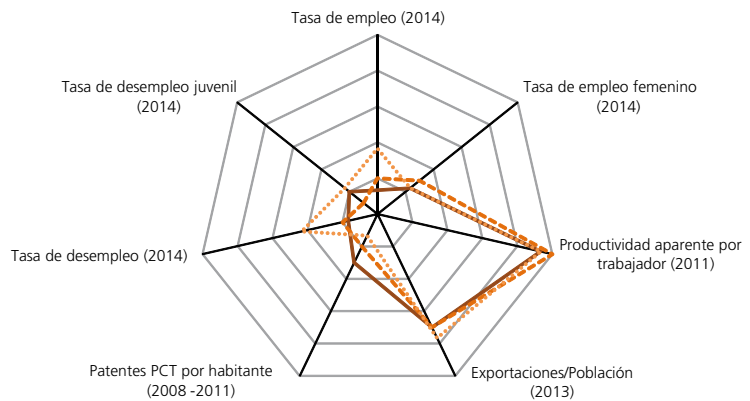
Llama la atención que, aunque el desempeño patentador se situaba en 2008 también en torno a la media del conjunto de regiones, es mucho peor con respecto al conjunto de regiones de referencia que tienen una estructura económica y tecnológica mucho más similar, por lo que este dato no se explicaría por la especialización de la CAPV en sectores

GRÁFICO 1-5 Ranking general de los indicadores de desempeño intermedio

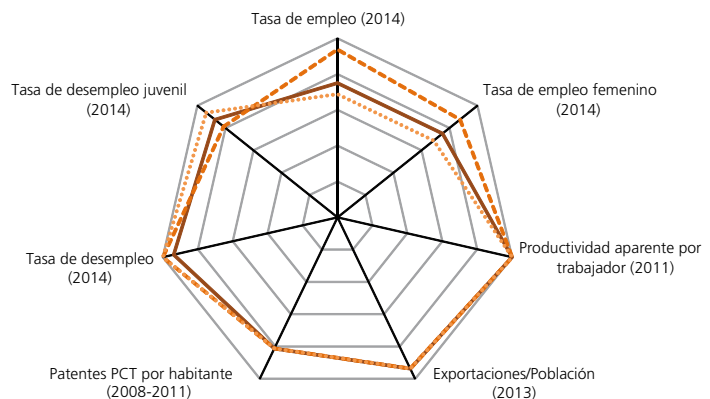
a) con respecto al conjunto de regiones europeas
(192 regiones salvo indicación)



b) con respecto al conjunto de regiones de referencia
(31 regiones salvo indicación)



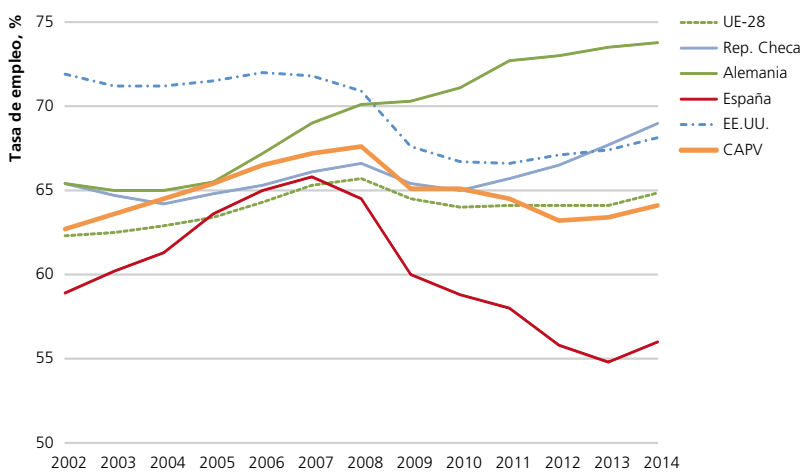
c) con respecto al conjunto de regiones españolas
(17 regiones salvo indicación)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat y de diversas oficinas estadísticas nacionales.

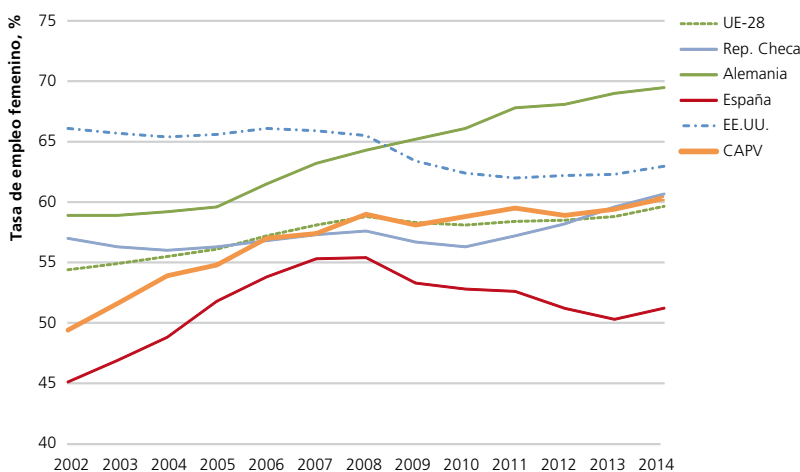
Nota: Los detalles de cada variable se encuentran en el Anexo 1.

GRÁFICO 1-6 Tasa de empleo (15-64 años) (%), 2002-2014



Fuente: Eurostat y Eustat.

GRÁFICO 1-7 Tasa de empleo femenino (%), 2002-2014



Fuente: Eurostat y Eustat.

o tipos de empresas poco propicios a patentar. Esto parece indicar que el desempeño innovador de la CAPV (que puede ser medido a través de las patentes) es muy inferior al de regiones europeas similares. Esta situación se ha revertido ligeramente en los últimos años.

La situación y evolución de las tasas de desempleo total y, especialmente, juvenil son particularmente llamativas. Los resultados en estos indicadores son consistentes con la posición relativa de la CAPV en la tasa de desempleo de larga duración (presentada antes como indicador de resultado) y señalan debilidades relativas en la economía vasca en la generación y el mantenimiento del empleo,

por lo menos en el contexto de crisis presente, con recursos humanos que no están siendo aprovechados.

1.4.1 Empleo y productividad

Además de ser un condicionante importante del bienestar general, la capacidad de una economía para generar empleo para sus ciudadanos es un indicador intermedio clave para su competitividad. Por eso, en esta sección se presta particular atención a la evolución del empleo.

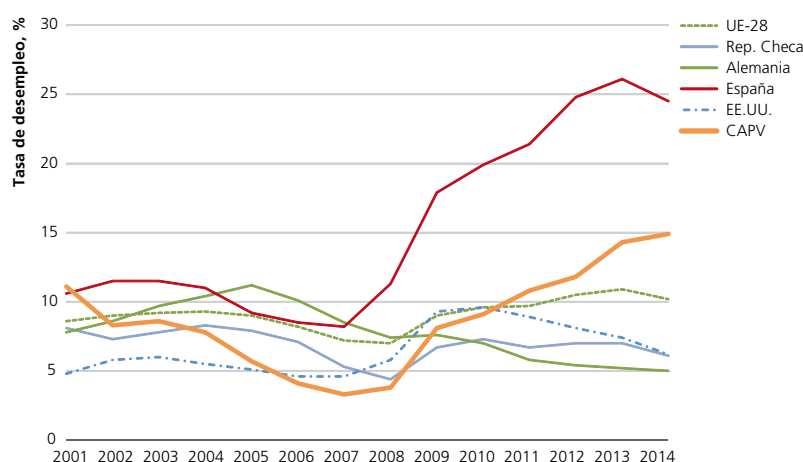
Como se observa en el Gráfico 1-6, la tasa de empleo en la CAPV, que siempre se ha mantenido por encima de la media española, fue aumentando de forma paulatina desde 2002, se equiparó con la alemana en 2005 y superó la media europea durante varios años, aunque aún se encontraba alejada de los valores de Estados Unidos. Algo similar ocurrió con la tasa de empleo femenino, aunque en este caso no se llegaron a alcanzar los niveles de Alemania (véase el Gráfico 1-7). En el caso de la tasa de empleo total, la tendencia al alza se invirtió claramente en el año 2009 y no se ha empezado a recuperar hasta el año 2013. Aun así, en los últimos años no se ha alcanzado el máximo de 2008 y se mantiene por debajo de la media europea. De hecho, solo supera a la española entre las economías consideradas, y se encuentra muy por debajo de las de Alemania, Estados Unidos y República Checa. En el caso de la tasa de empleo femenino, la evolución desde el año 2009 ha sufrido más altibajos, pues se han ido alternando valores que rondan entre el 58% y el 60% y se han superado los valores de 2008. En los tres últimos años esta tasa es muy similar tanto a la de la media europea como a la de la República Checa. Cabe destacar que, tanto en el caso de la tasa de empleo total como en el empleo femenino, la evolución en otros lugares ha sido muy distinta. Así, en Alemania han aumentado significativamente cada año desde 2005, en Estados Unidos han sufrido una caída significativa de 2008 a 2010 y solo se están recuperando de una manera muy gradual en los últimos años.

De manera complementaria, el análisis de la evolución de las tasas de desempleo del Grá-

Gráfico 1-8 permite observar cuál es la evolución con respecto a la población activa, en vez de hacerlo con respecto a la población total en el tramo de edad considerado. En este gráfico se advierte que la tasa de desempleo comenzó a incrementarse en el año 2008, un año antes de que empezase a caer la tasa de empleo. Además, aunque anteriormente se ha señalado que la tasa de empleo ya ha comenzado a crecer en el año 2013, la tasa de población activa ha aumentado en mayor medida, por lo que la tasa de desempleo ha continuado ascendiendo durante los dos últimos años. Como se puede observar, la CAPV es el único territorio considerado en el que la tasa de desempleo ha aumentado en 2014.

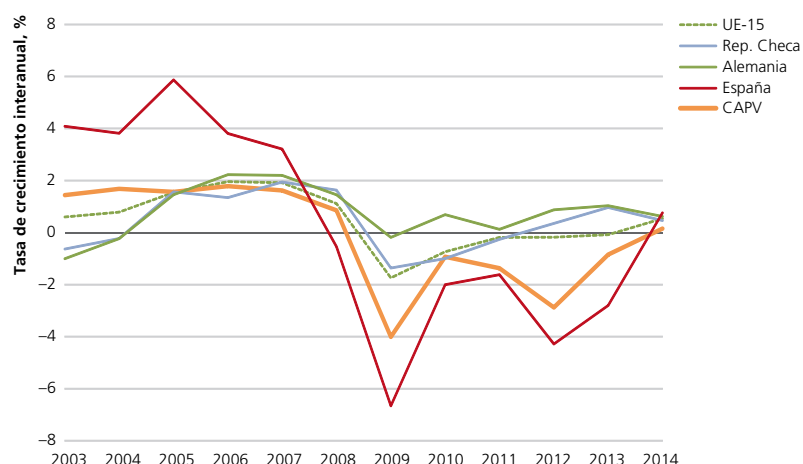
La evolución de las tasas de empleo se debe a la combinación de dos elementos diferenciados: las cifras de empleo y el número de personas en el tramo de edad que se considere. Este último se ve afectado por los cambios que tienen lugar en la demografía o en los patrones de inmigración. Por lo tanto, es interesante tener en cuenta también lo que está sucediendo con las cifras de empleo absoluto, que informan sobre la creación neta de empleos. En el Gráfico 1-9 se puede apreciar que hasta 2005 la CAPV estuvo creando empleos a un ritmo superior al de la UE. A partir de ese año, y hasta el 2008, las tasas de crecimiento se equiparan con las de la UE, Alemania y la República Checa, y se sitúan bastante por debajo del acelerado ritmo de creación de empleo de la economía española hasta 2007. Sin embargo, a partir de 2009 comienza un proceso de destrucción de empleo en la CAPV que, aunque menor que en el conjunto de España, es bastante mayor que en la media de la UE, Alemania y la República Checa. El proceso de destrucción de empleo se ha mantenido hasta el año 2013. En el año 2014 los datos provisionales indican una ligera creación de empleo, inferior a la del resto de territorios considerados. Esta es la misma tendencia que se observa, de manera más acusada, en España. En el caso de la media de la UE, la destrucción de empleo fue mínima entre 2011 y 2013, mientras que en la República Checa y Alemania la creación de empleo comenzó mucho antes. En el caso de Alemania, en 2010 ya se había comenzado a crear empleo y este es el único territorio, entre los considerados, que supera en 2014 el número absoluto de empleos que existían en el año 2008.

GRÁFICO 1-8 Tasa de desempleo, 2001-2014 (%)



Fuente: Eurostat y Eustat.

GRÁFICO 1-9 Tasa de variación porcentual anual del empleo total, 2003-2014

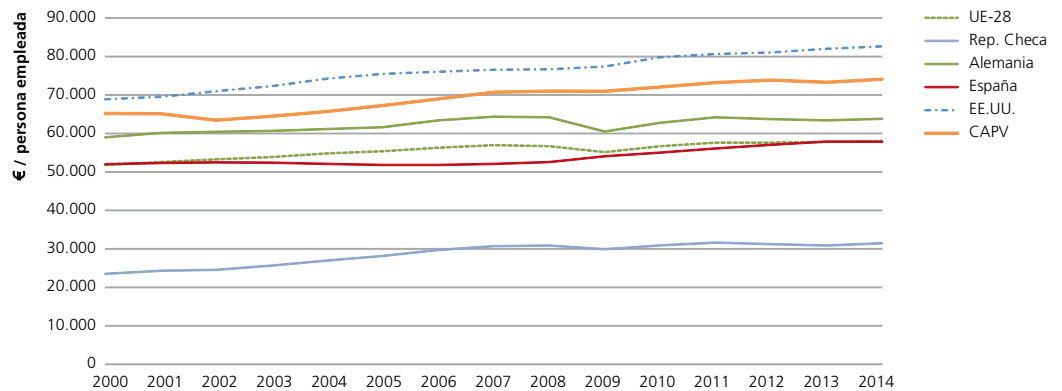


Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat y Eustat.

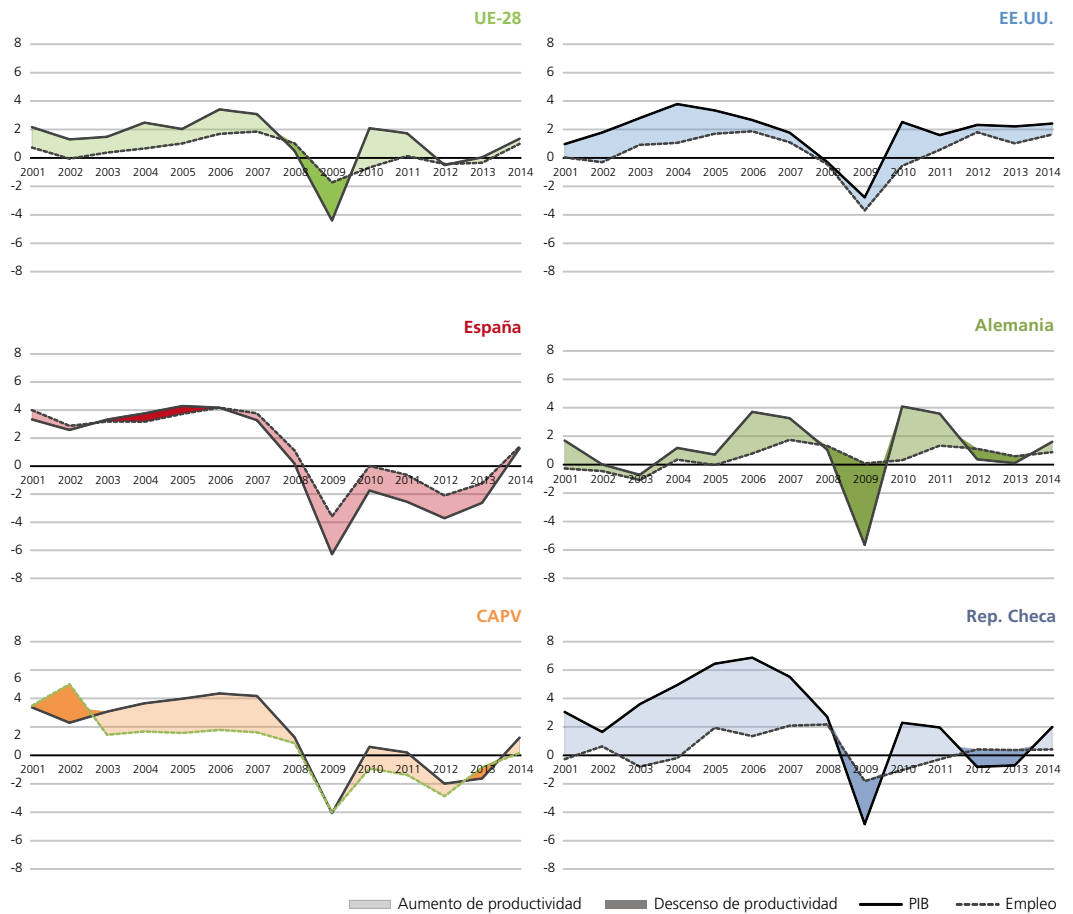
mero absoluto de empleos que existían en el año 2008.

Esa evolución en los empleos tiene importantes implicaciones en la evolución de la productividad aparente por trabajador (véase el Gráfico 1-10), que se define aquí como el cociente entre el PIB (en PPA-€ a precios constantes de 2010) y el número de empleados. Los niveles de productividad de la CAPV se han mantenido por debajo de los de Estados Unidos y por encima de los del resto de economías consideradas durante todo el periodo. Sin embargo, como se ve en los subgráficos que desglosan las tasas de varia-

GRÁFICO 1-10 Evolución de la productividad aparente por trabajador (PIB PPA-€/empleado) (en términos constantes de 2010), 2000-2014



Descomposición del crecimiento de los componentes de la productividad, 2001-2014 (variación interanual %)



Fuente: Elaboración propia con datos de Ameco y Eustat.

ción de los dos componentes de la productividad en cada economía, la evolución de la productividad ha venido motivada por distintos comportamientos en el empleo y el PIB. Así, en el año 2009 la caída generalizada del PIB estuvo acompañada, en Estados Unidos y España, de una caída similar o superior del empleo, lo que dio lugar a un aumento

de la productividad. En cambio, en la UE y la República Checa la destrucción de empleo fue menor y en Alemania el empleo incluso se mantuvo, con la consiguiente pérdida de productividad. En la CAPV las caídas de empleo y del PIB fueron muy similares, por lo que la productividad se mantuvo constante ese año. En los años 2010 y 2011, todas las

economías consideradas (con la excepción de España y la CAPV) vieron aumentos importantes del PIB que, combinados con una cierta caída o un cierto incremento del empleo (en Alemania en ambos años y en Estados Unidos y la UE-28 en 2011) hicieron que la productividad volviese a crecer. En España, el PIB siguió cayendo, mientras que en la CAPV aumentó ligeramente esos dos años, por lo que los aumentos en la productividad se debieron a la caída en el empleo. En los años 2012 y 2013 la situación más positiva se aprecia en Estados Unidos, donde la creación de empleo está acompañada de un aumento del PIB aún más importante, lo que da lugar a aumentos de la productividad. Lo contrario ocurre en Alemania, donde la productividad disminuye en esos dos años, aunque se sigue creando empleo. En la CAPV en esos años se ha seguido destruyendo empleo y solo en 2014, el último año disponible, se observa que el aumento de productividad va acompañado de una ligera recuperación del empleo.

1.4.2 Innovación

Los resultados comparables en términos de innovación se han medido según las patentes, aunque estas tienen dos inconvenientes: están disponibles con un retardo bastante importante (por el tiempo que es necesario para su inclusión en las bases de datos) y no miden realmente la innovación, además de que varían mucho según la estructura sectorial y empresarial o incluso la regulación y cultura del país. La Community Innovation Survey (CIS) mide otros elementos de la innovación, pero tiene el inconveniente de no ser regionalmente representativa en muchos países. Sin embargo, el Regional Innovation Scoreboard 2014 (RIS 2014) ha presentado unas novedosas estimaciones regionales de algunas variables derivadas de la CIS de 2010. Para aquellos países sin datos regionales, estos se estiman asumiendo que el comportamiento innovador de cada industria es similar en todas las regiones de un país y que, por tanto, variará de una región a otra

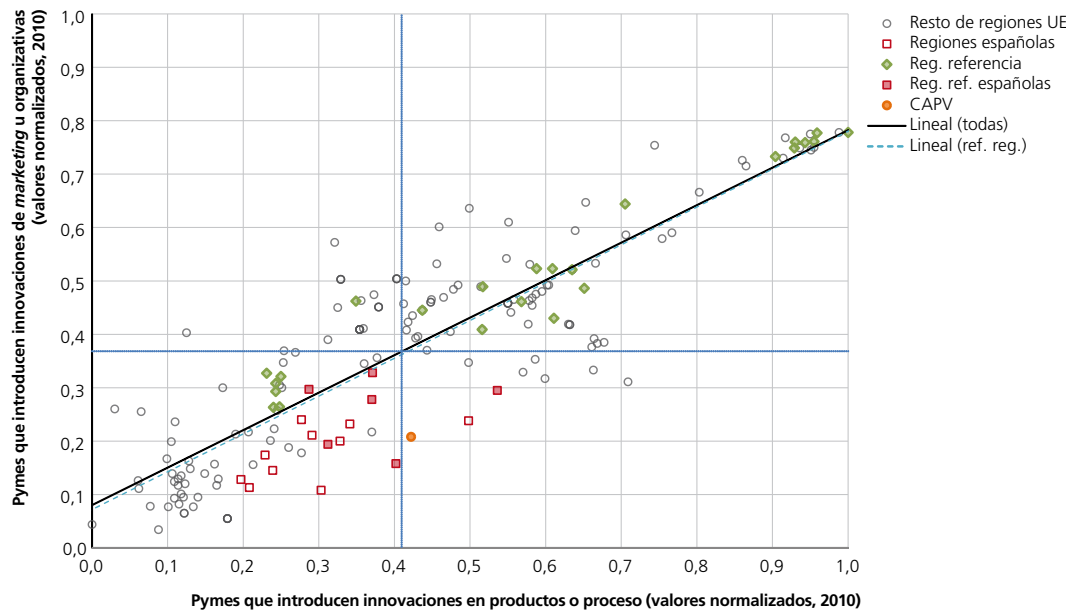
en función de la estructura productiva de cada una (para más detalles sobre la metodología véase European Commission, 2014)⁸.

Los datos del RIS 2014 solo están disponibles para un año y por esa razón no se han introducido en el Gráfico 1-5. A pesar de que el dato de 2010 es bastante antiguo, es el único que permite comparar a la CAPV con el resto de regiones europeas en cuanto a empresas que introducen innovaciones tanto tecnológicas (de producto o proceso) como no tecnológicas (organizativas o de *marketing*). Ese es el comportamiento que se recoge en el Gráfico 1-11. Debido a la confidencialidad de los datos —que en el Regional Innovation Scoreboard 2014 se pudieron estimar porque las oficinas estadísticas nacionales les habían cedido los datos de la CIS— no se dispone de las estimaciones que este ha realizado. Sí están disponibles, en cambio, los datos normalizados de las variables que se ofrecen en la publicación. Nótese, por tanto, que los valores no deben interpretarse como porcentajes.

Lo primero que cabe destacar del Gráfico 1-11 es que las líneas de tendencia indican que el comportamiento innovador del conjunto de regiones europeas y el de las regiones de referencia es bastante similar y que, en ambos casos, la tendencia es positiva. Es decir, en las regiones donde hay más pymes innovadoras en producto o proceso también hay más pymes innovadoras en *marketing* u organización. Lo que los datos disponibles no aclaran es si las mismas empresas realizan ambos tipos de innovación o son empresas diferentes. La CAPV se encuentra en torno a la media de las regiones europeas en cuanto a innovación de producto o proceso, pero muy por debajo en cuanto a innovación en *marketing* u organizativa. En este caso, no solo se encuentra por debajo de la media sino también por debajo de lo que le correspondería en cuanto a innovación en producto o proceso. En esto coincide con la mayoría de las regiones españolas, que se encuentran mayoritariamente por debajo de las líneas de tendencia.

⁸ Mientras que en todos los indicadores utilizados en este capítulo, las regiones consideradas para Austria, Bulgaria y Francia son las correspondientes al nivel NUTS 2 de Eurostat, para este indicador solo estaban disponibles para tales países los valores para el nivel NUTS1. Por eso, dichos valores se han aplicado a todas las NUTS 2 en las que esas NUTS1 aparecen desagregadas.

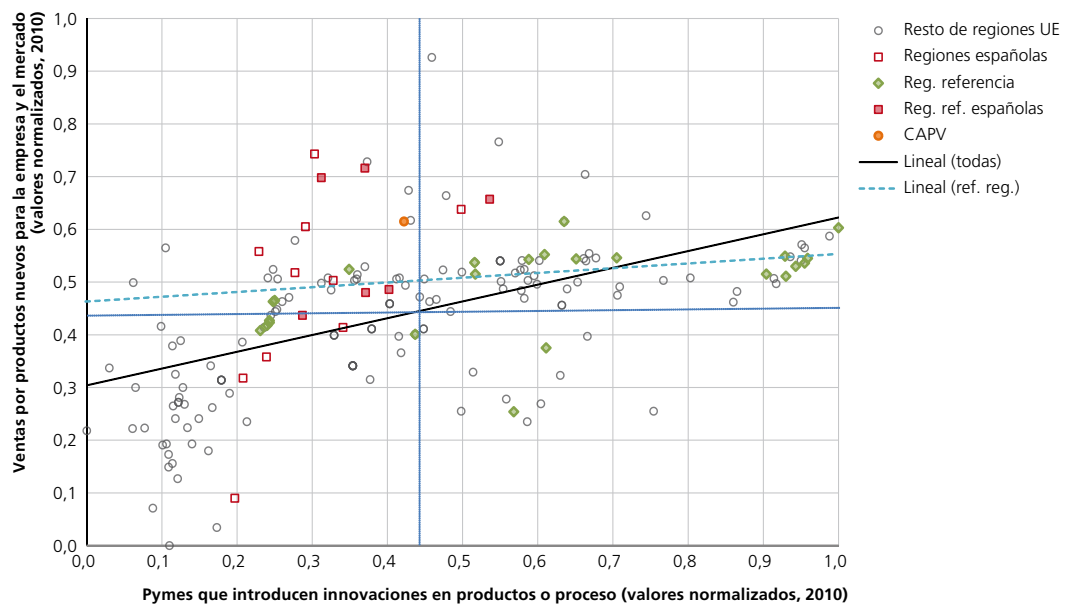
GRÁFICO 1-11 Índice de pymes innovadoras, 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estimados en el Regional Innovation Scoreboard 2014 con datos de la CIS 2010.

Nota: Los datos de los ejes son los valores normalizados entre cero y uno del porcentaje de pymes innovadoras en la región.

GRÁFICO 1-12 Índice de empresas innovadoras frente a ventas de productos nuevos para la empresa o el mercado, 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estimados en el Regional Innovation Scoreboard 2014 con datos de la CIS 2010.

Otro importante aspecto que los nuevos datos de la CIS permiten analizar es el grado en que la innovación se traduce en mayores porcentajes de ventas de nuevos productos. Así, en el Gráfico 1-12 se recoge el ín-

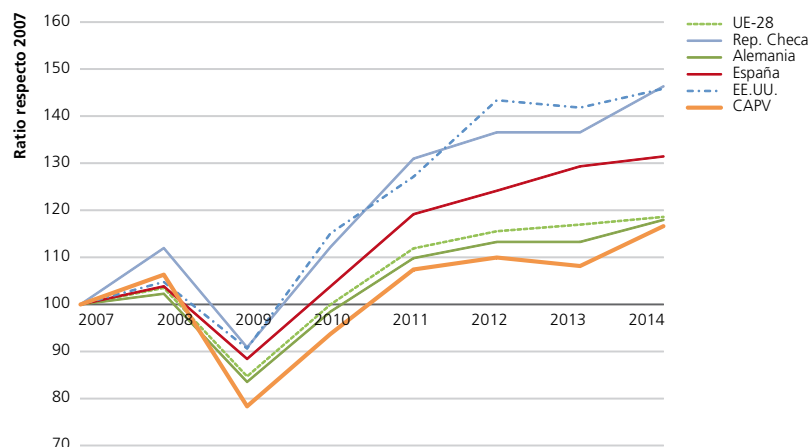
dice de empresas que innovan en producto o proceso en cada región, así como el índice de las ventas que corresponden a productos que son nuevos para la empresa o el mercado. Como se aprecia por las líneas de

tendencia, esta relación es positiva en mayor medida en el conjunto de regiones que entre las regiones de referencia de la CAPV. En este caso, la CAPV, al igual que casi todas las regiones españolas, se encuentran por encima de la líneas de tendencia. Esto indica que, por porcentaje de ventas de nuevos productos, está por encima de lo que cabría esperar dado el porcentaje de empresas innovadoras que hay en la región. En cuanto a la interpretación de esta variable, hay que tener en cuenta que no está midiendo únicamente la incorporación de productos totalmente novedosos, sino también el uso o la implementación de productos o tecnologías que ya se habían empleado en otras empresas. Por consiguiente, un buen resultado en este indicador puede reflejar más una difusión de la tecnología que una innovación tecnológica, en el sentido que Schumpeter daba a estos términos.

1.4.3 Exportaciones

La evolución de las exportaciones es también un importante indicador de desempeño intermedio, especialmente en contextos de crisis en los que la demanda interna se contrae. A este respecto, el Gráfico 1-13 recoge lo que ha ocurrido al respecto desde el comienzo de la crisis. Se observa que en el año 2009 se produjo una caída general de las exportaciones, que en el caso de la CAPV fue más pronunciada que en otros territorios. La recuperación comienza al año siguiente y para 2011 todas las economías han superado los valores de exportación de 2008. En los años 2012 y 2013 las exportaciones de la CAPV se mantienen más o menos estables, pero aumentan de manera considerable en el año 2014. Con este aumento, la CAPV consigue una tasa de incremento similar a la de la UE-28 y Alemania en el periodo 2007-2014 (entre un 17% y un 19% de los valores de que partían en 2007). Sin embargo, en España, la República Checa y Alemania, las exportaciones han tenido una tasa de crecimiento mucho mayor, con lo que estos países han estado aumentando su cuota de mercado más que la CAPV.

GRÁFICO 1-13 Evolución del valor de las exportaciones en euros (2007 = 100), 2007-2014



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, Secretaría de Estado de Comercio, Datacomex, Estadísticas de Comercio Exterior y Unctad.

1.5 La competitividad vasca: determinantes

Los determinantes de la competitividad son los elementos más críticos del marco teórico presentado en la Ilustración 1-1, ya que son los factores que determinan los resultados (finales e intermedios) del desempeño competitivo de un territorio. Además, mientras que, normalmente, las políticas públicas no pueden incidir directamente en los indicadores de resultado⁹, sí pueden llegar a fortalecer los factores que apuntalan estos resultados.

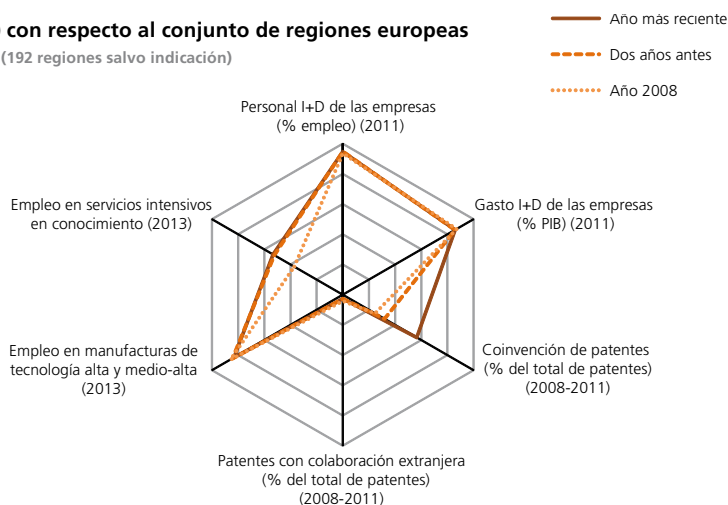
El marco teórico distingue tres bloques de determinantes de competitividad: los asociados con el comportamiento de las empresas; los asociados con la estructura de clústeres y aglomeraciones de actividades relacionadas de la economía; y los asociados con el entorno empresarial general. Aunque se podría pensar en muchos elementos potencialmente interesantes en cada uno de estos bloques, la información disponible para el conjunto de regiones europeas normalmente es limitada. El objetivo de esta sección es enfocar el análisis en algunos elementos que son particularmente significativos y para los que hay datos disponibles que permiten la compa-

⁹ Entre los indicadores de resultado considerado, la renta disponible per cápita sí que se ve directamente influida por el efecto de la tasación y las transferencias.

GRÁFICO 1-14 Ranking general de los indicadores de comportamiento empresarial y especialización

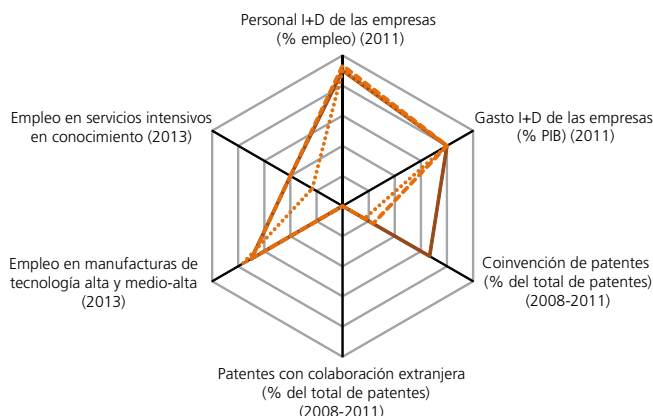
a) con respecto al conjunto de regiones europeas

(192 regiones salvo indicación)



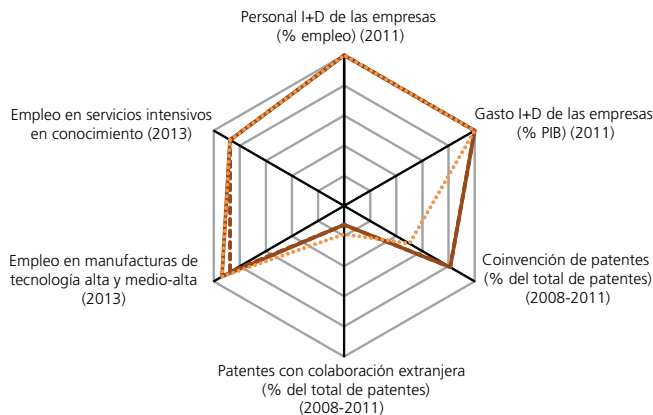
b) con respecto al conjunto de regiones de referencia

(31 regiones salvo indicación)



c) con respecto al conjunto de regiones españolas

(17 regiones salvo indicación)



Fuente: Elaboración propia con bases de Eurostat y OCDE, REGPAT, enero de 2013.

Nota: Los detalles de cada variable se encuentran en el Anexo 1.

rativa regional, y presentar una perspectiva general para conocer cómo se sitúa la CAPV con respecto a ellos. Se analizarán en primer lugar los elementos que tienen que ver con el comportamiento empresarial, conjuntamente con los asociados con la especialización económica y los clústeres. A continuación, la atención se centrará en los ligados al entorno empresarial general.

1.5.1 Comportamiento empresarial y especialización

Tanto el comportamiento de las empresas de una región como su especialización económica son determinantes importantes de su competitividad, que se analizan en el Gráfico 1-14. Como se puede observar en él, la situación en el comportamiento empresarial relativo a actividades de I+D no ha experimentado cambios notables: en 2011, al igual que en 2009 y 2008, la CAPV se mantiene entre el 20% de las regiones, tanto europeas como españolas y de su grupo de referencia, cuyas empresas más personal dedican a I+D y que más gastan en este concepto. Hay que señalar que aquí se computa también el personal y gasto de I+D de los centros tecnológicos y de los CIC.

Los dos indicadores de coinvención de patentes son también un indicio de la estrategia de cooperación con otros que una región sigue a este respecto. Aunque la posición de la CAPV con respecto a la coinvención de patentes ha mejorado notablemente, la colaboración para el desarrollo de las invenciones tiene lugar primordialmente con agentes regionales o nacionales. En cambio, la región se sitúa en la cola de los rankings del indicador de coinvención con inventores extranjeros. Por lo tanto, una mayor apertura y colaboración podría contribuir a elevar el desempeño patentador que, como se ha visto en la sección anterior, es bastante bajo, a pesar de la alta inversión realizada.

El desempeño de los distintos sectores se aborda en profundidad en una de las secciones de este Informe. Por tanto, los indicadores presentes en el Gráfico 1-14 con respecto a la especialización económica de la región se centran en dos grupos de actividades que se consideran especialmente relevantes: ma-

nufacturadas de tecnología alta y medio-alta, y servicios intensivos en conocimiento. Se puede observar que la CAPV sigue manteniendo una de las proporciones de empleo más altas de Europa, de España y del grupo de referencia en manufacturas de tecnología alta y medio-alta. Por otro lado, la posición con respecto a los servicios intensivos en conocimiento ha mejorado de manera significativa, de modo que la CAPV ha pasado a situarse en la parte media de los *rankings* del conjunto de regiones europeas y del grupo de referencia, y en lo alto del *ranking* de las regiones españolas. La mejora en este indicador se produjo entre 2008 y 2011 y se ha mantenido en los últimos dos años.

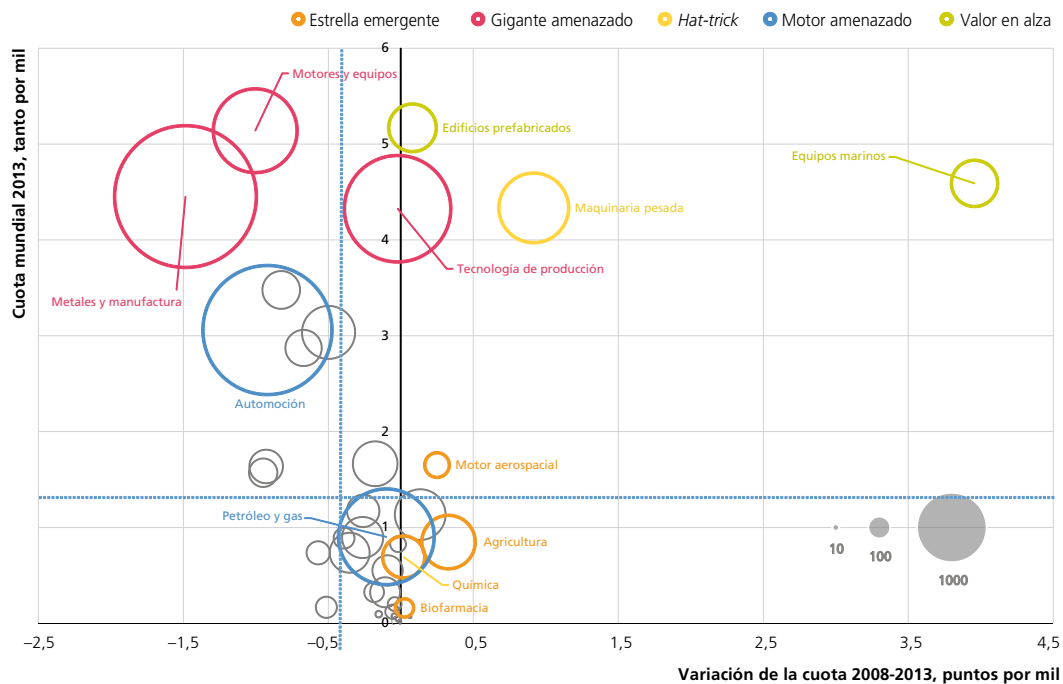
Aunque en otra sección del Informe se analizan en profundidad tres clústeres significativos en la CAPV, el Gráfico 1-15, basado en los datos de exportaciones, permite ver el peso de los distintos clústeres exportadores en la CAPV. En él, se muestran su peso relativo en las exportaciones mundiales del correspondiente clúster en el año 2013 (posición en el eje vertical) y su peso absoluto (tamaño de la burbuja), así como la evolución de la cuota de exportación (posición en el eje horizontal) en el periodo 2008-2013. En ese periodo, la CAPV ha visto reducida su

cuota de mercado en las exportaciones mundiales en 0,39 puntos por mil.

El análisis de la evolución de los distintos clústeres utiliza una tipología desarrollada por un equipo de Orkestra que permite clasificar los clústeres según su relevancia (peso en las exportaciones de la CAPV), según su posición competitiva (cuota en las exportaciones mundiales) y según su dinamismo (aumento en la cuota de exportaciones). Es decir, un clúster será tanto más relevante cuanto mayor sea la burbuja en el Gráfico 1-15, más competitivo cuanto más arriba se sitúe en el gráfico y más dinámico cuanto más a la derecha se ubique. La combinación de esas tres categorías da lugar a la tipología de la Tabla 1-2.

También en el ámbito de la especialización y apoyándose en la base de datos de producción y flujos comerciales interregionales ERCS que se menciona más arriba, Thissen *et al.* (2013) han elaborado una interesante tipología de estrategias regionales de desarrollo. Como los mismos autores advierten, el término estrategia no debe entenderse aquí como producto de un proceso político o de decisiones expresas que hayan llevado a ello, sino que el patrón de desarrollo puede ser

GRÁFICO 1-15 Mapa de clústeres exportadores de la CAPV



Fuente: Elaboración propia con datos de Agencia Tributaria y Naciones Unidas, Comtrade.

TABLA 1-2 Tipología de los clústeres de la CAPV

Tipología	Relevante	Competitivo	Dinámico	Definición	Clústeres
Hat-trick	X	X	X	Está bien posicionado en los tres indicadores, es decir, se encuentra entre los 10 primeros clústeres en cada uno de los indicadores.	Maquinaria pesada
Gigante amenazado	X	X		Su peso en las exportaciones de la CAPV es significativo y su cuota de exportación mundial destaca sobre las del resto de clústeres de la CAPV, pero esa posición se puede ver amenazada por no ser uno de los más dinámicos.	Metales y manufactura Motores y equipos Tecnología de producción
Motor nacional	X		X	Aunque su cuota de exportación mundial no es de las más grandes de la CAPV, su peso en el total de las exportaciones es significativo y su cuota mundial está creciendo.	—
Valor en alza		X	X	Aunque su peso en las exportaciones de la CAPV no es muy grande, su cuota de exportación mundial destaca sobre las del resto de clústeres de la CAPV y, además, esa cuota está creciendo.	Equipos marinos Edificios prefabricados
Motor amenazado	X			Aunque su cuota de exportación mundial no es de las más grandes de la CAPV, su peso en el total de las exportaciones es significativo, pero esa posición se puede ver amenazada por no ser uno de los más dinámicos.	Automoción Petróleo y gas
Valor amenazado		X		Aunque su peso en las exportaciones de la CAPV no es muy grande, su cuota de exportación mundial destaca sobre las del resto de clústeres de la CAPV, pero esa posición se puede ver amenazada por no ser uno de los más dinámicos.	—
Estrella emergente			X	Su peso en las exportaciones de la CAPV y su cuota mundial aún no son muy significativas, pero es interesante tenerlos en cuenta por su dinamismo en los últimos años.	Motor aeroespacial Agricultura Biofarmacia Química

Fuente: Elaboración propia a partir de Aranguren *et al.* (2015), con datos de Agencia Tributaria y Naciones Unidas, Comtrade.

fruto también del juego de las fuerzas del mercado. En todo caso, la tipología recoge los diferentes tipos de respuestas que cabría dar a una de las preguntas clave que al definir el contenido (esto es, el «qué» o *what*) de la estrategia ha de formularse: qué tipo de relación se desea tener dentro de la re-

gión y con agentes de fuera de la región. (Véanse para más detalles Aranguren *et al.*, 2012; Navarro, 2015).

De acuerdo con la tipología propuesta, una región puede haber optado o seguido un proceso de desarrollo basado en la especia-

RECUADRO 1-2 Índices para la identificación de regiones competidoras, para medir la especialización y la apertura

Especialización (CE)

La especialización se mide en términos relativos. Más en particular, la especialización que una región r tiene en un sector s se puede medir por el coeficiente de localización (LQ) del siguiente modo:

$$LQ_{s,r} = \frac{\frac{x_{r,s}}{\sum_s x_{r,s}}}{\frac{\sum_r x_{r,s}}{\sum_{r,s} x_{r,s}}}$$

Aquí x es la variable a la que va referida la especialización (empleo, exportaciones, producción...).

Se considera que una región está diversificada si su estructura se asemeja a la del promedio de las regiones de la UE y que está especializada si su estructura difiere significativamente de aquella. Para medir esa distancia de la estructura sectorial de la región a la que posee el conjunto de la UE, se puede recurrir al índice Theil, que es una medida de entropía-diversidad.

$$\text{Especialización}_r = \left[\frac{1}{s} \frac{1}{\ln(s)} \right] \sum_s \left[\left(\frac{LQ_{r,s}}{\frac{1}{s} \sum_s LQ_{r,s}} \right) \ln \left(\frac{LQ_{r,s}}{\frac{1}{s} \sum_s LQ_{r,s}} \right) \right]$$

Apertura y autoabastecimiento

Un índice tradicional de la apertura de un territorio es el siguiente:

$$\text{Apertura}_r = \frac{X + M}{P} \cdot 100$$

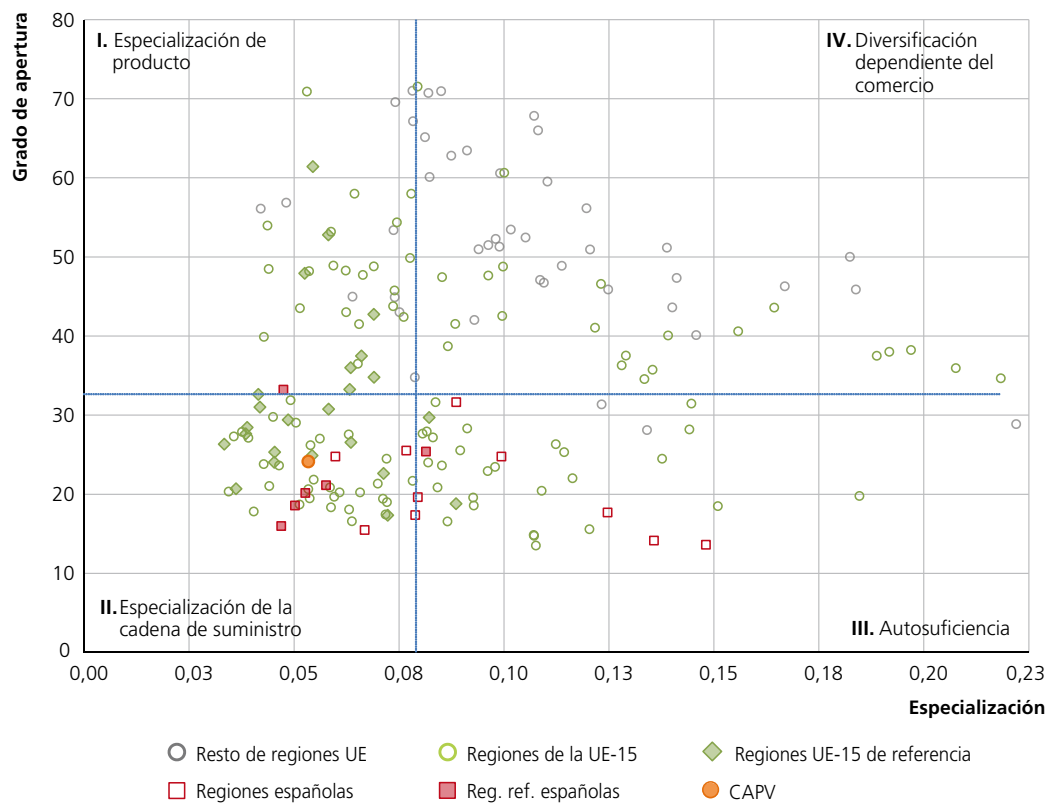
lización en unos pocos sectores o, alternativamente, en la diversificación en un número amplio de actividades. Igualmente, una región puede haber optado por una autosuficiencia, de modo que la mayoría de los *inputs* intermedios que requiere son producidos en la propia región o, alternativamente, puede haber optado por una gran apertura a los mercados internacionales, de los que importa la mayor parte de los *inputs* que requiere para su producción y a los cuales también vende la mayor parte de su producción. Del cruce de esas posibilidades, surge una matriz con cuatro cuadrantes.

- El cuadrante I corresponde a lo que Thissen *et al.* denominan estrategia de

«especialización de producto»: la región se especializa en un número limitado de sectores, cuyos proveedores no están ubicados en el área, sino que proveen de bienes y servicios desde otras regiones.

- Al cuadrante II lo denominan «especialización de cadena de suministro»: la región aparece especializada en un número limitado de actividades, pero, en este caso, los proveedores de dichas actividades aparecen ubicados en la misma región, formando clústeres (de tipo porteriano).
- El cuadrante III corresponde a la «autosuficiencia»: las regiones en este cuadrante producen todo tipo de bienes y servicios,

GRÁFICO 1-16 Estrategias de desarrollo de las regiones de la UE



Fuente: Base ERCS y European Cluster Observatory. Elaboración propia.

incluidos los *inputs* intermedios que son necesarios.

- El cuadrante IV es el de la «diversificación dependiente del comercio»: la región desarrolla un número amplio de actividades, pero buena parte de los *inputs* que requiere para ellas provienen del comercio exterior, y a este se orientan también gran parte de los *output* producidos.

A partir de los datos de la base ERCS, los autores elaboran un gráfico en el que sitúan las diferentes regiones en cada uno de esos cuatro cuadrantes. De la lectura del gráfico se observa que la mayoría de las regiones europeas siguen las estrategias III y IV, en distintos grados; es decir, se encuentran relativamente diversificadas. Hay un grupo de regiones significativo que ha seguido el tipo II de estrategia, es decir, que está especializado y clusterizado. Finalmente, el número de regiones que ha seguido el tipo de estrategia I es muy limitado. Según estos autores, las regiones de los países centrales

tienen hacia la diversificación y la apertura (estrategias tipo III y IV), mientras que las regiones de los países periféricos parecen más orientadas a la especialización en cadenas de suministro. Más en particular, la mayor parte de las regiones españolas, francesas e italianas siguen, de acuerdo con estos autores, la estrategia de tipo III de autosuficiencia.

Desgraciadamente, el gráfico de resultados que publican Thissen *et al.* (2013) no permite identificar regiones concretas y ver, en particular, la posición de la CAPV y de sus regiones de referencia. Tampoco los datos de la base ERCS hechos públicos poseen un nivel de desagregación equivalente al manejado por tales autores en sus cálculos, por lo que una replicación idéntica de aquellos resulta imposible. Pero como esta tipología es interesante, sobre la base de los criterios manejados para hacerla, se ha intentado reconstruir a partir de los datos a los que Orkestra tiene acceso. En el Recuadro 1-2 se especifican los índices computados.

Como se puede observar en el Gráfico 1-16, la CAPV es una región bastante diversificada y su grado de apertura, de acuerdo con los datos de la base ERCS, es claramente inferior al del promedio de regiones europeas. Sus regiones de referencia (pertenecientes todas ellas a la UE-15) son también regiones diversificadas, con un grado de apertura promedio similar al de la CAPV (y por lo tanto, inferior al promedio de la UE). Las regiones españolas presentan un grado de especialización mayor que el de la CAPV, y un grado de apertura algo inferior. Y entre las regiones europeas que no son regiones de referencia de la CAPV o no son españolas, las de los países de la ampliación se caracterizan por una mayor especialización y apertura; y las de la UE-15 por lo contrario.

En resumen, con un grado de diversificación relativamente elevado y un grado de apertura inferior al del promedio de regiones de la UE, puede decirse que la estrategia de desarrollo de la CAPV se asemeja a la de sus regiones de referencia y a la de las regiones grandes de los países de la UE-15.

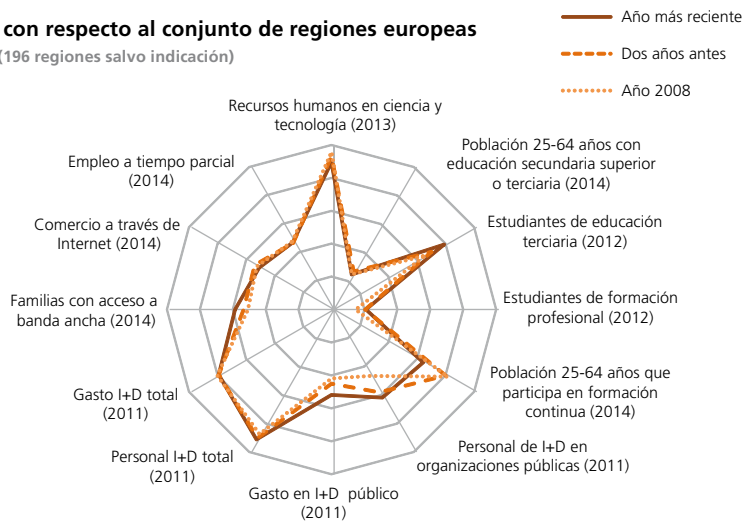
1.5.2 Entorno empresarial

Se reconoce que el entorno empresarial es una clave para proporcionar las condiciones necesarias para que las empresas de un territorio sean capaces de aumentar su productividad y competir efectivamente en los mercados internacionales. Estudios influyentes, como el *Global Competitiveness Report* del World Economic Forum, parten de esta base para analizar un conjunto de indicadores que reflejan la calidad del entorno empresarial. El Gráfico 1-17 presenta una visión general del posicionamiento de la CAPV en varios indicadores que reflejan distintos elementos del entorno empresarial.

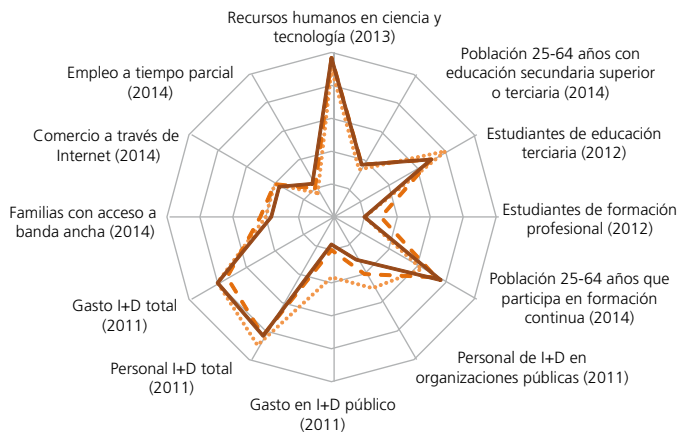
Con respecto a los recursos de personal con que cuenta el territorio, la CAPV mantiene su buena posición en términos de recursos humanos en ciencia y tecnología. El porcentaje de adultos que tienen educación secundaria superior o terciaria es aún menor que en muchas otras regiones europeas y del grupo de referencia. Es positivo que la situación con respecto a los estudiantes de educación terciaria sea mejor y también lo es que haya

GRÁFICO 1-17 Ranking general de los indicadores del entorno empresarial

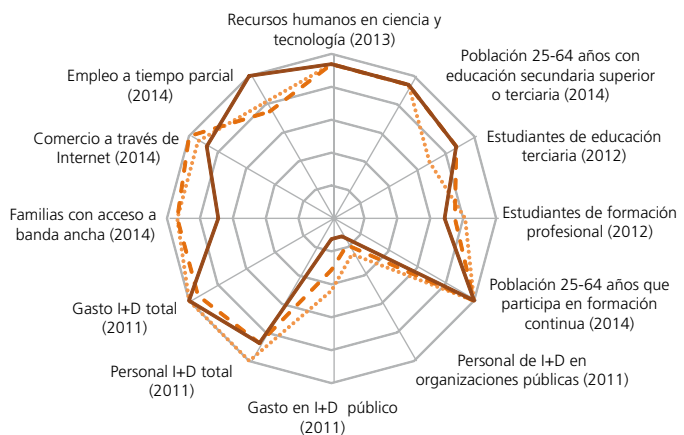
a) con respecto al conjunto de regiones europeas (196 regiones salvo indicación)



b) con respecto al conjunto de regiones de referencia (31 regiones salvo indicación)



c) con respecto al conjunto de regiones españolas (17 regiones salvo indicación)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Nota: Los detalles de cada variable se encuentran en el Anexo 1.

mejorado levemente la posición con respecto al porcentaje de estudiantes de formación profesional, aunque en este indicador la CAPV está aún mal posicionada. La CAPV sí está bien posicionada en términos de formación continua, lo que puede ayudar a mejorar las capacidades de la población adulta. También se observa que, cuando se compara con el resto de las comunidades autónomas españolas, la CAPV aparece muy bien posicionada en todos los indicadores que tienen que ver con el capital humano.

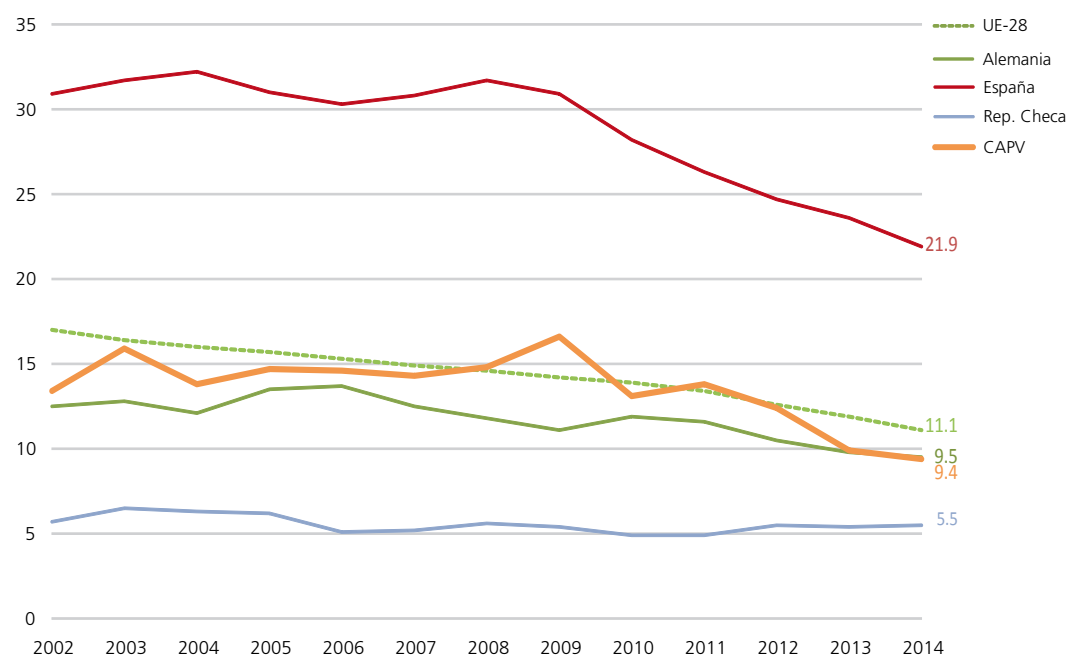
En cuanto a indicadores de innovación, la posición con respecto a personal y gasto en I+D pública (que incluye al gobierno y a las universidades) es peor de la que se obtenía en inversión privada en I+D, pero ha mejorado en los últimos años considerados. Como se ha mencionado más arriba, esto puede ser en parte debido a que la inversión en I+D que se canaliza a través de los centros tecnológicos y los CIC ha sido computada como I+D privada. Cuando se suma la parte privada y pública, el resultado es que la CAPV se encuentra entre el 20% superior de regiones, tanto en personal como en gasto de I+D. Hay que recordar, sin embargo, que los datos más recientes relativos a estos *inputs* de I+D se refieren al año 2011.

El uso de Internet (medido a través del acceso a banda ancha y el comercio electrónico) es una medida aproximativa de la sofisticación de la demanda interna. La posición de la CAPV en estos indicadores es aún relativamente baja, pero es de destacar que se sitúa por encima de la media del *ranking* en España. La posición del indicador de comercio a través de Internet sigue estando en la mitad inferior del *ranking* tanto en la comparación con Europa como con las regiones de referencia.

Otro elemento del entorno que se ha introducido es el porcentaje de empleos a tiempo parcial, que busca medir la flexibilidad del mercado laboral. La posición en este indicador no ha variado significativamente en los últimos años con respecto al conjunto de regiones europeas: la CAPV sigue situándose a mitad del *ranking*. En comparación con las regiones de referencia, la situación de la CAPV es aún inferior e incluso ha caído varias posiciones.

Para completar el análisis de los recursos humanos, se presenta en el Gráfico 1-18 la evolución del indicador de abandono escolar temprano, es decir, el Porcentaje de población de entre 18-24 años de edad que

GRÁFICO 1-18 Porcentaje de población de entre 18-24 años de edad que ha completado como máximo la primera etapa de la educación secundaria y no sigue ningún estudio o formación



Fuente: Eurostat.

ha completado como máximo la primera etapa de la educación secundaria y no sigue ningún estudio o formación. Como se puede observar, la evolución de este indicador es muy positiva. En los últimos años, en particular, los valores en la CAPV se han situado por debajo de los de Alemania y del objetivo del 10% que se ha fijado como meta la Unión Europea. Solo en la República Checa son menores las tasas de abandono escolar. Es posible que este descenso se deba a la imposibilidad de encontrar trabajo, como se refleja en las altas tasas de desempleo juvenil mencionadas más arriba. Pero es sin duda positivo que la población en ese tramo de edad esté aprovechando esa coyuntura para continuar su formación.

La Tabla 1-3 permite ver la relación existente entre el nivel de educación alcanzado (uno de los determinantes de competitividad) y las tasas de actividad y desempleo (indicadores de desempeño intermedio). Como se

puede observar, en cada territorio las tasas de actividad aumentan con el nivel de educación alcanzado. En el caso de los hombres estos niveles son siempre superiores a los de las mujeres; por otra parte, la diferencia entre unos y otras se reduce según aumenta el nivel de educación. Ese aumento en las tasas de actividad es sin duda un elemento positivo de cara a mejorar la competitividad territorial. Se observa también que en el periodo 2010-2014 las tasas de actividad femenina en cada nivel educativo han aumentado más que las de actividad masculina, que en varios territorios (incluida la CAPV) han disminuido durante el periodo considerado. Esto es señal de que las diferencias entre hombres y mujeres en cuanto a la participación en el mercado de trabajo se van acortando, aunque siguen siendo significativas, especialmente entre los estratos con niveles de educación más bajos.

En cuanto a las tasas de desempleo, en la Tabla 1-3 también se aprecia que en todos los

TABLA 1-3 Tasas de actividad y desempleo por nivel educativo y sexo para el tramo 25-64 (2014 en %; y diferencia en puntos porcentuales con 2010)

		Total		Hasta secundaria		Secundaria superior		Terciaria		
		2014	Diferencia 2010-2014	2014	Diferencia 2010-2014	2014	Diferencia 2010-2014	2014	Diferencia 2010-2014	
Tasa de actividad	UE-28	Hombres	83,6%	-0,1%	74,4%	-0,7%	83,9%	-0,6%	90,4%	-0,1%
		Mujeres	70,8%	1,4%	51,3%	0,9%	72,1%	0,1%	84,5%	0,0%
	Rep. Checa	Hombres	89,2%	1,0%	68,4%	-2,2%	89,2%	1,0%	94,1%	0,5%
		Mujeres	72,7%	3,3%	46,6%	-2,8%	73,9%	3,2%	79,3%	2,1%
	Alemania	Hombres	87,5%	0,0%	77,0%	-2,6%	86,8%	0,2%	92,1%	0,0%
		Mujeres	77,2%	1,8%	56,3%	0,8%	78,8%	2,0%	85,7%	0,1%
	España	Hombres	85,9%	-0,7%	81,1%	-1,3%	87,9%	-1,6%	91,1%	-0,2%
		Mujeres	74,2%	3,4%	60,7%	4,0%	78,7%	1,7%	87,0%	0,3%
CAPV	Hombres	84,9%	-0,8%	78,3%	0,5%	85,1%	-1,3%	89,4%	-1,9%	
	Mujeres	74,6%	3,9%	57,4%	5,1%	72,3%	2,2%	87,2%	1,3%	
Tasa de desempleo	UE-28	Hombres	8,9%	0,5%	17,3%	3,1%	7,6%	0,0%	5,1%	0,4%
		Mujeres	9,2%	0,7%	17,2%	2,8%	8,6%	0,5%	6,1%	0,9%
	Rep. Checa	Hombres	4,4%	-1,0%	21,1%	-2,9%	4,2%	-0,9%	2,2%	-0,3%
		Mujeres	6,9%	-0,9%	20,3%	-1,5%	7,1%	-0,5%	3,1%	0,6%
	Alemania	Hombres	5,1%	-2,2%	14,0%	-4,4%	5,0%	-2,4%	2,3%	-0,6%
		Mujeres	4,4%	-1,9%	10,0%	-3,4%	4,2%	-2,1%	2,7%	-0,6%
	España	Hombres	21,5%	4,0%	30,1%	6,4%	19,4%	3,7%	12,3%	2,9%
		Mujeres	23,4%	5,1%	33,3%	7,5%	24,2%	5,2%	15,2%	4,0%
CAPV	Hombres	15,2%	6,4%	25,2%	12,2%	17,4%	8,1%	8,4%	2,3%	
	Mujeres	14,9%	4,8%	22,4%	7,0%	17,6%	6,5%	10,6%	3,5%	

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

Nota: En el caso de la UE-28 los datos corresponden al año 2013, por no estar disponibles los de 2014 para todos los países.

territorios son menores cuanto más alto es el nivel de educación. Salvo en el caso de la CAPV, donde las tasas de desempleo femenino son consistentemente más bajas que las masculinas, lo habitual es que en los niveles de educación más altos esas tasas sean generalmente mayores entre las mujeres y solo en el estrato de población con nivel educativo más bajo ocurre lo contrario. La evolución de este indicador ha sido dispar entre los territorios considerados. En la CAPV, el incremento del desempleo (en puntos porcentuales) es menor cuanto más alto es el nivel de educación. En otros territorios, como la República Checa y Alemania, donde ha caído el desempleo, cuanto menor era el nivel de educación, mayor era la caída del desempleo. Esta se medía en puntos porcentuales, no en porcentajes, ya que cuanto más bajo era el nivel de educación se partía de niveles de desempleo más altos.

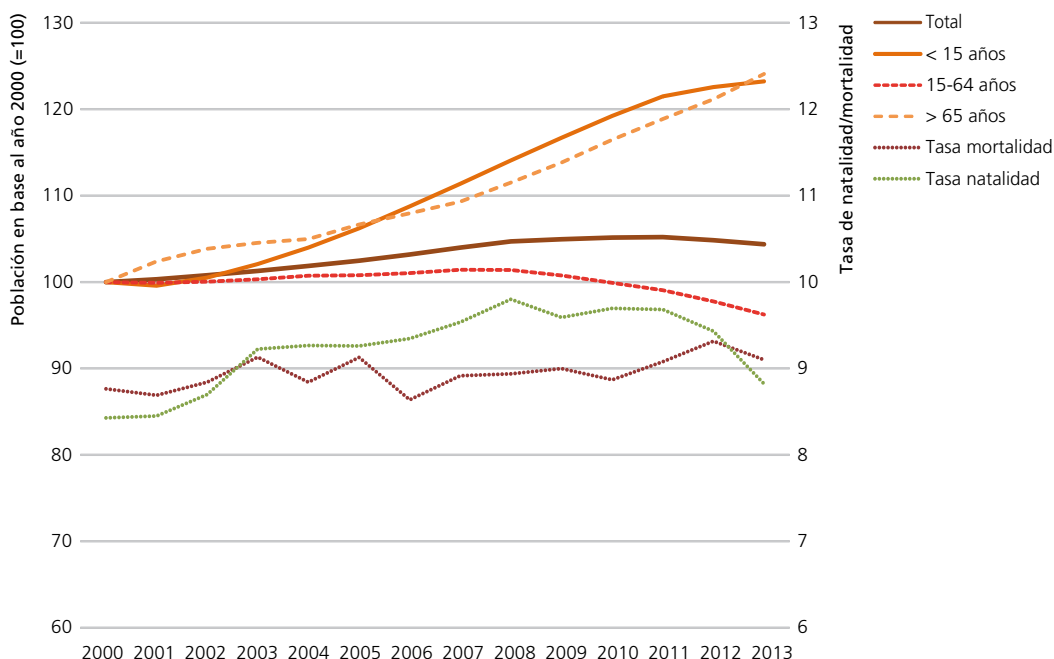
Otro factor relevante del entorno tiene que ver con los cambios demográficos en el territorio. Es importante entender cuál es la evolución de la población total y los cambios que se producen en su estructura por edades, ya que las implicaciones son importantes en las tasas de dependencia, la evolución de la población activa o los patrones de consumo. En el año 2000, la CAPV contaba con una población de 2.070.279 personas. El 72% constituía la población potencialmente activa, con edades comprendidas entre los 15 y los 65 años, la población menor de 15 años conformaba el 12% y el restante 16% eran personas mayores de 65 años.

Tomando esos valores como base, el Gráfico 1-19 muestra la evolución de la población. Como se puede observar, la población total fue aumentando levemente hasta el año 2011 y ha descendido ligeramente a partir de entonces. La evolución poblacional está marcada por el contraste entre la población dependiente (menores de 15 años y mayores de 65), que ha ido creciendo, y la población de entre 15 y 64 años, que creció con lentitud hasta el año 2008 y que ha ido descendiendo de manera pronunciada desde entonces. Esta caída de la población potencialmente activa implica que en el año 2013 solo supone dos tercios de la población total. El aumento del número de personas mayores de 65 años se traduce en un

progresivo envejecimiento de la población, y los incrementos en la población menor de 15 años tienen que ver, aparte de con la llegada de inmigrantes de esa edad, con el aumento en la tasa de natalidad. Esta fue creciendo gradualmente hasta el año 2008, pero en los dos últimos años se ha reducido considerablemente. Las proyecciones recientemente publicadas por la Comisión Europea en el *2015 Ageing Report* indican que se avecinan aún cambios más dramáticos en la estructura por edades en Europa, con un aumento considerable de la ratio de dependencia de personas mayores (las personas mayores de 65 años con respecto a las de edades comprendidas entre 15 y 64 años). Algunas de esas personas mayores permanecerán activas debido a reformas en los sistemas de pensiones, pero se espera que tanto la oferta de mano de obra como el empleo caigan a partir del año 2023.

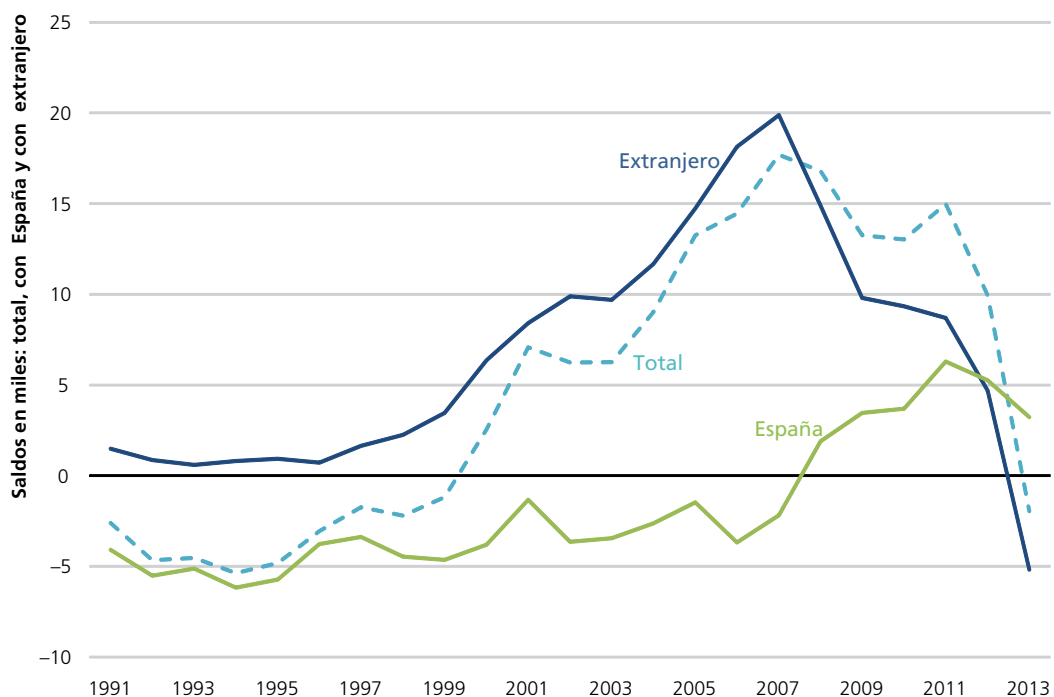
Esos cambios demográficos, tienen mucho que ver con la evolución de los saldos migratorios, reflejados en el Gráfico 1-20. A comienzos de la década pasada, se invirtió el signo de este saldo y la CAPV pasó a ser receptora neta de personas procedentes del exterior (tanto del extranjero como de otras regiones españolas). El saldo migratorio fue aumentando paulatinamente hasta 2007 y el comienzo de la crisis dio lugar a que, aunque se siguiese manteniendo positivo, comenzase a descender. Así, aunque en el año 2011 aumentó ligeramente, volvió a caer nuevamente en el 2012 y en 2013, último año para el que existen datos disponibles, se tornó negativo. El cambio de tendencia que tuvo lugar a partir de 2008 provenía de los flujos de migración con el extranjero, ya que a partir de ese año aumentó el número de personas que salían de la CAPV y disminuyó el número de inmigrantes. El saldo migratorio con el resto de España, sin embargo, siguió aumentando hasta el año 2011. Es decir, hasta entonces se incrementó la diferencia entre el número de personas que se trasladaban a la CAPV desde las otras comunidades autónomas y el número de personas que salían desde la región al resto de España. De hecho, en el 2012 el saldo migratorio desde España superó al del extranjero. En el año 2013, aunque el saldo con España se mantiene positivo, el saldo total se ha tornado negativo. Esto se debe, probable-

GRÁFICO 1-19 Evolución de la población por edades (año 2000 = 100) y tasas de natalidad y mortalidad (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

GRÁFICO 1-20 Flujos migratorios de la CAPV



Fuente: Elaboración propia a partir de Eustat.

mente, a que la situación económico-laboral es mejor en la CAPV que en el resto del territorio nacional, pero no tan buena como en otros países.

1.6 Resumen y conclusiones

En este capítulo se ha realizado un diagnóstico general de la situación competitiva

de la CAPV, que sigue el modelo conceptual avanzado en anteriores Informes de Competitividad y se centra en la evolución ocurrida desde el comienzo de la crisis en 2008. Como ya es habitual en los Informes, la situación de la CAPV se ha comparado con la del conjunto de regiones europeas y, en particular, con unas regiones de referencia que son más similares en términos estructurales, así como con las comunidades autónomas españolas. En este Informe, además de aplicar una metodología renovada para la identificación de las regiones con condiciones estructurales similares, también se ha abordado la posibilidad de comparar a la CAPV con regiones competidoras, es decir, aquellas que están vendiendo productos en los mismas regiones europeas que la CAPV. En este caso, se han explorado dos posibilidades: por un lado, incluir dentro del total de mercados de la UE la propia CAPV y el resto de comunidades autónomas (que es donde la CAPV vende la mayor parte de su producción); y por otro, excluir del total del mercado de la UE el de España.

El análisis ha mostrado que las regiones con las que se comparten condiciones estructurales se caracterizan por tener una población con mayor nivel educativo y más envejecida, altos niveles de urbanización y buena conectividad, especialización tecnológica en ingeniería mecánica e instrumentos, especialización sectorial en manufactura y actividades profesionales científicas y técnicas, y una descentralización administrativa y una calidad institucional superiores a la media europea. En el mercado nacional se compete con el resto de comunidades autónomas españolas y regiones geográficamente próximas, así como con las grandes regiones europeas. En el exterior, sin embargo, ya no se compete con la mayoría de las regiones españolas, pero sí con las europeas de mayor tamaño. Dado que para aprender mediante la comparación resulta necesario poder extraer lecciones que resulten aplicables, del análisis realizado se concluye que las regiones de referencia más pertinentes son aquellas que tienen características estructurales similares.

Los últimos años para los que se tiene información a nivel regional varían de unos indi-

cadores a otros (en función de la disponibilidad de datos) y en algunos, como el PIB per cápita, ese año es el 2011. Por lo tanto, el estudio temporal se ha completado para algunos indicadores realizando un análisis de evolución en el que la comparación se ha llevado a cabo con la UE-28, España, Alemania (como representante de las economías más desarrolladas en Europa), la República Checa (uno de los países de la ampliación que es un competidor potencial de la CAPV) y Estados Unidos (cuando existen datos comparables disponibles). Esto permite entender mejor qué sucedió al comienzo de la crisis y qué está ocurriendo desde entonces.

Con respecto a los indicadores de resultado final, la crisis se ha dejado sentir en gran medida en los indicadores de carácter social, medidos por la percepción general en cuanto al bienestar y por el indicador de desempleo de larga duración, que va empeorando de manera continuada. En los aspectos económicos, el PIB per cápita se vio afectado de manera parecida al del conjunto de regiones europeas al comienzo de la crisis, por lo que la situación no se ha visto afectada en términos relativos. Sin embargo, en los años más recientes, las economías más desarrolladas (e incluso la República Checa) han comenzado un repunte que en la CAPV se ha retrasado y que solo se observa en 2014, último año disponible.

En cuanto a los indicadores de desempeño intermedio, la posición relativa de la CAPV sigue siendo bastante débil cuando se la compara con la de otras regiones europeas y, particularmente, con las regiones de referencia. Si bien es cierto que la CAPV está bien posicionada en cuanto a productividad, eso se debe a que, además de partir de un buen nivel, ha habido una gran destrucción de empleos desde 2009 a 2013, que ha conducido a incrementos pasivos de productividad. Solo en el último año se observa que el aumento de la productividad va acompañado de una ligera creación de empleo, aunque este no se ha traducido en una reducción de la tasa de empleo, debido al aumento aún mayor de la población activa. Generar empleos es, por tanto, uno de los grandes retos a los que se enfrenta la CAPV. En lo tocante a los indicadores de innovación, la CAPV se carac-

teriza por un pobre desempeño patentador. La situación no es mucho mejor cuando se analizan las empresas innovadoras, ya que la CAPV se encuentra algo por debajo de la media en innovación tecnológica (producto y proceso), y claramente por debajo en la no tecnológica (organizativa o de *marketing*). Sin embargo, la CAPV presenta un alto porcentaje en ventas de productos nuevos para la empresa o el mercado, lo que puede indicar que se está aprovechando de la difusión tecnológica.

Por último, tras la gran caída que sufren las exportaciones de la CAPV en 2009, estas comienzan a recuperarse, pero a un ritmo inferior al de otros lugares. Ha sido en 2014, un buen año para el crecimiento de las exportaciones, cuando la CAPV ha logrado recuperar el retraso con respecto a Alemania y la UE-28, si bien todavía queda lejos de los avances de exportaciones habidos en España y, sobre todo, en la República Checa y Estados Unidos. Respecto a esa apertura exterior, la tipología de estrategias de desarrollo presentada en el capítulo muestra que, aunque bastante diversificada (rasgo que comparte con las regiones de los países avanzados), la CAPV presenta un grado de apertura comercial inferior al del promedio de regiones europeas, aunque similar al de las regiones de referencia.

Los determinantes de la competitividad que se han analizado en este capítulo dan algunas pistas sobre factores en los que se puede incidir para lograr ese objetivo de creación de empleos y de mantenimiento y mejora del desempeño competitivo. Para conseguirlo, parece fundamental proseguir los esfuerzos para aumentar la eficiencia del sistema de innovación, porque hasta ahora los altos niveles de inversión en I+D no se traducen en un alto porcentaje de empresas innovadoras o un buen desempeño patentador. Asimismo, sería recomendable que aumente la cooperación y conexión del sistema vasco de innovación con el exterior.

Profundizando en esa especialización económica, ya que también marca la futura evolución de la competitividad, la CAPV todavía mantiene una buena posición en cuanto a empleo en manufacturas de tecnología alta y medio-alta, aunque su volumen se ha re-

ducido estos últimos años. En contrapartida, está mejorando la de servicios intensivos en conocimiento. Además, aunque ha habido una caída en la cuota mundial de las exportaciones, hay algunos clústeres exportadores que han tenido un comportamiento especialmente positivo y que, de acuerdo con la tipología presentada en este capítulo, pueden considerarse *hat-tricks*, tales como la maquinaria pesada, valores en alza (equipos marinos y edificios prefabricados) o estrellas emergentes (motor aeroespacial, agricultura, biofarmacia y química). La evolución de otros, sin embargo, es más preocupante, dado que han perdido cuota de mercado y tienen un peso muy grande en las exportaciones vascas bien como gigantes amenazados (metales y manufacturas, motores y equipos, y tecnología de producción) o como motores amenazados (automoción y petróleo y gas). Potenciar que los primeros sigan creciendo y ayudar a que los segundos vuelvan a aumentar su cuota de mercado sería también recomendable.

La creación de empleo dependerá, por su parte, de tener una población apropiadamente formada y, en ese sentido, los indicadores analizados muestran que la CAPV está bien posicionada en cuanto a número de estudiantes de educación terciaria, pero no tanto en lo relativo a los de formación profesional. Hay que valorar muy positivamente el hecho de que la formación continua esté muy presente en el territorio y de que haya bajos niveles de abandono escolar. Sin embargo, hay que matizar que estos miden la cantidad de personas formadas, pero no la calidad de la educación ni su adecuación a las capacidades o habilidades requeridas por el mercado. Aun así, los datos muestran que cuanto menor es el nivel educativo, mayor es la tasa de desempleo.

Todo eso debe aplicarse teniendo en cuenta los cambios demográficos que se están produciendo (disminución de la población en edad de trabajar, envejecimiento de la población, pero también un cierto aumento de la población menor de 15 años, que parece estar ralentizándose en los dos últimos años) por las implicaciones que tiene en el mercado de trabajo, en la planificación de la educación o en nuevas oportunidades de mercado. Otro aspecto fundamental para la

evolución demográfica son los flujos migratorios, que ya se han tornado negativos.

Los elementos abordados en este capítulo ayudan a ver cómo se posiciona la CAPV en el conjunto de Europa, en España y con respecto a las regiones de referencia. Conocer esa situación es el punto de partida para acometer la transformación produc-

tiva. El resto de secciones invitan a profundizar más en algunos de los factores que aquí ya se han esbozado, para lo cual se realizan análisis sectoriales en profundidad y se estudian, asimismo, los determinantes relativos al tamaño empresarial o la propiedad, así como las diferencias existentes en los distintos niveles territoriales dentro de la CAPV.

2

Costes laborales, rentabilidad y productividad

2.1 Introducción

Si la competitividad es la capacidad de mantener un alto nivel de renta y de aumentarlo en un contexto de apertura a los intercambios internacionales, no cabe duda de que el indicador que mejor la mide es la productividad. Dado que la tasa de crecimiento de la economía consiste precisamente en el sumatorio de los incrementos de la productividad y de la ocupación, existen dos fuentes de crecimiento: una de carácter extensivo, derivada del aumento de la población ocupada, y otra debida al incremento de la eficiencia con la que trabaja esa fuerza laboral. Adam Smith (1776) expresó todo esto con gran sencillez: «la riqueza de las naciones está determinada por la pericia, destreza y juicio con que se aplica generalmente el trabajo y por la proporción de la población que se emplea en trabajo útil», e incluso añadió que más por la primera causa que por la segunda. En efecto, a largo plazo cabe presumir que la modernización de los mercados laborales, como la que ha registrado la economía vasca en el último ciclo de crecimiento, tenderá a agotar el margen de incorporación de la población a la fuerza laboral, con lo que el crecimiento de la renta por habitante dependerá del avance de la productividad.

Para ir un poco más allá hay que aclarar qué es la productividad. El concepto de productividad más extendido es el de productividad del trabajo, cuya expresión más precisa es la del valor añadido por hora de trabajo. Aunque sin duda este es un indicador relevante, no deja de plantear problemas, porque el trabajo no es el único factor de producción

que es retribuido con una participación en el valor añadido. Eso significa que la productividad aparente del trabajo es la medida correcta si lo demás permanece constante. Pero si la dotación de capital aumenta o disminuye, la sola consideración del trabajo llevaría a una estimación errónea de la eficiencia del proceso productivo, que es lo que trata de medir la productividad. De ahí surge el concepto de productividad total de los factores (PTF), que intenta medir la eficiencia del proceso productivo teniendo en cuenta la contribución de todos los factores de producción, es decir, ponderando la productividad del trabajo y la del capital, tal y como se explica con más detalle en el Recuadro 2-3. De acuerdo con la evidencia histórica, el proceso de desarrollo económico se caracteriza por un aumento relativo del capital respecto al trabajo, esto es, por una creciente mecanización, que también se conoce como profundización del capital. Por eso, es importante identificar la parte del crecimiento del producto que es imputable a ese mayor uso del factor capital. Por si lo anterior no fuera suficiente (una cosa es la dotación de capital y otra su utilización) y, dado que el ciclo económico entraña importantes oscilaciones en el uso de la capacidad productiva, habrá una variación del producto a consecuencia de la misma, y esto es algo que habrá que tener en cuenta en los resultados.

Si la productividad del trabajo o, mejor aún, la PTF es el verdadero indicador de la competitividad, ¿cuál es la razón de que se insista tanto en los costes laborales? Los costes laborales tienen que ver con el reparto del producto. Es verdad, pero ¿qué sentido tiene

RECUADRO 2-1 Tres conceptos de costes laborales

Si se descompone el producto interior bruto (PIB) Y en precios P y en su valor constante Y_c , y se definen los costes laborales nominales medios (CL_n) como cociente de la retribución total del trabajo W y la ocupación L , de la manera siguiente:

$$Y = P \cdot Y_c \quad CL_n = W/L$$

Los costes laborales unitarios nominales responden a la formulación siguiente:

$$CLU_n = CL_n / (Y_c / L) = (W / L) / (Y_c / L) = W / Y_c$$

O lo que es igual, responden al cociente del salario nominal medio dividido entre la productividad real media, para lo que se imputa a los autónomos una retribución media igual a la de los asalariados. Ahora bien, si lo que se consideran son los costes laborales unitarios reales (CLU_r), entonces hay que corregir los salarios por el nivel de precios, lo que arroja la expresión siguiente:

$$CLU_r = (CL_n / P) / (Y_c / L) = (CL_n \cdot L) / (P \cdot Y_c) = W / Y$$

Así, al prescindir de la distinción entre ocupados y asalariados, el resultado es la participación de las rentas del trabajo en el PIB. Esta segunda medida es relevante para analizar las tensiones en torno a la distribución del producto, pues una subida nominal de salarios se puede ver más que compensada por un aumento de precios de forma que su participación en el PIB se reduzca.

Si los salarios reales evolucionan de acuerdo con la productividad real, la distribución del PIB permanece estable. Pero esta llamada «regla de oro» no garantiza que se mantenga la posición competitiva de las empresas si el crecimiento nominal de las demás economías es menor. Por eso, la primera de las medidas (los CLU_n) resulta relevante para analizar la evolución de la competitividad de las empresas de un territorio: si, como ha ocurrido desde el nacimiento del euro, los CLU_n suben más que la media europea, las empresas pierden competitividad (Alberdi, 2013b); si, por el contrario, crecen menos, entonces se consigue una ventaja relativa que favorece las exportaciones.

Autor: Alberto Alberdi. Dirección de Economía y Planificación, Gobierno Vasco.

ocuparse de la distribución cuando de lo que se habla es de competitividad?

Para responder a esa pregunta es útil repasar los tres conceptos diferentes de costes laborales que se formulan en el Recuadro 2-1. Para empezar, los costes laborales nominales (CL_n) dan una primera idea básica de la ventaja o desventaja de las empresas de una economía. Pero, obviamente, no son más competitivas las empresas del país que tiene los menores salarios porque hay que tener en cuenta otra serie de cosas: los costes de otros *inputs* (entre ellos la energía), la diferenciación de productos, la eficiencia de la empresa, así como la eficiencia del país que da apoyo a la producción. Los costes laborales lo serían todo si el resto de aspectos no importasen; pero eso es poco realista porque es tanto como suponer que el efecto país y el efecto empresa no cuentan. La manera de hacer que cuenten es tener presente la eficiencia, esto es, la pro-

ductividad real. Para ello, hay que relacionar los costes laborales con las unidades producidas; y de ahí nace el concepto de costes laborales unitarios nominales (CLU_n). Este concepto es relevante por dos motivos. En primer lugar, porque describe las condiciones que realmente importan para la empresa en la competencia con sus homólogas de otros países. En segundo lugar, porque este sí tiene significación para motivar movimientos de capitales o para favorecer la producción en un determinado territorio en el seno de una empresa con múltiples localizaciones. Se trata además de un concepto especialmente relevante cuando se considera la actividad dentro de una misma área monetaria, como la zona euro, en la que no existen distorsiones debidas a las alteraciones del tipo de cambio de la moneda. Como es sabido, en tales condiciones, al no haber la posibilidad de modificar el tipo de cambio, el ajuste debe realizarse directamente en los salarios y los precios, que

RECUADRO 2-2 Piketty y la competitividad

En su obra *El capital en el siglo XXI*, Piketty (2014) parte de lo que él denomina su primera ley, que en su notación es $r = \alpha / \beta$. Aquí, r es la rentabilidad del capital, α es la participación de los beneficios en la renta y β es la relación capital-producto. Ahora bien, más que una ley es una simple identidad. La rentabilidad del capital (r), que es el cociente entre los beneficios (B) y el capital (K), puede expresarse como producto de la participación de los beneficios (B) en la renta (Y) y de la productividad del capital (K) o inversa de la relación capital-producto, de la manera siguiente:

$$r = \frac{B}{K} = \frac{B}{Y} \frac{Y}{K}$$

Pero en lugar de la visión convencional de β como un indicador de la utilización de la capacidad productiva que fluctúa con el ciclo pero sin una tendencia a largo plazo, Piketty le atribuye una tendencia histórica de acuerdo con la cual cada vez se precisa una mayor dotación de capital para obtener una misma unidad de renta. La estabilidad que niega a β se la atribuye a r , que no puede ir muy lejos del 4% o 5% característico del siglo XIX. De eso se desprende la necesidad de un crecimiento de la participación de los beneficios α .

La pretendida segunda ley de Piketty, conforme a la que $\beta = s / g$, no es más que la ecuación de Harrod-Domar en la que s es la propensión al ahorro (S / Y) y g la tasa de crecimiento, pero reordenada para sugerir que es β la que depende del crecimiento y la acumulación, y no el crecimiento el que depende de la acumulación y la tecnología representada por β a la manera keynesiana, que sustituyendo una igualdad en otra había alumbrado la llamada ecuación de Cambridge:

$$r = (\alpha / s) g = (B / Y) / (S / Y) = (B / S) g$$

Para Piketty no solo ocurre que $r > g$ —algo que se ha dado siempre porque la cuota de los beneficios es mayor que la del ahorro—, sino que cada vez lo será más porque g va a declinar por el estancamiento de la población y de la productividad, mientras que r tiene un suelo claro no menor del 3% o 4%. Resumiendo, la productividad del capital declina, la productividad total declina, el crecimiento declina, pero la rentabilidad no, con lo que los beneficios se apoderarán de la tierra. Pero obviamente el capital no es así ni siquiera en el siglo XXI. La rentabilidad es la que es endógena, como lo es el crecimiento, y no lo es α , que si crece lo hace por la globalización y la desregulación laboral, pero se enfrenta a un límite social y al del estancamiento propiciado por la falta de demanda.

Hay que recordar también que la rentabilidad del capital se puede expresar como el producto de las divergencias entre el salario-hora (W / L) y la productividad (Y / L) por un lado, y el grado de mecanización (L / K) por otro:

$$r = \frac{B}{K} = \left(\frac{Y}{L} - \frac{W}{L} \right) \frac{L}{K}$$

Cuando el capital por hora está creciendo, mantener la rentabilidad requiere que la brecha entre renta y salarios se agrande; cuando la mecanización alcance su máximo, se podrá mantener la rentabilidad con el salario creciendo al ritmo de la productividad y, por lo tanto, con una distribución de la renta estable. Ahora bien, ni durante el proceso ni en el estado estacionario se podrá sostener que haya un valor de r objetivamente necesario al que tiene que adaptarse la distribución de la renta.

Autor: Alberto Alberdi. Dirección de Economía y Planificación, Gobierno Vasco.

es lo que se conoce como devaluación interna.

Por último, un tercer concepto emerge al tener en cuenta los salarios reales en vez de los nominales, lo cual se consigue dividiendo los salarios nominales entre el índice de pre-

cios y relacionándolos con la productividad. De ese cociente de salarios reales y productividad surge el concepto de costes laborales unitarios reales (CLUr). Esa comparación mediante un cociente del coste laboral real y el producto real remite, tal y como se muestra en el Recuadro 2-1, al mismo concepto de

participación de los salarios en el valor añadido, es decir, a la distribución funcional de la renta.

Una vez expuestos los tres conceptos, cabe hacer dos consideraciones importantes. La primera es que se puede tener unos CLUr estables con un fuerte incremento de precios y, por tanto, con un desajuste de los CLUn que tiene un impacto claro en la competitividad, como se ha apuntado más arriba. En tal caso, la tensión en la distribución se traslada a los precios, no se consiguen cambios en ella, pero sí una merma de competitividad por la falta de ajuste a la norma de precios que siguen los países competidores. La segunda tiene que ver con la afirmación de que es más competitiva la economía que tiene los CLUr más bajos, que es tanto como decir que lo es la que tiene una peor distribución funcional de la renta. Esto, no obstante, no es cierto y merece por ello una explicación.

Tal y como se expone en el Recuadro 1-2 es cierto que la rentabilidad del capital depende de esa distribución: cuanto mayor es la participación de los beneficios en el producto, mayor es la rentabilidad; ahora bien, también depende de la productividad del capital. Por otra parte, no hay que olvidar que los salarios son una parte fundamental de las rentas que determinan la demanda agregada, por lo que el nivel de renta no es independiente de ellos. Habría que considerar, pues, los efectos en el consumo y en la inversión, y no solo en las exportaciones, que es la línea argumental dominante en torno a la reducción de costes laborales.

Además de lo anterior, resulta evidente que no se puede equiparar directamente la competitividad —una cualidad que se predica del conjunto de la economía— con la rentabilidad del capital, un indicador importante, pero que está influido por la distribución de la renta. Y esto, aunque la tasa de rentabilidad desempeñe un papel importante como motor de los procesos de acumulación.

A la vista de todo lo anterior, está claro que todos los conceptos son relevantes y que se impone un tratamiento equilibrado de todos ellos que permita valorar su nivel y evolución de acuerdo con su significación de cara al

crecimiento económico. Por eso, en lo que sigue se examina la evidencia empírica reciente para la economía vasca. Se comienza por los conceptos de costes, que conducirán a considerar también el concepto de rentabilidad, el cual, a su vez, también está ligado a la competitividad y desempeño de las economías. Por último, se realizará un análisis de la productividad, que en el caso de la PTF merecerá alguna explicación adicional (que se brinda en el Recuadro 2-3). Para ello se trabajará con un conjunto coherente de datos provenientes de la base Ameco de la Comisión Europea y del Eustat (en el caso vasco hay que añadir el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE)-Fundación BBVA como fuente para el *stock* de capital). Además, hay que hacer notar la necesidad de realizar estimaciones propias para completar las series; por eso, los datos de 2013 y 2014 deben considerarse siempre como provisionales.

Por tanto, se trata de conceptos derivados de las cuentas económicas, siguiendo el esquema conceptual de los recuadros y teniendo en cuenta que, para poder realizar comparaciones internacionales, se expresan en términos de paridad de poder de compra con base en 2010. A este respecto, hay que advertir que el índice de paridad que se ha tomado para la economía vasca es el de la UE-15, porque se considera más representativo y acorde con el nivel de renta de la CAPV, por más que la práctica habitual consista en aplicar el índice de la economía española a la economía vasca. Este índice de la UE-15 supone una merma de cerca de un 5% en el poder adquisitivo frente a la UE-27, mientras que el de España tiene el efecto de aumentar su capacidad en torno a un 6% sobre esta misma referencia. Como se ve, el sumatorio de ambos arroja una diferencia sustancial, que afectará a las comparaciones entre los niveles relativos de los países. Sin duda, la solución óptima pasaría por contar con un índice propio, pero, ante esa laguna y dada la necesidad de aplicar uno ajeno, no hay duda de que la opción de la UE-15 es claramente preferible a la de España. De hecho, la divergencia existente entre la UE-15 y España está muy próxima a la estimada por Alcaide (2011) entre esta y sus comunidades autónomas más desarrolladas.

2.2 Costes laborales

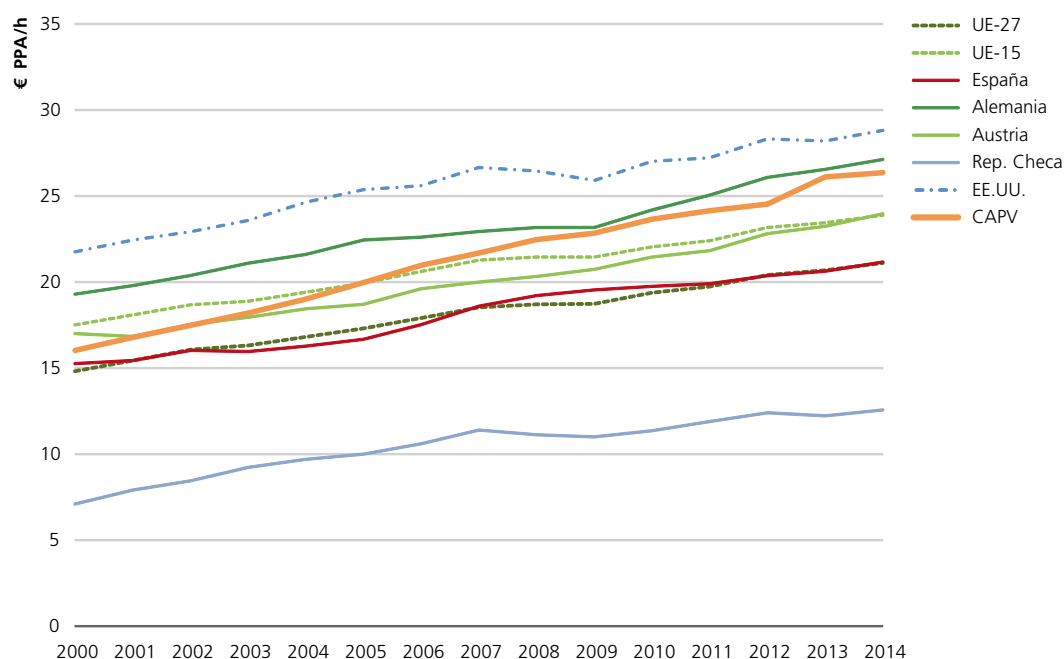
Mientras que la economía española presentaba durante los años de expansión anteriores a la crisis unos niveles de costes laborales por hora trabajada casi totalmente alineados con la UE-27, los de la economía vasca lo estaban con los de la UE-15. Ahora bien, con la llegada de la crisis, se han separado de esta para acabar acercándose a los de Alemania. Este país, que es tanto por razones de tamaño como por aspectos cualitativos la economía líder de Europa, tenía unos costes más elevados que los de la CAPV y la UE-15, e incluso bastante próximos a los de Estados Unidos en el momento del nacimiento del euro. Ahora bien, tras las reformas de 2004, en Alemania comenzó a apreciarse un periodo de contención persistente que fue abriendo una brecha en este país respecto a Estados Unidos y también respecto a la UE-15. Esta brecha solo ha comenzado a cerrarse con la crisis. Ese comportamiento también motivó que la CAPV fuera perdiendo su ventaja inicial en costes respecto a la economía alemana.

En la actualidad, la situación comparada se caracteriza por que Estados Unidos tiene unos costes aproximadamente un 10% mayores

que los de Alemania; la economía vasca tiene una posición muy cercana a la de este país, en tanto que la UE-27 y España se encuentran más de un 20% por debajo. Mención aparte merece la República Checa, también contemplada en el Gráfico 2-1, como referente de las economías de la ampliación hacia el este. Este país, a pesar de experimentar un crecimiento importante, mantiene un diferencial enorme respecto al núcleo de Europa y, por tanto, respecto a la economía vasca. En el último año contemplado, los costes laborales nominales de la República Checa son prácticamente la mitad de los de la economía vasca; por esto, siguen siendo pertinentes las observaciones reiteradas en anteriores informes de que esa posición competitiva relativa no es sostenible en aquellos casos en que no hay una diferenciación que se manifieste en mayores niveles de productividad.

Pero las dificultades no acaban ahí precisamente, pues cuando se relacionan esos costes laborales con los niveles de productividad, es decir, cuando se pasa al concepto de costes por unidad de producto (CLU nominales), se aprecia una evidente descompensación de ambos y una clara divergencia respecto al comportamiento europeo medio.

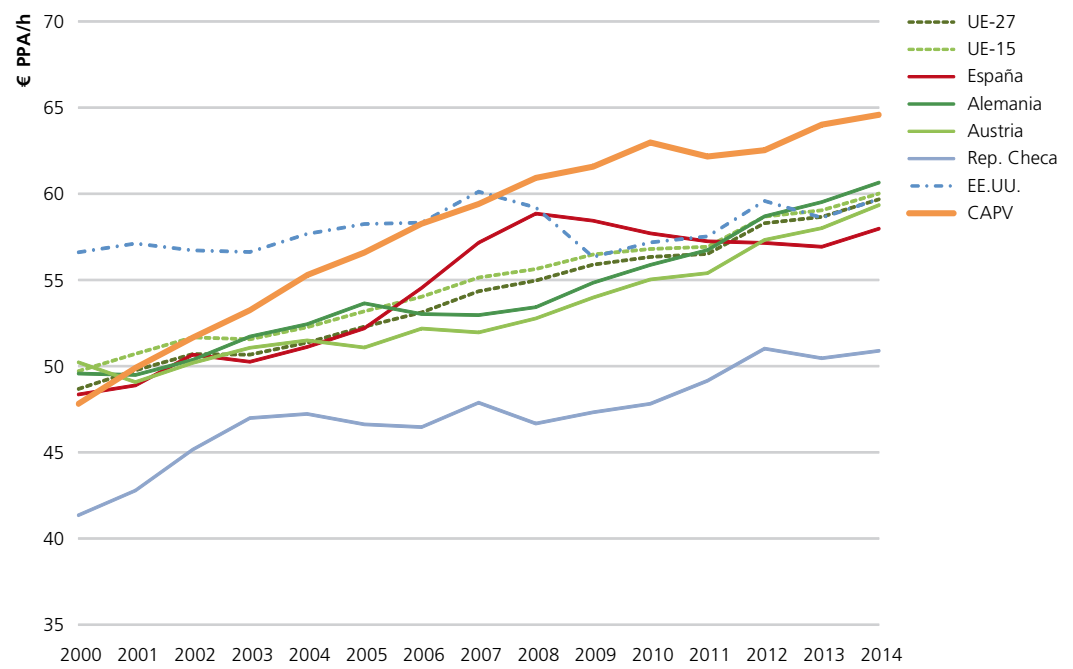
GRÁFICO 2-1 Coste laboral nominal por hora trabajada



Fuente: Ameco, Eustat y elaboración propia.

Euros en paridad de poder de compra.

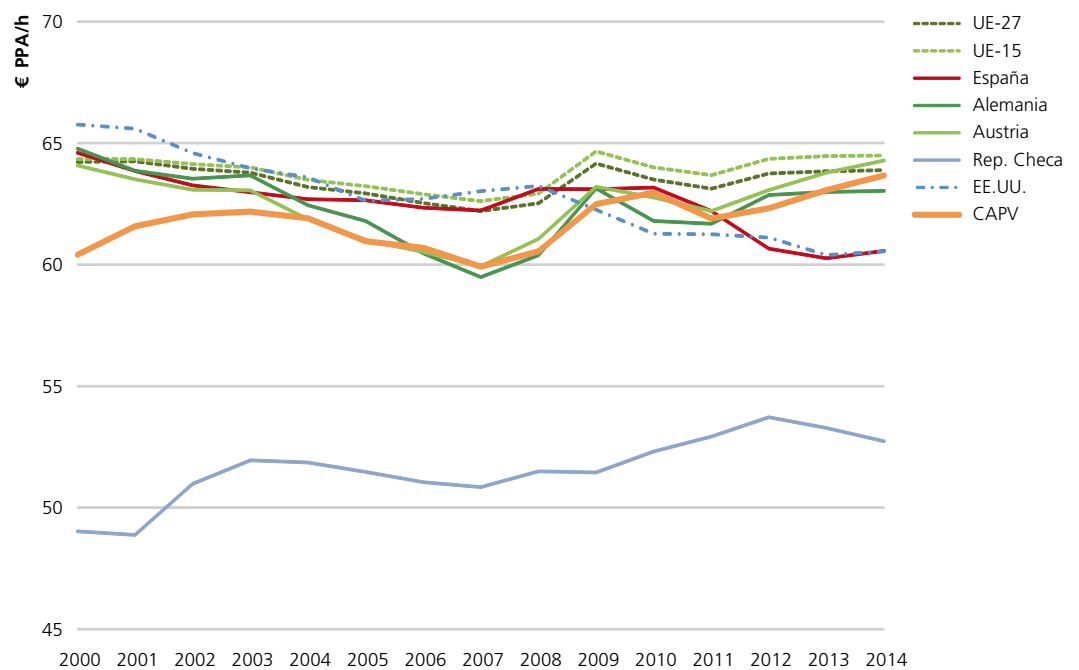
GRÁFICO 2-2 Costes laborales unitarios nominales por hora trabajada (2000-2014)



Fuente: Ameco, Eustat y elaboración propia.

Ratio del coste nominal y la productividad real en paridad de poder de compra.

GRÁFICO 2-3 Costes laborales unitarios reales (2000-2014)



Fuente: Ameco, Eustat y elaboración propia.

Ratio del coste laboral real y la productividad real en paridad de poder de compra.

Es sabido que algunas economías del sur, y en particular la española, registraron un comportamiento de costes y precios nomina-

les completamente desajustado respecto a la regla de precios de la unión monetaria —el 2% anual—. Esto fue así precisamente desde

el lanzamiento de la propia unión, cuando ya no se podría compensar el desajuste mediante una devaluación del tipo de cambio. Esto se refleja bien en el Gráfico 2-2, pero con una particularidad en lo que se refiere al comportamiento de la economía vasca: en su caso, la evolución de los CLUn fue incluso algo más desequilibrada que la de los de la economía española. Además, cuando las tendencias se rompieron con el estallido de la gran recesión, el ajuste de la economía española fue drástico, con un claro descenso de los CLUn (que se refleja en el Gráfico 2-2), mientras que el de la economía vasca fue mucho más suave, de modo que solo pudo recuperar algo de la competitividad perdida en los años de la expansión.

Los mecanismos de formación de salarios y precios existentes en la CAPV que conducen a esos comportamientos de los costes laborales nominales, aunque perjudican la competitividad de la economía, especialmente dentro de la misma zona monetaria, no necesariamente se traducen en cambios en la distribución funcional de la renta. La variación de los CLUn no implica necesariamente cambios en la distribución del valor añadido entre beneficios y salarios, ya que los CLUn pueden aumentar sin que lo haga la cuota de los salarios, y pueden disminuir sin que crezca la parte del excedente. Efectivamente, cuando se deflactan los costes laborales nominales para obtener los costes laborales unitarios reales, lo que se obtiene es la ratio de distribución del valor añadido entre salarios y excedente, conforme se muestra en el Recuadro 2-1.

Pues bien, en el caso de la economía vasca, los CLUr han fluctuado durante la fase alcista, pero sin apartarse de economías como la alemana. Los CLUr presentan además un nivel próximo al de esa economía que es menor que el de las demás de referencia en Europa, dejando de lado el caso de países mucho menos desarrollados como la República Checa, que también se incluye en el Gráfico 2-3. La economía vasca también parece haber contenido los CLUr después de la crisis, si bien parece que en los dos últimos

años (cuyos datos son todavía provisionales) ha iniciado una recuperación.

2.3 Rentabilidad del capital

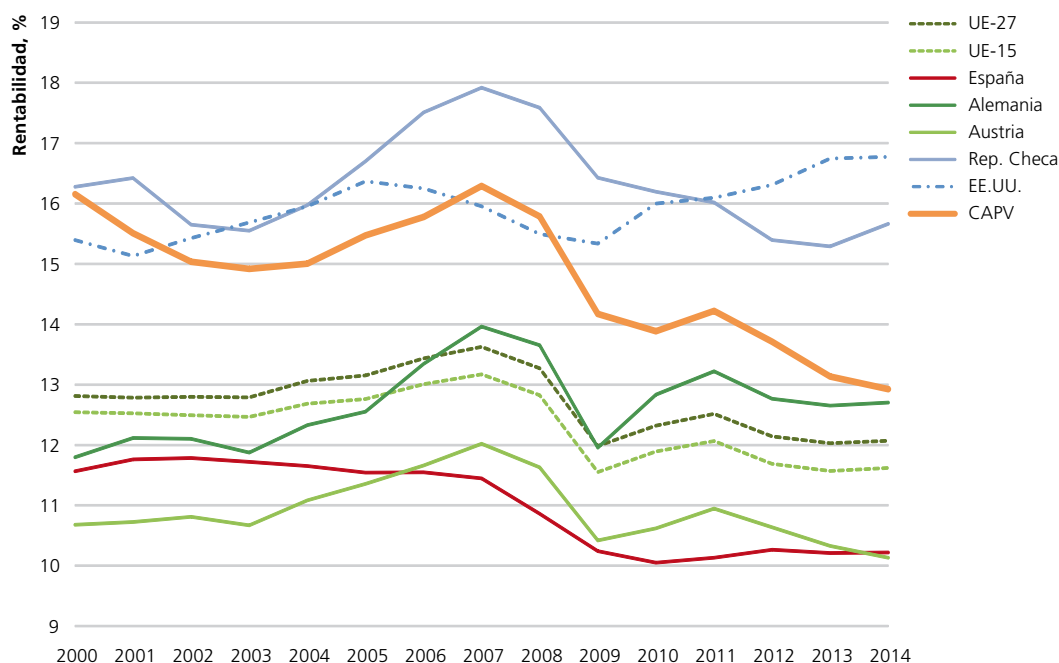
La cuestión que cabe preguntarse ahora a la vista de lo expuesto en el epígrafe anterior es qué efectos puede tener ese comportamiento de los CLUr; en particular: cuál es su impacto en la rentabilidad del capital, ya que la expectativa de rentabilidad es el motor de la acumulación productiva y, por lo tanto, del crecimiento a largo plazo. Pues bien, para responder a esa pregunta hay que considerar el eslabón que une ambos conceptos, que no es otro que la productividad del capital (o lo que es igual, la inversa de la relación capital-producto), tal y como se explica en el Recuadro 2-2.

Por eso, hay que advertir antes que nada que el concepto de capital que se maneja en el análisis macroeconómico de la productividad y de sus determinantes es el de capital físico total, es decir, el *stock* de capital obtenido de los flujos de inversión a partir de método de inventario permanente. Conforme a este, el valor de la relación capital-producto β se mueve entre 2,5 y 3,5 para el conjunto de países y áreas que se han venido incluyendo en este análisis, y en general para todo el periodo que va desde 1960 hasta 2014, que es el que cubre la base de datos. Eso confirma la visión convencional de que existen fluctuaciones y diferencias entre países, pero sobre un fondo de estabilidad¹⁰.

Asimismo, hay que recordar que este *stock* de capital incluye las viviendas, un hecho que se deja notar en el valor de la ratio final, y que lo hará especialmente en el de aquellas economías que tienen un gran sector inmobiliario residencial, como es el caso de España. No se olvide tampoco que al capital residencial se le imputa una ratio objetivo del 4% para obtener el valor añadido, y que ese valor es considerablemente más reducido que el del capital productivo privado, como se verá a continuación.

¹⁰ La utilización de un concepto de capital financiero frente a uno de *stock* de capital real como el de la base Ameco determina valores más bajos de la productividad y una tendencia creciente, tal y como ocurre en el análisis de Piketty (2014).

GRÁFICO 2-4 Rentabilidad bruta del capital (2000-2014)



Fuente: Ameco, Eustat, IVIE-Fundación BBVA y elaboración propia.

Ratio del excedente bruto y el stock de capital en paridad de poder de compra.

A pesar de incluir el capital residencial y el de infraestructuras —y no solo el capital productivo privado—, los niveles de rentabilidad bruta del capital (esto es, sin deducir las amortizaciones ni los impuestos) alcanzan valores que en esta muestra van desde el 10% hasta el 18% en el periodo 2000-2014; y por supuesto presentan importantes fluctuaciones. De hecho, si se alarga la serie hacia los años sesenta, se observa en general una tendencia creciente de la rentabilidad, aunque en la mayoría de los países se trunca con la gran recesión de 2008. Precisamente, la economía vasca es una de las que sufre una caída más señalada a partir de 2007, pero partiendo de unos niveles tan elevados como los de Estados Unidos, lo que de hecho la lleva a converger en la actualidad con los de Alemania.

A pesar de eso, como tendencia de largo plazo, Alemania viene registrando un aumento de la rentabilidad, y lo mismo ha ocurrido en otros países como Austria, que también se caracterizaron históricamente por bajos niveles de rentabilidad comparada. Aun teniendo en cuenta el carácter bruto de la tasa de ganancia, a la que afectará el dis-

tinto tratamiento fiscal y otras posibles diferencias institucionales entre países, el abanico de rentabilidades es lo suficientemente amplio y persistente en el tiempo. A pesar de presumir el importante papel que tiene la tasa de ganancia y que existe movilidad de capitales, esto no ha impedido que las economías con rentabilidad más baja disfruten de procesos sostenidos de crecimiento y de alto nivel de bienestar, de acuerdo con una peculiar idiosincrasia que queda bien representada por el caso alemán.

En el caso de la economía vasca, la relación capital-producto β disminuyó desde valores cercanos a 3 al comienzo de los años ochenta hasta el entorno del 2,5 antes de la crisis; luego, se acusó el impacto de esta y los valores subieron nuevamente hasta el entorno del 2,8. Tanto en este caso como en la generalidad de las economías contempladas puede decirse, por tanto, que no se observa una tendencia hacia un declive estructural de la productividad del capital, sino que lo que se aprecia son más bien las fluctuaciones lógicas asociadas a la utilización de la capacidad productiva y al eventual impacto de algunos cambios sectoriales.

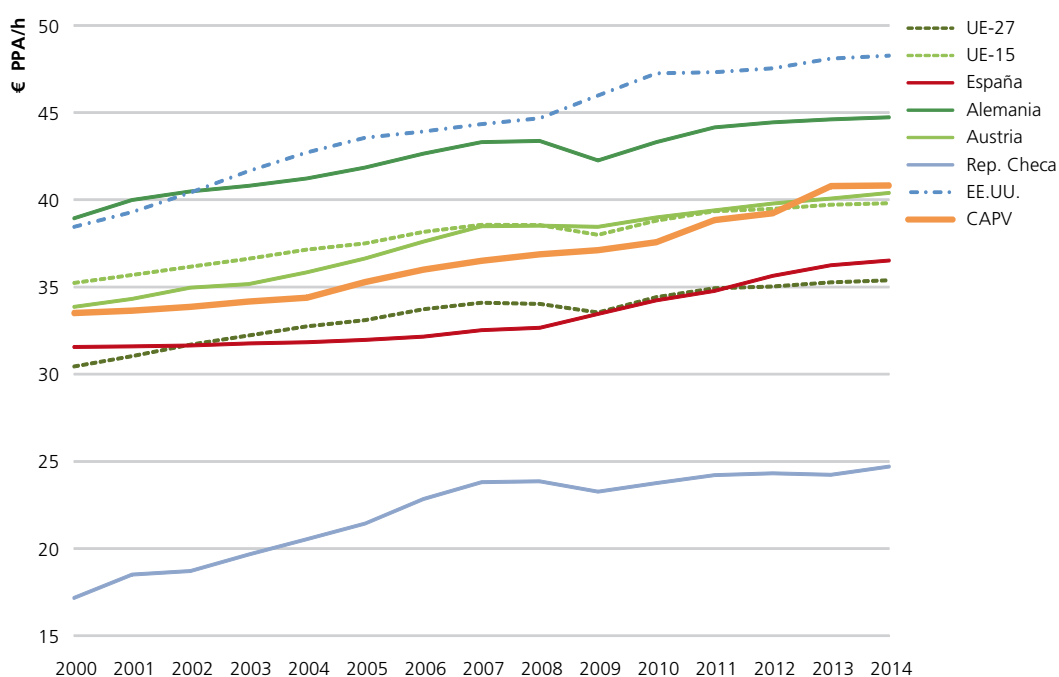
Precisamente, para ilustrar esta última afirmación sobre el impacto del desarrollo sectorial, conviene seleccionar dentro de ese marco general dos casos que suponen dos paradigmas en cierto sentido extremos y enfrentados: el de España y el de Estados Unidos. Estos indican que las posibilidades económicas siempre son más abiertas que lo que las supuestas leyes y tendencias consolidadas sugieren. En el caso de la economía española, el declive de la productividad del capital ha sido persistente y tendencial como consecuencia de un modelo productivo que en su último y largo ciclo alcista ha primado no solo la construcción de viviendas sino también el capital inmobiliario vinculado a las actividades productivas (Pérez y Benages, 2014). Contrariamente a lo ocurrido en la edad de oro de los años sesenta y setenta, en los que el valor de β descendió desde el entorno de 3 hasta el de 2,5, en la actualidad se encuentra cercano a 4, aunque en este dato también tiene un papel la larga y profunda recesión, puesto que afecta a los niveles de utilización de la capacidad productiva. En el caso de Estados Unidos, por el contrario, la tendencia de la productividad del capital es justamente la opuesta, ya que registra una constante tendencia al

crecimiento, que, tras un leve revés debido a la crisis, se ha reanudado en los últimos años. Tomando el valor de su inversa, que es la β , se aprecia que esta ha pasado de un valor en el entorno de 3 durante la edad de oro hasta el entorno del 2,5 o inferior en la actualidad. Así pues, a pesar de que es una economía que ha experimentado también un *boom* inmobiliario, se demuestra que el desarrollo de la economía digital y la inversión en intangibles la han compensado sobradamente y han dado lugar a un aumento de la productividad del capital y a través de esta a altos niveles de rentabilidad.

Del análisis anterior se extraen varias conclusiones de interés. La primera, que no solo importa que se acumule capital, sino cómo se acumule: con niveles parejos de capital por hora trabajada, dos economías pueden obtener un desempeño muy diferente en materia de productividad y, por tanto, de bienestar. España, por ejemplo, tenía durante la expansión una relación capital-trabajo próxima a la americana, pero su productividad del capital era un 20% más baja.

La segunda conclusión apunta a que tras esas diferentes pautas de crecimiento se

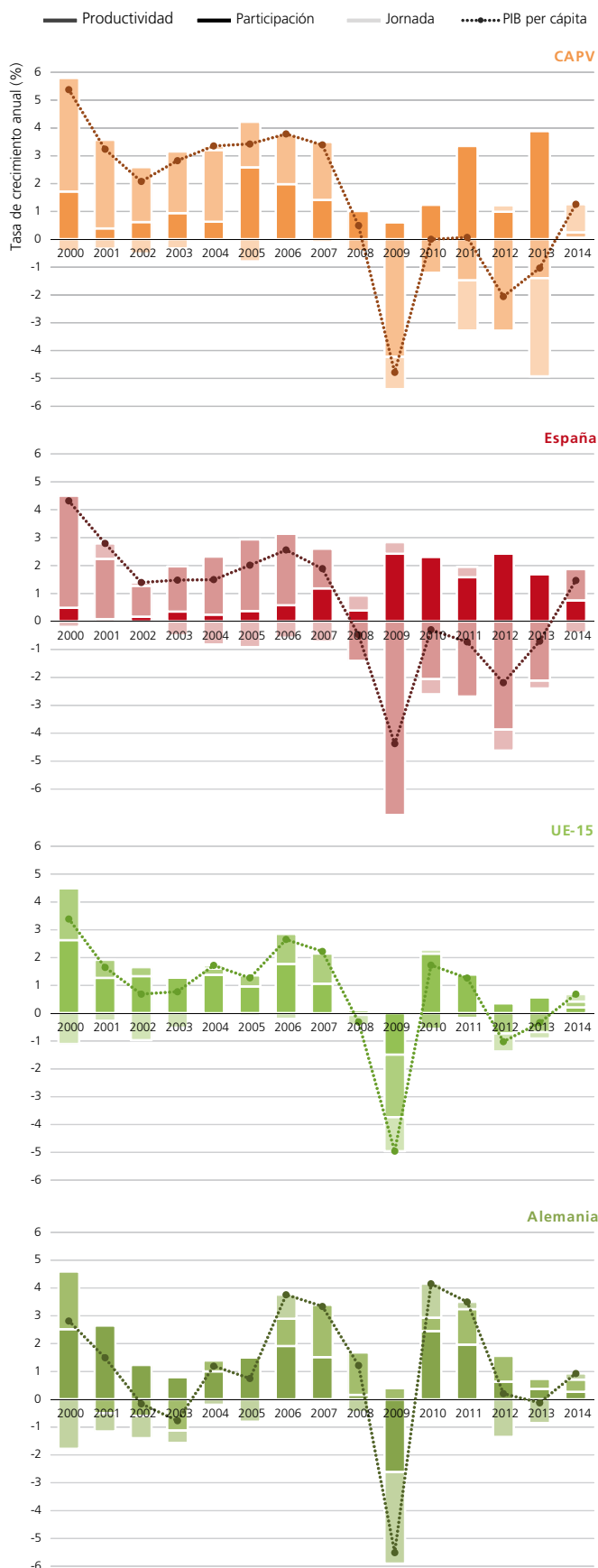
GRÁFICO 2-5 Productividad por hora trabajada (2000-2014)



Fuente: Ameco, Eustat y elaboración propia.

Miles de euros en paridad de poder de compra.

GRÁFICO 2-6 Descomposición del crecimiento del PIB per cápita en paridad de poder de compra en la CAPV, España, Alemania y la UE-15 (2000-2014)



Fuente: Ameco, Eustat y elaboración propia.

pueden percibir nuevas tendencias económicas que, por su impacto en la productividad del capital, pueden modificar la convención acerca de su pretendida estabilidad permanente. Aquí habría que tener en cuenta el papel creciente y diferenciado de la inversión en intangibles en los modelos de acumulación de las distintas economías y el hecho de que hasta el momento solo una parte de los mismos es objeto de capitalización en las cuentas económicas.

La tercera conclusión es que el conflicto en torno a la distribución, que puede causar notables problemas de competitividad, no lo es todo, sino que se combina necesariamente con diferencias en la productividad del capital, de donde pueden resultar modelos económicos basados en diferentes tasas de rentabilidad, pero que sin embargo pueden ser viables. Alemania, Austria y la CAPV tienen estructuras productivas muy industriales, pero divergencias claras en el comportamiento de la rentabilidad del capital. Como dicen los anglosajones: *There is more than one way to skin a cat.*

2.4 Productividad

Es ahora el momento de abordar con carácter general la cuestión de la productividad. La productividad, que es el indicador que mejor resume la competitividad, se puede tratar como primera aproximación a través de la productividad horaria del trabajo. Pero después de haber analizado la importancia del capital ya es sabido que deberá ser objeto también de un enfoque más completo que considere la PTF.

La productividad tiene su jerarquía internacional y europea. En primer lugar, está la tradicional brecha europea respecto a Estados Unidos, cuyo cierre representa ese permanente objeto de deseo de las autoridades europeas: tan evidente como aparentemente inalcanzable para la nueva Europa de la unión monetaria. La brecha existente entre Estados Unidos y la UE-15 en el momento del nacimiento del euro no ha hecho más que ensancharse desde entonces, y en especial durante los siete años de la gran recesión. Ni siquiera Alemania, el paradigma de la competitividad europea, puede resis-

TABLA 2-1 Crecimiento de la productividad horaria y de la productividad total de los factores en distintos subperiodos entre 2000 y 2014

	Productividad del trabajo por hora (%)			Productividad total de los factores (%)		
	2000-2008	2008-2011	2011-2014	2000-2008	2008-2011	2011-2014
UE-27	1,4	0,9	0,4	1,4	-0,7	-0,3
UE-15	1,1	0,7	0,4	1,1	-0,8	-0,4
España	0,4	2,1	1,6	0,4	0,1	2,1
Alemania	1,4	0,6	0,4	2,2	-0,9	-0,7
Austria	1,6	0,8	0,8	2,1	-1,3	-0,7
Rep. Checa	4,2	0,5	0,7	2,1	-2,0	-0,4
EE.UU.	1,9	1,9	0,7	1,6	2,4	1,3
CAPV	1,2	1,7	1,7	0,9	-1,5	-0,2

tir al avance del gigante americano, sin duda porque no puede permanecer ajena a la evolución de una zona euro condenada al bajo crecimiento, cuando no al estancamiento.

Como se ha establecido más arriba, la UE-15 es sin duda una referencia clara para una economía como la de la CAPV. Aunque en el comienzo del nuevo siglo la evolución de la productividad vasca fue más débil, pronto comenzó un proceso de convergencia que se acabaría haciendo realidad en 2011. Desde entonces, ha superado a la citada referencia europea y también a una economía como la de Austria, que presenta similitudes con la de la CAPV por el perfil de varias de sus principales regiones.

Los registros de productividad de la economía española son particularmente débiles entre 2000 y 2008, pero durante la crisis esta economía experimenta, al igual que la vasca, una notable recuperación, que también hace que alcance y supere a su referencia natural: la UE-27. Esta comparación desvela las dificultades de las economías de la ampliación europea hacia el este para hacer realidad el proceso de *catch up* (o alcance), que se ejemplifica bien en el comportamiento de la economía checa. Esta, después de un firme avance en la fase alcista del ciclo, muestra un lánguido crecimiento de su productividad horaria durante la recesión. No cabe duda

de que esos modestos resultados recientes en el frente de la eficiencia han hecho que la amenaza competitiva que puede representar se vea frenada y acabe por descansar fundamentalmente en la ventaja en costes; pero el dinamismo de la productividad se podría retomar una vez que se asiente la recuperación.

El comportamiento de la productividad horaria está muy condicionado por los modelos de ajuste de la fuerza de trabajo en las distintas economías, particularmente en la crisis y en la salida de esta. Por eso, el Gráfico 2-6 analiza el modelo seguido en la CAPV y lo compara con otras tres referencias importantes, como son España, Alemania y la UE-15, a través de la desagregación del crecimiento del PIB per cápita en tres componentes: la productividad horaria, la jornada en horas y la participación laboral (esta última refleja el número de personas que trabajan respecto a la población total).

En la CAPV el débil crecimiento de la productividad en los primeros años del siglo coincidió con una masiva incorporación de personas al mercado laboral, que continuó luego haciéndose compatible con ganancias de productividad hasta el año 2008. Con la recesión se impuso un ajuste que descansó más en las personas que en la jornada, con una pequeña ganancia de productividad¹¹

¹¹ No hay que olvidar que el análisis se basa en el número de horas trabajadas y que, si se hiciera en términos del número de personas empleadas, la productividad tendría un comportamiento negativo con la recesión.

RECUADRO 2-3 La productividad total de los factores (PTF)

El análisis de la rentabilidad del capital ha desvelado ya antes que no es posible dar cuenta de la evolución de la eficiencia ni de la distribución si no se va más allá de la productividad del trabajo para considerar también la del capital. Ese es el enfoque que, desde el análisis inicial de Solow (1957), se conoce como productividad total de los factores (PTF), que parte de una función de producción que adopta la forma:

$$Y = A K^\alpha L^{1-\alpha} \quad (1)$$

Esta función cuyas variables nos son ya conocidas tiene la interesante propiedad de que replica perfectamente los resultados de las Cuentas Económicas cuando el parámetro α , que recordemos representa la distribución de la renta, es estable.

Tomando logaritmos sobre la ecuación (1) y reordenando la expresión se obtiene lo siguiente:

$$\ln A = \ln Y - \alpha \ln K - (1 - \alpha) \ln L \quad (2)$$

Aquí A representa el concepto de residuo que se ha dado en denominar PTF, y que da cuenta de la parte del crecimiento que no se explica por una mayor aplicación de trabajo y capital. Para su estimación se toma la semisuma de los valores de α en los dos años contiguos, mientras que los demás valores conocidos se expresan en paridad de poder de compra con base en 2010 en el caso del capital y la renta, y en horas en el caso del trabajo.

Para saber algo más de la PTF, se puede partir de la ecuación (1) para formular una identidad en forma de tasas de crecimiento ($'$) de la forma siguiente:

$$Y' = \alpha [K' + (Y' - K')] + (1 - \alpha) [L' + (Y' - L')] \quad (3)$$

Esta, una vez reordenada, se puede expresar de la siguiente forma:

$$Y' = [\alpha K' + (1 - \alpha) L'] + [\alpha (K' - L') + (1 - \alpha) (Y' - L')] \quad (4)$$

Esta ecuación descompone el crecimiento entre el efecto de la acumulación cuantitativa de factores de producción: $\alpha L' + (1 - \alpha) K'$ y el de los incrementos de la productividad del trabajo: $\lambda' = (Y' - L')$ y del capital: $\beta' = (Y' - K')$, ponderados también por los parámetros de distribución de la renta. De lo anterior se obtiene una expresión que descompone perfectamente el crecimiento extensivo (debido al aumento de la cantidad de factores) del intensivo (debido a mejoras de la productividad), que se refleja en las dos partes de la derecha de la ecuación siguiente:

$$Y' = [\alpha K' + (1 - \alpha) L'] + [\alpha \beta' + (1 - \alpha) \lambda'] \quad (5)$$

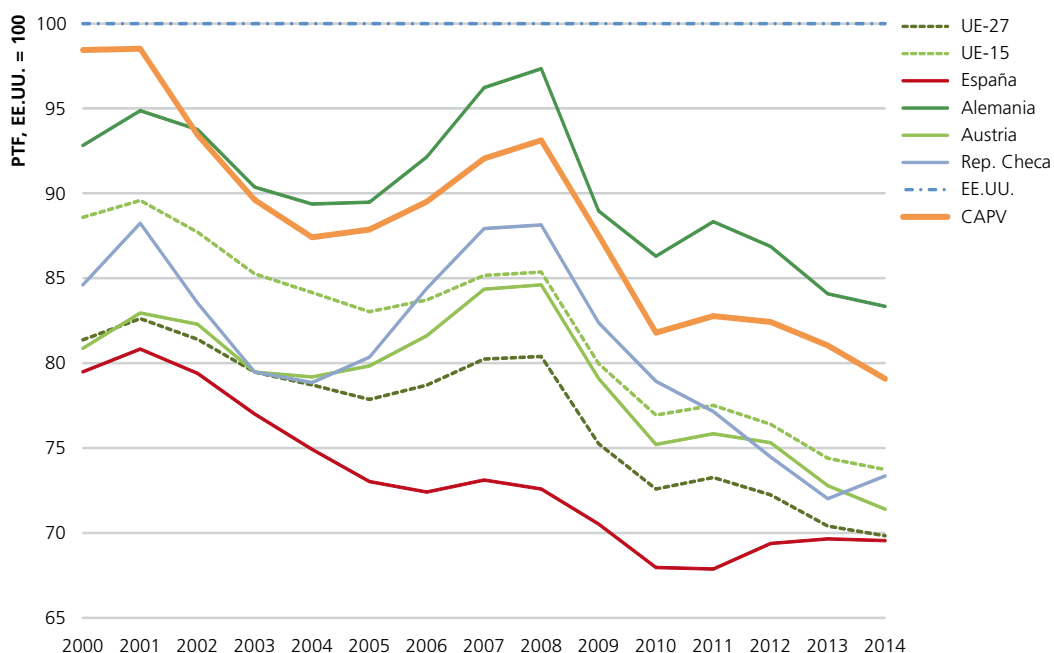
El llamado residuo o PTF no es pues una caja negra misteriosa, sino el resultado de la ponderación de los crecimientos de la productividad del trabajo y del capital. Pero, precisamente por ello, la estimación de su valor depende de los parámetros de distribución. A este respecto hay que decir que ni en la muestra de países, con alguna pequeña excepción, ni en el periodo considerado se da una gran dispersión ni variaciones en las ratios de participación del capital; esto aporta una mayor estabilidad a las estimaciones. Eso sí, las variaciones en la utilización de la capacidad productiva no se tienen en cuenta, de modo que afectan al valor de β y por tanto a la PTF.

Autor: Alberto Alberdi. Dirección de Economía y Planificación, Gobierno Vasco.

y siguiendo un modelo que cabe considerar intermedio entre la fuerte destrucción de puestos de trabajo de España y el notable ajuste de jornada de Alemania, basado en su conocido sistema de reparto (Kurzarbeit). Más tarde, las ganancias de productividad se vuelven más significativas, pero en medio

de una fuerte destrucción de empleo, si bien las mejoras en eficiencia se asocian más a la reducción de la jornada que a la pérdida de personas empleadas. Finalmente, en 2014 se produce la primera mejora en el PIB per cápita después de cinco años negativos, con un incremento de fuerza laboral basado más

GRÁFICO 2-7 Productividad total de los factores (PTF) (2000-2014)



Fuente: Ameco, Eustat y elaboración propia.

Estados Unidos = 100.

en las horas que en el número de empleos y con estancamiento de la productividad. El escaso crecimiento de la productividad en esta segunda salida de la recesión parece un rasgo común también a Alemania y al conjunto de la UE-15, y solo en España es algo más alto.

El balance final de la economía vasca en productividad horaria es bastante positivo si se lo compara con otras economías avanzadas que pueden tomarse como referencia (Tabla 2-1). Y aunque se ve superada por la economía española durante la crisis, ese hecho no se puede disociar de la mayor destrucción de empleo que tuvo lugar en España, como se acaba de ver.

Otra cosa es lo sucedido con la PTF, que se muestra en la Tabla 2-1 y cuyo significado se explica en el Recuadro 2-3. Durante el periodo de expansión, el crecimiento de la PTF fue relativamente bajo comparado con la generalidad de las economías del entorno, con la notable excepción de España, cuyo paupérrimo registro es bien conocido y está vinculado al modelo de crecimiento que siguió y al que ya se ha hecho referencia. Se

podría hacer una lectura optimista tomando como referencia la UE-15, cuyo registro es bastante parecido al de la economía vasca, pero la perspectiva cambia si se dirige la atención hacia Austria y Alemania, que son referencias importantes para una economía industrial como la vasca y que mostraron crecimientos superiores. No cabe duda de que, de la misma manera que la economía vasca es fuertemente dependiente del mercado español, también se ha visto afectada hasta cierto punto por su modelo de crecimiento y por la ola de «financiarización» que la ha acompañado (Alberdi, 2013a). Por esa misma razón, cuando se produce la crisis, el consiguiente desplome de las exportaciones al mercado español es tan intenso que, con un ajuste laboral inicialmente algo más contenido, la PTF se desploma, algo que por otra parte también ocurre en otros países europeos.

Con todo, los niveles de PTF de la economía vasca son relativamente altos. De hecho, durante la última fase alcista del ciclo, la CAPV se situaba, junto a Alemania, muy cerca de los niveles estadounidenses, si bien la crisis diferencial de Europa respecto a América

ha determinado un retroceso relativo muy grande para ambas economías y para el conjunto de la Unión Europea, que se puede cifrar en una pérdida del 10% respecto del nivel americano. Una excepción a ese comportamiento relativo se encuentra en España, cuya caída se ha reducido a la mitad debido al brutal proceso de ajuste no solo mediante la destrucción de empleo —que ha empujado la productividad del trabajo—, sino también a través de una contención de la caída de la productividad del capital.

2.5 Comentarios finales

El mecanismo de formación de salarios y precios ha sido un problema importante para la competitividad de la economía vasca, pues ha supuesto la generación de una desventaja en costes nominales. Los mayores incrementos de costes laborales unitarios nominales no se han traducido, sin embargo, en un cambio en la distribución de la renta. Esto supone arrostrar unos inconvenientes ciertos sin resultado alguno en términos de distribución y expresa una falta de adecuación de las instituciones económicas y sociales, entendidas estas en sentido amplio, a las necesidades de una economía integrada en una unión monetaria, que, por lo general, se atiene a la norma de precios de un 2% fijada por la autoridad monetaria. De hecho, desde el lanzamiento de la unión monetaria hasta la gran recesión, puede decirse que la zona euro en su conjunto ha seguido la norma de precios: Alemania ha ido casi a la mitad, mientras que la CAPV, siguiendo a España, ha ido un 50% por encima.

Supuestamente, las reformas del mercado de trabajo deberían remediar ese inadecuado funcionamiento. Pero esa tarea no puede identificarse sin más con el objetivo de reducir el poder de negociación sindical para propiciar la deflación salarial, sino que debería orientarse a establecer mecanismos de cooperación vinculados a resultados compartidos. Es cierto que el ajuste laboral de la última recesión ha dado algunos signos de una mayor cooperación en el reparto del trabajo, siguiendo en cierta medida el modelo alemán, pero la dureza y duración de la crisis ha determinado que esos signos se diluyan ante una fuerte destrucción de empleo.

Por otra parte, no es menos cierto que ese reparto ha descansado en el mayor uso del trabajo a tiempo parcial y, sobre todo, que el comportamiento general de las rentas oculta una evolución enormemente desigual cuando se consideran los diferentes estratos de renta. De acuerdo con los datos analizados, entre 2008 y 2014 las rentas salariales nominales apenas crecieron un 1%, con una caída del PIB nominal de casi el 3%. Pues bien, de acuerdo con los resultados de la Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales (Sanzo, 2015), en ese mismo periodo hubo un descenso de la renta total individual del -0,3%; pero con el resultado de que los cinco deciles correspondientes a las rentas más altas experimentaron crecimientos positivos, mientras que los cinco más bajos experimentaron reducciones que fueron de mayor intensidad cuanto más abajo estaban en la distribución de la renta.

Finalmente, hay que destacar que los niveles de productividad y de rentabilidad del capital de la economía vasca son relativamente altos, por más que hayan sufrido mucho por la vinculación de esta economía al mercado español, el cual, durante la gran recesión, se ha desplomado en unos términos mucho más graves que el europeo. La fortaleza relativa de la economía vasca se refleja en las comparaciones internacionales y sin duda tiene que ver con su sector industrial. Pero aun así, la economía vasca también ha mostrado un cierto contagio del modelo basado en la acumulación de capital inmobiliario y en el endeudamiento creciente. Y lo que es más, durante la fase de crisis y ajuste han corrido mucho mejor suerte algunos subsidios al capital físico y a las pensiones privadas que los dirigidos al capital tecnológico, a la formación y a la investigación, que se han visto sustancialmente recortados.

2.6 Resumen y conclusiones

Es cierto que la competitividad de un territorio se determina, en última instancia, por la productividad de su economía. No obstante, dado que la acumulación y la dinámica del sistema están relacionadas con factores tales como las ventajas competitivas en costes o precios, el reparto funcional de la renta, o

la profundización, productividad y rentabilidad del capital, tras exponer las relaciones lógicas entre ellas, este capítulo ha analizado el nivel y variación que presentan los costes laborales (en sus tres dimensiones: costes laborales nominales por hora trabajada, costes laborales unitarios nominales y costes laborales unitarios reales), la rentabilidad y productividad del capital, y la productividad tanto por hora trabajada como total de los factores.

Actualmente, los costes laborales nominales por hora trabajada de la CAPV se encuentran cerca de un 10% por debajo de los de Estados Unidos, próximos a los de Alemania, más de un 20% por encima de los de la UE-27 y España, y prácticamente duplican los de la República Checa. En los años de expansión, tales costes han crecido más que en los restantes territorios objeto de comparación, de modo que en ellos la CAPV se ha separado de la que durante tiempo fue su referencia, la UE-15, para acercarse a los de Alemania.

Los costes laborales unitarios nominales, que surgen de relacionar los anteriores con la productividad y que son los que marcan la competitividad de las empresas de un país (especialmente cuando no existen distorsiones del tipo de cambio de la moneda), experimentaron un intenso crecimiento en la CAPV antes de la crisis. Con la llegada de esta, a diferencia del marcado descenso que desde 2008 experimentan en España, tales costes continúan creciendo en la región vasca, si se exceptúa un ligero descenso en los primeros años de la gran recesión.

Los costes laborales unitarios reales, que surgen de deflactar los anteriores y que remiten de hecho a la distribución funcional de la renta, fluctuaron, durante la fase de expansión, sin apartarse de economías como la alemana; durante la crisis, exceptuando algunos años de contención (especialmente, 2011), han mostrado una tendencia al crecimiento.

Pasando al análisis de la rentabilidad bruta del capital, la CAPV es una de las economías en las que tras 2007 la caída es más señalada. Pero partía de unos niveles tan elevados como los de Estados Unidos, de modo

que todavía se encuentra en niveles altos, y en todo caso superiores a los de Alemania, la UE y España. Esa evolución de la rentabilidad del capital es fruto de la evolución conjunta de la distribución funcional de la renta mencionada en el párrafo anterior y de la productividad del capital (o relación entre producto y capital), que en una fase cíclica de crisis, como la actual, tiende a decrecer.

Por último, en cuanto al análisis de la productividad, la productividad por hora trabajada de la CAPV ha mostrado un patrón diferente de la de España. Tras un comienzo de siglo con crecimientos débiles de productividad, a mediados de la primera década, la región comienza un proceso de convergencia con la UE-15, que se hace realidad en 2011, año tras el cual incluso la supera. Si se relaciona ese comportamiento con los modelos de ajuste de la fuerza de trabajo, se observa que con la llegada de la recesión se impone un ajuste que descansa más en una disminución de la participación laboral (es decir, del número de personas que trabajan con respecto a la población total) que en una reducción de la jornada. Esto implica una pequeña ganancia de la productividad, siguiendo un modelo intermedio entre la fuerte destrucción de puestos de trabajo de España y el notable ajuste de jornada de Alemania. Posteriormente, las ganancias de productividad se vuelven más significativas, pero en medio de una fuerte destrucción de empleo, si bien las mejoras de eficiencia se asocian más a la reducción de jornada que a la disminución en el número de personas empleadas. En 2014, con datos todavía provisionales, parece haberse dado un incremento de la fuerza laboral más basado en las horas que en el empleo, y con un relativo estancamiento de la productividad horaria.

En el caso de la PTF, que es la más relevante para la medición de la competitividad, ya que trata de medir la eficiencia del proceso productivo teniendo en cuenta la contribución de todos los factores de producción, a diferencia de España, la CAPV muestra un ascenso en los últimos años de la fase de expansión, aunque sin alcanzar los niveles que estaba mostrando Alemania. Pero con la crisis y el consiguiente desplome de las ventas en el mercado español y con un ajuste laboral inicialmente más contenido

que el español, la PTF se desploma en la región. Con todo, sus niveles de la PTF son relativamente altos, aunque todavía se hallan un 29% por debajo de los niveles de Estados Unidos y un 12% por debajo de los de Alemania.

De lo anterior y de los razonamientos desarrollados a lo largo del capítulo podrían derivarse varias conclusiones. En primer lugar, en la CAPV han sido un problema los mecanismos institucionales de formación de precios y salarios, pues han conducido a subidas de precios y costes que reducían notablemente la competitividad de las empresas vascas sin que, en contrapartida, se produjeran cambios significativos en la distribución funcional de la renta.

Las reformas de los mercados de trabajo son una de las palancas de posible modificación de esos mecanismos de formación de precios y salarios. Las llevadas a cabo durante la crisis han conducido a una notable moderación de los costes y precios, mediante la reducción del poder de negociación de los trabajadores. Pero han ido acompañadas de graves aumentos de la desigualdad, por lo que hubiera sido preferible que, sin limitarse a perseguir la mera contención salarial, se hubieran orientado al establecimiento de meca-

nismos de cooperación vinculados a resultados compartidos.

Para finalizar, hay que señalar que no es solo relevante la acumulación, sino también el modelo o tipo de acumulación. En este aspecto, el caso vasco ha presentado singularidades con respecto al español, ligadas, entre otras cosas, al tipo de actividades en las que se invertía. Eso se refleja, entre otras cosas, en los superiores niveles de productividad y de rentabilidad que, a pesar de la mala evolución durante la crisis, todavía presenta la CAPV. Pero a pesar de esas singularidades positivas, la economía vasca también ha sufrido cierto contagio del modelo basado en la acumulación del capital inmobiliario y el excesivo endeudamiento, además de haberse visto muy afectada por el gran desplome del mercado interior español, al que se encontraba muy ligada.

Las políticas públicas tendrían que impulsar modelos de acumulación basados en la economía real y el conocimiento, canalizando los recursos y apoyos públicos hacia el capital tecnológico, la investigación y la formación, en lugar de hacerlo hacia el capital físico, las pensiones privadas y otras operaciones de redistribución de rentas que no tienen objetivos claros de eficiencia ni de protección de las personas.

3

Análisis económico-financiero comparado de la empresa vasca

3.1 Introducción

Habiendo sido caracterizada la actual crisis como una crisis fundamentalmente financiera, resulta primordial conocer la situación económico-financiera en que se encuentran las empresas vascas. Esto permitiría valorar adecuadamente en qué medida se encuentran en condiciones de invertir y aprovechar las señales de recuperación que comienzan a ofrecer diversos indicadores económicos o dilucidar si, por el contrario, todavía deben seguir realizando ajustes para la recuperación de la rentabilidad, reduciendo los niveles de endeudamiento y moderando las inversiones. Sin embargo, a pesar de lo crucial de tal cuestión, no hay análisis sobre la posición de la empresa vasca en ese ámbito, y mucho menos desde una perspectiva comparada internacional. Los análisis realizados por Orkestra en sus primeros años de creación (véanse Garciandia y Aguirre, 2009; Orkestra, 2009) permitieron entender las condiciones positivas con que la crisis diferencial y de derrumbe del mercado interior español encontró a las empresas vascas. Cabe sostener, al respecto, que buena parte de la mayor capacidad de resistencia mostrada por el tejido productivo vasco en estos años de crisis descansó en la relativa fortaleza económico-financiera con que la crisis encontró a las empresas vascas. Pero con posterioridad no se han hecho públicos nuevos estudios en la CAPV que aporten luz en este impor-

tante ámbito. Tras tantos años de crisis, ¿se han agotado las favorables condiciones que, comparativamente, tenían las empresas vascas al inicio de la recesión o siguen estando ahí presentes aunque con otros rasgos o intensidad?

Una de las razones de esa falta de análisis es que no hay datos apropiados para ello, cuando menos a nivel regional. La estadística oficial ha dado prioridad a la elaboración de las llamadas cuentas económicas (que contienen una cuenta de resultados simplificada por ramas de actividad), y solo muy tardía y parcialmente ha ido asumiendo la elaboración y publicación de las llamadas cuentas financieras de los diferentes agentes económicos (que ofrecen datos de los activos y pasivos financieros que aquellos poseen). Esto es todavía más evidente en el plano regional: ni Eurostat ni la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ofrecen ningún tipo de publicación de cuentas financieras para las regiones. Y ni siquiera un instituto tan avanzado y centrado en el ámbito regional como es Eustat ha llegado a elaborar las cuentas financieras de la economía vasca, como complemento a su publicación de las cuentas económicas¹².

La aparición relativamente reciente de bases de datos, tanto nacionales como internacionales, sobre estados contables empresariales

¹² Recientemente, como un paso hacia aquellas, Eustat ha empezado a publicar lo que ha denominado «cuentas patrimoniales de las empresas no financieras», que contienen básicamente estimaciones sobre el valor de algunas de las principales partidas de sus balances y algunas ratios económico-financieras ligadas a ellas.

ha hecho que se abran posibilidades para el desarrollo de análisis económico-financieros de las empresas. Pero son tales las barreras de entrada que en general presentan estas bases para llevar a cabo análisis comparados (véase Anexo 1), especialmente en el plano regional, que, a pesar de lo capital de su conocimiento para una comprensión cabal de la crisis y de las condiciones en que se encuentran las empresas para su superación, prácticamente se carece de tales estudios para la CAPV¹³.

Con objeto de cubrir tal carencia, en este apartado se aborda una primera aproximación al análisis económico-financiero de la empresa vasca desde una perspectiva comparada. En este capítulo se compararán los balances, las cuentas de resultados y una serie de ratios económico-financieras de las empresas del conjunto de sectores empresariales (esto es, de las divisiones 01-82 de la CNAE-2009, excluyendo las correspondientes a las empresas financieras y sociedades holding). En capítulos posteriores se seleccionarán una serie de indicadores económico-financieros que reflejan los determinantes, los resultados intermedios y los resultados últimos de la competitividad empresarial y que, a diferencia del análisis global que se efectúa en este capítulo, se estudiarán para diferentes tramos de tamaño (microempresas, empresas pequeñas, medianas y grandes), tipos de empresas (cooperativas y con accionistas extranjeros) y sectores.

3.2 Análisis de los balances empresariales

Uno de los rasgos más distintivos del activo de una empresa, reflejo de las estrategias adoptadas por ella y que va a afectar notablemente a los resultados de su actividad, es la distribución de sus activos entre «finan-

cieros» y «de operaciones» (Salas, 2014a)¹⁴. Mientras que los primeros recogen en gran medida las participaciones accionariales y los flujos de financiación entre empresas no ligados a operaciones comerciales (entre ellas, las participaciones y los flujos de financiación a filiales y otras sociedades en el exterior), los segundos corresponden a activos dedicados a operaciones productivas en España (Salas, 2014b). Esa distinción es relevante porque, al no estar ligados a operaciones productivas en el exterior, los activos financieros no inciden en el resultado neto de explotación y, por lo tanto, en el numerador de los indicadores de rentabilidad basados en aquel (por ejemplo, en el tradicional ROA —*return on assets*— o retorno sobre el activo, que se calcula dividiendo el resultado neto de explotación entre el total de activos). Pero, por el contrario, los activos financieros sí toman parte en el denominador de esos indicadores tradicionales de rentabilidad (por lo que aparecerán disminuyendo aquella) o son uno de los factores que pueden estar detrás del endeudamiento de la empresa. Dicho de otra manera, los estados contables de las empresas españolas incluyen el total de la deuda de las empresas con sede en España en el cálculo del agregado de la deuda, aunque una parte de los activos que esa deuda financia en última instancia no genera valor añadido en el territorio.

Precisamente, una de las tendencias más claras que se aprecian en la evolución de los estados contables empresariales en los países avanzados es la del crecimiento del peso de los activos financieros en el total del activo. Ese crecimiento fue particularmente notable en los años del *boom* económico que precedieron a la crisis financiera desatada tras 2007, pero ha continuado durante la crisis, tal como se aprecia en la Tabla 3-1, en la que se recoge la distribución porcentual de

¹³ Para el conjunto de España, a los tradicionales análisis que el Banco de España realiza desde su Central de Balances, o desde autores pertenecientes a él (Menéndez, Méndez...), recientemente han venido a sumarse una serie de interesantes análisis llevados a cabo desde instituciones como La Caixa (véase La Caixa Research), por profesores universitarios (Fernández de Guevara, Maudos y Fernández de Guevara, Salas...), escuelas de negocio (por ejemplo, la Escuela de Alta Dirección y Administración, EADA), asociaciones empresariales (como el Círculo de Empresarios), etc.

¹⁴ En tales activos financieros, Salas (2014a) no incluye los créditos comerciales, el efectivo y los depósitos, como tampoco se hará aquí. Más en concreto, en «activos financieros» se incluyen lo que en la propuesta de partidas de balance y cuenta de pérdidas y ganancias (recogida en el Anexo 2) se denominan «activos financieros a largo» y «activos financieros a corto». En «activos de operaciones», por su parte, se recogen el resto de partidas contenidas en el activo (excluidas las clasificadas como «activos financieros»).

TABLA 3-1 Composición de los activos y pasivos de los sectores empresariales (total de activo = 100)

	2013						2008					
	CAPV	España (SABI)	España (BACH)	UE-10	Alemania	Rep. Checa	CAPV	España (SABI)	España (BACH)	UE-10	Alemania	Rep. Checa
Activos operacionales	41,9	56,3	65,6	71,6	64,0	88,5	46,5	64,0	70,5	74,2	65,0	90,3
Activos financieros	58,1	43,7	34,4	28,4	36,0	11,5	53,5	36,0	29,5	25,8	35,0	9,7
Total activo/pasivo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Patrimonio neto	52,4	39,4	41,7	37,9	35,3	45,3	39,1	33,2	37,9	35,6	33,5	46,6
Provisiones	1,4	1,9	2,7	7,3	14,5	2,3	1,9	1,6	2,5	7,8	16,2	2,2
Deuda financiera	34,2	43,2	43,8	39,1	41,8	32,5	43,6	45,9	46,1	40,5	41,1	29,8
Deuda comercial	11,8	15,3	18,0	25,5	24,9	25,5	15,1	18,5	20,7	27,7	26,1	27,2
Periodificaciones	0,2	0,3	2,3	1,6	0,6	1,5	0,2	0,3	1,6	1,6	0,8	1,2

Fuente: SABI-Infoma (CAPV y España-SABI) y Proyecto BACH (España-BACH y países europeos).

los activos y pasivos de los sectores empresariales, en la CAPV, España, UE-10, Alemania y la República Checa¹⁵.

Observando los datos que ofrece la base de datos del Proyecto Bank for the Accounts of Companies Harmonised (BACH) sobre el peso relativo de los activos financieros, se aprecia también que los países más avanzados (como Alemania) poseen ratios claramente superiores a las de los países en transición (como la República Checa). Esto refleja, en gran medida, el diferente grado de internacionalización y participación en empresas en otros países que presentan los diferentes países. Las empresas españolas muestran también, según los datos de la base BACH, un alto porcentaje de activos financieros, fruto tanto de los notables procesos de salida al exterior emprendidos por las empresas españolas desde finales

de los años noventa¹⁶ como de los intensos procesos de desagregación de actividad y adquisiciones y creaciones de grupos empresariales habidos en España. Además, el amortiguamiento del crecimiento del peso relativo de los activos financieros que se da en los países avanzados de la UE durante la crisis no parece haber tenido lugar en España.

Debido a los problemas de homogeneización de los datos de las fuentes del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) y BACH¹⁷, los datos de la primera muestran incluso un nivel superior en el peso de los activos financieros. Lo que resulta más significativo es que los valores correspondientes a la CAPV superaban en 2013 claramente a los del conjunto de España (58% frente a 44%) y se situaban con nitidez por encima de los activos de operaciones de las empresas vascas (58%

¹⁵ Dentro de los sectores empresariales (*business sector*) la OCDE comprende las divisiones 01-82 de la NACE-Rev2. Aquí, siguiendo al Proyecto BACH, se han eliminado de ellos las divisiones 64-66 (que responden a los servicios financieros) y la NACE 70.1 (en la que se contabilizan los *holdings* empresariales).

Por otro lado, en la UE-10 están los países que aportan datos al Proyecto BACH: Alemania, Francia, Italia, España, Austria, Bélgica, Portugal, Polonia, República Checa y República Eslovaca. Para el año 2013 se carecía de datos sobre los dos últimos, por lo que, para ellos, se han utilizado en su lugar los de 2012.

¹⁶ Según las estadísticas de *stock* de inversión directa en el exterior que publica el *World Investment Report* de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), España pasó de tener un *stock* del 22% del PIB en el año 2000, al 37% en 2008 y al 47% en 2013.

¹⁷ El Proyecto BACH excluye de los activos financieros los créditos que unas empresas conceden a otras empresas del mismo grupo. Esa exclusión la puede realizar el Banco de España cuando proporciona los datos relativos a empresas españolas al Proyecto BACH por la mayor desagregación de información que dicha entidad posee sobre los estados contables de las empresas españolas, gracias a la encuesta que realiza para su Central de Balances. Pero los balances abreviados de las empresas españolas procedentes de la base SABI-Infoma (que son los que aquí se manejan) no ofrecen esa desagregación de información y, por consiguiente, no permiten excluir esas partidas. A eso se deben, además de a la diferente composición de la muestra de empresas manejadas por el Banco de España para el Proyecto BACH y de las contenidas en la base SABI, las diferencias que se aprecian en la Tabla 3-1 entre los valores que para el conjunto de España ofrecen SABI y BACH.

frente a 42%)¹⁸. Tal hecho debe tomarse en cuenta en la lectura de los niveles de endeudamiento y de los indicadores de rentabilidad empresarial que se realizará más adelante.

Pasando al análisis del pasivo, el primer hecho que destaca en la comparación del pasivo de la empresa española con el de la europea de acuerdo con la base BACH es el superior peso del patrimonio neto en la empresa española. Esto puede valorarse positivamente, puesto que, además de posibilitar una mayor solvencia, en tiempos de crisis, permite reducir el impacto de los apalancamientos financieros negativos y posibilita el desarrollo de estrategias tales como la de internacionalización, la de adquisición de empresas o el desarrollo de activos intangibles, que requieren ser abordadas en buena parte con recursos propios. De todos modos, al igual que plantean Jódar-Rosell y Martínez (2012), cabría hacer dos salvedades a la imagen relativamente favorable que la ratio del patrimonio neto respecto al total del activo ofrece del endeudamiento empresarial para España y la CAPV. En primer lugar, conviene señalar que, además de este, hay otros indicadores de endeudamiento, que se obtienen principalmente relacionando la deuda con el resultado económico bruto (que mediría la capacidad de devolución de la deuda con las rentas generadas) y estudiando el impacto de la carga financiera sobre el resultado (porcentaje del resultado destinado al pago de intereses por las deudas contraídas), en los que la posición comparada de las empresas vascas y españolas no es tan favorable. En segundo lugar, hay que indicar que el endeudamiento global o del conjunto de empresas puede estar ocultando resultados muy dispares, y que un análisis más desagregado por sectores, tramos de tamaño y tipos de empresas, basado más que en medias en la distribución de tales indicadores en la población empresarial, puede ofrecer una imagen bastante diferente.

Desde un punto de vista evolutivo, tanto en España como en la UE (aunque en me-

nor medida en esta) la crisis aparece como un periodo de reconstitución del patrimonio neto. En parte resulta lógico. Por un lado, muchas empresas han vivido situaciones de apalancamiento financiero negativo, en las que el rendimiento que obtenían de sus inversiones era inferior al coste de los recursos ajenos. Ante esto y ante la situación de caída de los mercados, se deja de hacer inversiones y, por pura amortización, se reduce el activo, que en la parte del pasivo se refleja en una disminución de la deuda. Por otro lado, las restricciones financieras y la resistencia de los bancos a conceder (o incluso a renegociar) préstamos y créditos han conducido a que las empresas destinaran su generación bruta de fondos no tanto a la inversión como a reducir su endeudamiento y aumentar su patrimonio neto. Así parecen indicarlo también, e incluso de modo más acentuado que en España, los datos de las empresas vascas: si ya partían de niveles de patrimonio neto superiores a los de la media española, de 2008 a 2013 tales niveles aumentan más fuertemente que en el conjunto de España y llegan a superar en 2013 la cuota del 50% del pasivo.

Las provisiones, sin embargo, presentan en 2013 en las empresas españolas un peso muy inferior a las de la UE (y, por supuesto, a las de Alemania), e incluso un nivel algo menor en la CAPV que en el conjunto de España. Esto es reflejo de las diferencias de regulación entre unos países y otros (por ejemplo, en las pensiones de los trabajadores), de las diferentes estructuras empresariales (por ejemplo, las empresas grandes proveen más que las pequeñas) y de las diferentes culturas de riesgo y provisión. En todo caso, los valores de las provisiones de las empresas españolas aparecen como sumamente bajos en el contexto internacional. La tendencia en la UE es a la reducción del peso de esta partida (especialmente en Alemania, que partía de un nivel muy alto).

Dentro de la deuda, la más relevante es la financiera. En ella se contabilizan tanto la refe-

¹⁸ Mientras que en las cuentas financieras de la contabilidad nacional utiliza valores de mercado para valorar los activos, la contabilidad empresarial utiliza principalmente valores históricos o de adquisición. Tal como muestra Salas (2014a, p. 31), las desviaciones entre los valores históricos o de adquisición y los valores de mercado son mayores en los activos financieros que en los no financieros. Por eso cabría señalar que el peso relativo de los activos financieros dentro de los activos totales de la empresa es incluso mayor que el que se derivaría de la lectura de los datos derivados de la contabilidad empresarial.

rida a las emisiones de títulos (bonos, obligaciones...) por parte de las empresas como las deudas con entidades de crédito, con otras empresas (principalmente por financiación dentro del grupo) y la llamada deuda institucional (con Hacienda y la Seguridad Social). En el modelo financiero continental, al que pertenece claramente España, la primera es claramente marginal¹⁹, y casi toda la deuda responde al segundo tipo.

De forma agregada, cuando estalla la crisis, en 2008, el nivel de deuda financiera era mayor en España y la CAPV que en la UE. Pero a lo largo de la crisis, especialmente en los últimos años, España y, sobre todo, la CAPV reducen sus niveles de deuda financiera, de modo que, aunque el nivel de endeudamiento financiero de las empresas españolas sigue quedando por encima del de la UE, el de la CAPV ha pasado a situarse claramente por debajo.

Aunque los datos proporcionados por SABI y BACH son demasiado agregados para apreciar comportamientos diferentes para cada uno de esos agentes con los que las empresas tienen contraída esa deuda financiera, a la vista de los superiores vínculos financieros interempresariales que aparecen para España en el análisis del activo, podría colegirse que parte de esa mayor deuda financiera que presenta España se tiene contraída con otras empresas. Los datos publicados por la Central de Balances del Banco de España, que ofrece una mayor desagregación de cuentas que la recogida por la base SABI, parecen apuntar también en esa dirección: en la crisis se reduce la financiación crediticia y crecen otros tipos de deuda financiera (la procedente de otras empresas, generalmente con otras empresas del grupo; y, presumiblemente, la deuda institucional, es decir, la que las empresas con problemas tienen con Hacienda y la Seguridad Social).

La deuda comercial es un tipo de deuda que suele variar bastante de unos países a otros, aunque desde la llegada del nuevo siglo se

aprecia una tendencia, en todos los países, a su reducción. Antes de la crisis, esa reducción fue particularmente notable en España y la CAPV; durante la crisis se ha mantenido esa tendencia, de modo que actualmente el porcentaje de deuda comercial es menor en España y, en especial en la CAPV, que en la UE.

3.3 Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias

Los otros ingresos de explotación corresponden a los movimientos de una variada serie de partidas contables (variación de existencias, trabajos realizados para su activo, subvenciones...) que, sumadas a la cifra de negocios, dan lugar a los ingresos de explotación. Estos presentan un peso bastante similar en la UE, España y la CAPV (véase Tabla 3-2). Asimismo, se observa que en la crisis se reducen algo los otros ingresos de explotación en las empresas de todas las economías.

Las partidas de consumos intermedios y de gastos de personal con frecuencia cumplen un papel complementario y por eso conviene analizarlas conjuntamente. En efecto, las empresas pueden optar por externalizar parte de sus actividades (lo que se reflejará en unos mayores consumos intermedios, debido a las mayores compras de bienes y servicios que tendrán que realizar para hacerse con los bienes y servicios de las actividades externalizadas) o por desarrollar esa actividad internamente (lo que se reflejará en un mayor número de personal y unos mayores gastos de personal). Como se verá en el capítulo tercero del Informe, esas opciones suelen variar de unos sectores a otros, de las empresas grandes a las pequeñas, en función de la propiedad y de las propias estrategias particulares de cada empresa. La Tabla 3-2 pone de manifiesto que el peso de los consumos intermedios en el total de costes de la empresa (algo más del 80%, como promedio, en la UE) supera con creces los gastos de

¹⁹ Tal como se observa en las cuentas financieras de la economía española, en el apartado relativo a operaciones de inversión y financiación de las sociedades no financieras que publica el Banco de España, los pasivos netos contraídos estuvieron paralizados o incluso resultaron negativos en el periodo 2009-2011, y luego empezaron a recuperarse y a experimentar crecimientos del 0,3% y 0,4% del PIB. Solo unas pocas grandes empresas acceden a los mercados de emisión de bonos corporativos, y fueron las instituciones financieras sus principales compradoras.

TABLA 3-2 Cuenta de resultados de los sectores empresariales (cifra de negocios = 100)

	2013						2008					
	CAPV	España (SABI)	España (BACH)	UE-10	Alemania	Rep. Checa	CAPV	España (SABI)	España (BACH)	UE-10	Alemania	Rep. Checa
Cifra de negocios	100,0	100,0	100,0	100,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,6	100,0	100,0
Ingresos de explotación	103,3	102,8	103,6	103,2	104,8	105,2	104,0	104,5	104,6	103,9	106,4	106,8
Consumos intermedios	80,7	82,9	78,1	82,4	85,2	84,9	79,9	83,3	76,4	82,1	84,7	85,1
Gastos de personal	13,6	14,1	15,7	14,2	12,9	10,9	13,4	14,4	16,6	14,7	14,7	12,0
Amortizaciones	2,6	2,6	3,9	3,2	2,6	3,6	2,7	2,5	3,5	3,2	3,3	3,3
RNE	6,4	3,2	2,3	3,5	4,0	5,9	7,9	4,3	3,6	3,9	3,7	6,5
Ingresos financieros	1,1	1,0	3,1	2,2	1,9	4,8	1,1	1,1	3,1	2,7	2,3	4,5
Gastos financieros	4,5	4,6	2,1	2,0	1,9	5,4	5,6	5,3	2,9	2,9	2,8	6,6
Impuestos	-0,3	0,1	0,6	1,0	1,0	0,8	0,0	0,1	0,8	1,1	1,2	1,0
Resultado del ejercicio	4,0	1,3	2,7	2,7	3,0	4,5	5,6	2,1	3,0	2,5	2,0	3,5

Fuente: SABI-Infirma y Proyecto BACH.

RNE: resultado neto de explotación.

personal (cuyo peso en el promedio de la UE no supera el 15%). Ese elevado peso de los consumos intermedios es señal de la importancia que para el resultado final de la empresa muestran los aprovisionamientos del exterior, tanto desde una visión estricta de costes como por el conocimiento que puede ir incorporado en los productos y los flujos de conocimiento que pueden tener en la relación con los proveedores. Claramente, para un abastecimiento con menor coste, las políticas de aprovisionamiento internacional resultan en general más eficaces; mientras que las políticas de clústeres en principio parecen estar más justificadas para aprovisionamientos que posibiliten mayores interacciones y flujos de conocimiento.

Por el contrario, el que los gastos de personal solo supongan el 15% del total de la cifra de negocios revela las limitaciones que plantean las políticas de competitividad basadas exclusivamente en la moderación —e incluso en la reducción— de los costes laborales. Al respecto, conviene añadir que de la observación del porcentaje que suponen los gastos de personal respecto a la facturación no cabe deducir una conclusión inmediata sobre la competitividad o no de los costes laborales de la empresa. Como antes se ha señalado, ese mayor (o menor) porcentaje puede ser el puro reflejo de un menor (o mayor) recurso de la empresa a la externalización de actividad, y no de unos costes laborales por

operario superiores (o inferiores) a los de los competidores.

Según los datos de la base BACH, el resultado neto de explotación de España en porcentaje de la cifra de negocios, en 2013 era inferior al de la UE, en la que economías como Alemania y la República Checa se situaban por encima del promedio. No obstante, el valor que para este indicador alcanza la CAPV supera al de todos esos países. También en 2008 la CAPV destacaba por el valor elevado que alcanzaba en dicho indicador. De hecho, a pesar de que la CAPV aún sigue siendo el territorio con un valor más alto en este indicador, en 2013 el dato resulta algo inferior al que tenía en 2008, hecho que también ocurre en los restantes territorios, excepto en Alemania. En el siguiente apartado se profundizará en el análisis del resultado neto de explotación, mediante el análisis específico de diversos indicadores de rentabilidad y apalancamiento financiero de las empresas.

En la partida de ingresos financieros, España, según la base BACH, obtiene valores superiores a los de la media de la UE. En parte, eso es coherente con el peso algo superior que también tienen los activos financieros en los balances de las empresas españolas. En la CAPV los ingresos financieros respecto a la facturación superan ligeramente a los de España —ambos según la base SABI—, lo que

también resulta coherente con el mayor peso relativo que tienen los activos financieros en la CAPV, en comparación con España.

El peso que en la facturación suponen los gastos financieros —en los que se incluyen los intereses por la deuda y otra serie de partidas (por ejemplo, por diferencias de cambio)— resulta muy similar en la UE y en España, según la base BACH; asimismo, según la base SABI, sus pesos resultan similares en la CAPV y en el conjunto de España. En todos los países se aprecia también una tendencia a la reducción de la carga financiera, como fruto tanto del relativo desendeudamiento al que antes se ha hecho referencia como de la disminución de los tipos de interés en los mercados financieros.

El peso que suponen los impuestos sobre la cifra de negocios es menor en España que en el promedio de la UE, según la base BACH, tanto en 2013 como en 2008. Si bien eso no resulta muy acorde con los valores que presenta el resultado del ejercicio en España y en la UE en 2013, todavía lo resulta menos en 2008, año en que el resultado del ejercicio de las empresas españolas, en porcentaje de la cifra de negocios, era superior al del promedio de la UE. Aunque ciertamente en los años 2009-2012 la empresa española padeció una crisis más severa que la del promedio europeo que, reflejándose negativamente en los resultados del ejercicio, habrían podido dar derecho en años posteriores, como este, a deducir impuestos, eso no sucedía en 2008, por lo que cabe pensar que la presión fiscal efectiva sobre los beneficios empresariales es menor en España que en la media de la UE. Y

ese hecho todavía parece más evidente en las empresas de la CAPV que, obteniendo unos resultados del ejercicio, tanto en 2008 como en 2013, varias veces superiores a los de las empresas españolas, contabilizan, sin embargo, una carga por impuestos sobre beneficios inferior a la de las empresas españolas (y de hecho negativa en 2013).

3.4 La rentabilidad y el endeudamiento empresarial

Aunque al analizar el pasivo y la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas han aparecido ya algunos indicadores ligados a la rentabilidad y al endeudamiento empresarial, dada la importancia de estas dos cuestiones en este apartado se profundiza en ellos, completando lo visto anteriormente con otra serie de indicadores.

Efectivamente, al analizar la estructura de la cuenta de resultados ya aparece el resultado neto de explotación en porcentaje de la cifra de negocios. A dicho indicador suele denominársele margen comercial. Obviamente, cuanto mayor sean los márgenes comerciales, mayor será la rentabilidad que la empresa obtenga por cada euro invertido en su activo (esto es, mayor será su ROA). En el apartado anterior ya se indicaba que, aunque algo menores que los existentes en 2008, los márgenes comerciales de las empresas vascas todavía resultaban superiores a los de los otros territorios tomados como objeto de comparación.

El ROA no depende solo de los márgenes comerciales. También depende de la rotación

TABLA 3-3 Indicadores de rentabilidad de los sectores empresariales (%)

	2013						2008					
	CAPV	España (SABI)	España (BACH)	UE-10	Alemania	Rep. Checa	CAPV	España (SABI)	España (BACH)	UE-10	Alemania	Rep. Checa
Margen comercial	6,4	3,2	2,3	3,5	4,0	5,9	7,9	4,3	3,6	3,9	3,7	6,5
Rotación de activos	0,5	0,7	0,6	0,9	0,9	1,1	0,5	0,7	0,7	0,9	0,9	1,2
ROA total	3,4	2,1	1,5	3,1	3,7	6,2	4,3	3,0	2,5	3,6	3,5	7,7
ROA de operaciones	8,2	3,7	2,3	4,4	5,7	7,0	9,2	4,7	3,6	4,9	5,4	8,5
ROA financiero	1,1	1,6	5,8	7,8	4,9	44,5	1,2	2,3	7,5	11,4	6,1	55,7
ROE	4,1	2,1	4,1	6,3	7,9	10,5	7,8	4,4	5,7	6,4	5,7	8,9

Fuente: SABI-Infoma y Proyecto BACH.

que se logre dar al activo. Es la combinación de márgenes comerciales y de rotación la que explica el nivel del ROA. Pues bien, si en márgenes comerciales las empresas vascas se comparan favorablemente con las de los otros territorios, en rotación del activo presentan unas ratios inferiores a las de las empresas españolas, las cuales, a su vez, presentan valores inferiores a los de la UE-10, Alemania y la República Checa. Esta es una debilidad no imputable exclusivamente a la crisis (que podría haber llevado a una caída de las ventas de las empresas vascas mayor que las de los otros territorios), sino que también era evidente en 2008. Parece, pues, que las empresas vascas han sobreinvertido, para el nivel de actividad en que se mueven.

Así pues, las empresas vascas presentan ventaja en los márgenes de comercialización, pero desventaja en la rotación del activo. Si bien, con respecto a España, la desventaja que presentan en la rotación del activo es menor que la ventaja que tienen en el margen comercial (y, por consiguiente, la CAPV tiene un ROA total superior a la española), con respecto al promedio europeo la situación no es tan clara y el ROA de las empresas vascas parece situarse por debajo del promedio de la UE, y especialmente del de Alemania y la República Checa²⁰.

Pero como advierte Salas (2014a), al relacionar el resultado neto de explotación con el total del activo se está poniendo en relación el primero con un conjunto de activos que van más allá de los estrictamente necesarios para generar aquel resultado. En efecto, entre los activos de los balances empresariales se encuentran no solo los «activos de operaciones» necesarios para la realización de la actividad de producción y venta de la empresa, sino también los activos financieros, que en gran medida responden a las participaciones de las empresas en sus filiales, muchas de ellas en el extranjero. Los flujos de retornos que la matriz española recibe por tales participaciones se limitan a los ingresos financieros (intereses y dividendos), sin que tales activos financieros

generen valor añadido (y resultados de explotación) en España. Esto es, al considerar como rendimiento del total del activo solo el del resultado neto de explotación, se está ignorando el rendimiento que generan los activos financieros de la empresa, que principalmente se computan como ingresos financieros.

Para corregir tal hecho, Salas propone separar la rentabilidad de los activos de operaciones (ROA de operaciones) de la de los activos financieros (ROA financiero). La primera se obtendría poniendo en relación el rendimiento neto de explotación con los activos de operaciones; y la segunda, poniendo en relación los ingresos financieros con los activos financieros. Conviene señalar que, aun así, el ROA financiero estaría infra-estimando la rentabilidad real de los activos financieros. Un rendimiento no contabilizado de esos activos financieros estaría, por ejemplo, en los beneficios obtenidos por las filiales en el exterior que se retienen y reinvierten allí, que no se reflejan en un aumento de los ingresos financieros. Como señala Salas (2014, p. 28), hay que tomar con mucha cautela las cifras de ingresos financieros procedentes de estas inversiones financieras en el exterior, porque las empresas suelen jugar en sus flujos con las filiales con precios de transferencia. Lo ideal sería disponer de cuentas consolidadas reales con tales filiales, o conocer el valor añadido y el resultado neto de explotación de las filiales en el exterior, para así poder estimar los ROA financiera y total de forma más realista; pero no hay visos de que esto se vaya a producir.

En el ROA de operaciones, que según Salas es el indicador que mejor mide las expectativas de rentabilidad del capital para las inversiones en el territorio, la posición de la CAPV es favorable: 2,2 veces superior a la de España. De hecho, si se da por válido el sistema indirecto de comparación hasta ahora empleado, también resulta superior a la de la UE (aunque no a las de Alemania o la República Checa). En el ROA financiero, en cambio, los valores de la CAPV quedan por debajo de los del conjunto

²⁰ Recuérdese que no siendo posible una armonización completa de las partidas contables proporcionadas por las bases BACH y SABI, la comparación de la CAPV con la UE es indirecta. Primero se compara la posición del conjunto de España con la de la UE con datos de la misma base, que reflejan criterios contables homogéneos (los del Proyecto BACH). Después se comparan los de la CAPV con los que la base SABI proporciona para España (para así aplicar criterios o principios homogéneos para la CAPV y España). Finalmente, a partir de las diferencias encontradas entre España-BACH y la UE, y entre la CAPV y España-SABI, se deduce la posición relativa de la CAPV con respecto a la UE.

de España, la cual, a su vez, se sitúa por debajo del promedio de la UE y, de forma más acentuada, por debajo de los de Alemania y la República Checa. Como escribe Salas (2014b), si los datos del ROA financiero reflejasen realmente la rentabilidad de esas inversiones financieras y quedaran tan por debajo del ROA de operaciones, la reducción de los niveles de endeudamiento que todavía algunos organismos internacionales demandan de la empresa española debería pasar por la devolución de la deuda no con los recursos generados en España, sino con la venta de activos no rentables y estratégicos en el exterior.

Por último, la rentabilidad sobre los recursos propios o ROE de la CAPV es casi el doble de la de España, según los datos de la base SABI. Aunque la ROE de España es inferior a la de la UE, como la diferencia que la segunda saca a la primera es menor que la diferencia que la CAPV saca a España, cabría deducir que la ROE de la CAPV se sitúa favorablemente con respecto a la media de la UE, aunque por debajo de las de Alemania y la República Checa. Asimismo se observa que en 2013 las empresas vascas todavía se movían con ROE inferiores a las de 2008, mientras que en Alemania y la República Checa las empresas habían conseguido dar la vuelta a la situación y posicionarse con rentabilidades respecto a los recursos propios superiores a las del comienzo de la crisis.

De todos modos, análisis agregados como los referidos a la ROE del total de la economía pueden estar ocultando realidades muy dispares. Así, si en lugar de atender a la ROE obtenido al poner en relación la suma de los resultados del ejercicio de todas las empresas con la suma de sus patrimonios netos, se atiende al porcentaje de empresas que han tenido una ROE negativa se observa que en 2013 en la CAPV tal porcentaje fue del 34,5%, mientras que en España fue del 32,6%. En ambos casos, eso es señal de que aproximadamente un tercio de las empresas está en situación de vulnerabilidad. En 2008, último año en el que ya las cuentas de resultados empresariales habían empezado a notar el cambio de ciclo (aunque los resultados todavía eran positivos), tales porcentajes fueron del 25,7% y el 25,1%, respectivamente.

Pasando del análisis de la rentabilidad al del endeudamiento, de acuerdo con Maudos y

Fernández de Guevara (2014), cabe distinguir tres tipos de cuestiones. Por un lado, el nivel que alcanza dicho endeudamiento. Por otro, la capacidad de la empresa para la devolución de la deuda. Y, por último, la vulnerabilidad o riesgo en que está inmersa la empresa ligada a dicho endeudamiento.

El nivel de endeudamiento, como ya se ha indicado, puede medirse de diferentes modos. Los dos más habituales son relacionar la deuda con el total del activo y relacionar la deuda con el valor añadido bruto (VAB). Adicionalmente, los analistas suelen distinguir el total de la deuda y el total de la deuda con coste aparente, y recurren también para medir el nivel de endeudamiento a ver qué supone esta última con respecto al total del activo. Pues bien, de la Tabla 3-4 se desprende que en 2013 el porcentaje de deuda respecto al activo era menor, según la base BACH, en España que en la media de la UE y, a su vez, según la base SABI, era notablemente menor en la CAPV que en el conjunto de España. En el indicador de deuda respecto al VAB, en cambio, tal como ya advertían otros analistas (véase, por ejemplo, Jódar-Rosell y Martínez, 2012), la posición relativa española no es tan positiva, pues, como muestra la base BACH, España presenta una ratio superior a la de la UE, Alemania y República Checa. No obstante, también con este indicador la CAPV presenta un nivel de endeudamiento claramente inferior al del conjunto de España según SABI, de modo que, indirectamente, parece poder deducirse que el nivel de endeudamiento de la CAPV no quedaría por encima del de la UE y Alemania, aunque sí del de la República Checa. Además se constata que, mientras que en los otros territorios el nivel de endeudamiento de 2013 se encuentra a un nivel bastante parecido al de 2008, en la CAPV ha habido un claro desendeudamiento. Esa positiva posición relativa de la CAPV en el nivel y la evolución del endeudamiento se ve reforzada, además, por los valores que la CAPV exhibe en la ratio de la deuda con el coste respecto al total del activo: también en esta, la CAPV presenta un menor nivel de endeudamiento y una evolución mucho más favorable que los otros territorios.

La capacidad de las empresas para la devolución de la deuda se puede medir poniendo en relación la deuda con coste con el re-

sultado neto de explotación que obtiene la empresa. De esa manera, se estima el número de años que necesitaría la empresa para devolver la deuda, si es que destinara todos sus resultados a ello. Pues bien, en este indicador, la situación de España es, según los datos del Proyecto BACH, dos veces peor que la de la media europea. Esto confirma la opinión de la mayoría de los analistas de que el problema del endeudamiento que presenta la empresa española no radica tanto en su nivel como en que los resultados que la empresa obtiene con tales fondos son claramente insuficientes o, cuando menos, bastante inferiores a los que obtienen las empresas de otros países europeos. Además, de 2008 a 2013, la debilidad financiera española se ha agravado notablemente en lugar de corregirse. La situación de la CAPV a este respecto es claramente diferente. La empresa vasca necesita la mitad de años que la española para ello, y además, a diferencia de lo sucedido en España —y en menor medida también en los países de la UE—, esa capacidad de devolución de la deuda no ha disminuido entre 2008 y 2013.

Por último, la vulnerabilidad o riesgo de la deuda aparece ligada a que su carga no pueda ser afrontada con los resultados que obtiene la empresa. Más concretamente, siguiendo a Ruano y Salas (2004, p. 163), cabría definir el riesgo empresarial como «la probabilidad de que una empresa elegida al azar dentro de la población de empresas no financieras de la economía obtenga un nivel de resultados económicos menor o igual que un umbral previa-

mente fijado». Los autores citados mencionan tres posibles umbrales para la fijación del indicador del riesgo: en primer lugar, que el ROA sea negativo; en segundo lugar, que los gastos financieros superen al resultado neto de explotación más los ingresos financieros; y, en tercer lugar, que el coste medio del endeudamiento supere al ROA.

Aunque la medición de la vulnerabilidad y el indicador del riesgo derivado del endeudamiento solo cobran pleno sentido cuando los cálculos se hacen de manera individual, la comparación con los datos que para Europa proporciona la base BACH solo es posible para datos agregados. Por tal razón, se abordará, en primer lugar, el análisis de modo agregado, y posteriormente, con los datos de SABI, se tratará de calcular las probabilidades a que hacen referencia Ruano y Salas para la CAPV y España.

Respecto al primer valor crítico que cabe utilizar para medir la vulnerabilidad o riesgo, aunque no resulta posible saber el porcentaje de empresas que tienen un ROA negativo, la Tabla 3-4 sí permite ver, tal como antes se ha expuesto, que el ROA de las empresas españolas en 2013 era la mitad del de las empresas de la UE-10, e incluso algo menor de la de las empresas alemanas y checas; y el ROA de las empresas vascas, aunque según la base SABI resulta superior a la de las españolas, tal superioridad no parece que le permitiera alcanzar el ROA de las empresas de la UE10.

En cuanto a la relación entre la carga financiera y el resultado neto de explotación, de

TABLA 3-4 Indicadores para el análisis del endeudamiento de los sectores empresariales

	2013						2008					
	CAPV	España (SABI)	España (BACH)	UE-10	Alemania	Rep. Checa	CAPV	España (SABI)	España (BACH)	UE-10	Alemania	Rep. Checa
Deuda s/activo (%)	47,6	60,6	58,3	62,1	64,7	54,7	60,9	66,8	62,1	64,4	66,5	53,4
Deuda s/VAB (%)	397,7	452,4	375,9	347,1	358,3	252,1	441,9	434,8	336,4	324,5	327,0	204,0
Deuda con coste/activo (%)	34,2	43,2	43,8	39,1	41,8	32,5	43,6	45,9	46,1	40,5	41,1	29,8
Deuda con coste/RNE	10,0	20,8	29,5	14,8	11,4	5,2	10,1	15,3	18,2	12,2	11,8	3,9
Gastos financieros/(RNE + ingresos financieros)	0,60	1,09	0,39	0,34	0,32	0,51	0,63	0,96	0,43	0,44	0,47	0,59
Coste del endeudamiento (%)	3,8	3,6	2,8	3,3	3,6	2,9	4,3	4,6	3,9	4,3	4,3	3,9
ROA	3,4	2,1	1,5	3,1	3,7	6,2	4,3	3,0	2,5	3,6	3,5	7,7

Fuente: SABI-Infoma y Proyecto BACH.

la Tabla 3-4 se desprende que, aunque según la base BACH el conjunto de las empresas españolas logra que el segundo supere a la primera, el valor de dicha ratio en España resulta superior al del conjunto de empresas de la UE-10. La base SABI empeora la imagen de las empresas españolas en este indicador, ya que la suma de los intereses y otros gastos financieros llega incluso a superar la suma de ingresos provenientes del resultado neto de explotación y de los ingresos financieros (el cociente entre ambos es 1,09). No sucede así, sin embargo, en la CAPV, que muestra un valor de 0,6 para esta ratio, valor que, por lo tanto, salvando las diferencias metodológicas, sería incluso más favorable que el correspondiente a las empresas de la UE. Además, a diferencia de lo que sucede en las empresas españolas, el valor de esta ratio no empeora entre 2008 y 2013 en la CAPV, sino que incluso logra una ligera disminución.

Finalmente, para valorar la situación en el tercer umbral crítico, resulta necesario calcular antes el coste aparente del endeudamiento, lo cual se realiza poniendo en relación los intereses pagados con la deuda con coste aparente. Tal como se puede apreciar en la Tabla 3-4, según la base BACH, tal coste resulta algo menor en la empresa española que en las empresas de la mayoría de los países de la UE. En la empresa vasca tal coste es, sin embargo, ligeramente superior al de la empresa española. Aunque en todos los países ha tenido lugar una disminución del coste aparente del endeudamiento entre 2008 y 2013, esta ha sido de menor magnitud en la CAPV, de modo que las empresas vascas han pasado de disfrutar un coste de endeudamiento algo inferior al de las españolas en 2008, a soportar un coste algo superior en 2013.

A pesar de esa disminución de coste aparente del endeudamiento, este resulta en 2013 superior al ROA en la CAPV y, más aún, en España. Por lo tanto, el conjunto de empresas españolas y vascas parecen hallarse en una situación de apalancamiento financiero negativo. La situación es más equilibrada en la UE-10 (incluso en Alemania y, sobre todo, en la República Checa): es el ROA el que supera el coste aparente del endeudamiento. Así, mientras que en 2008 España y, en menor medida, la CAPV conocían una situación de apalancamiento financiero positivo, y el con-

junto de la UE-10 y Alemania presentaban apalancamiento financiero negativo, en 2013 la situación se ha invertido.

Tal como se ha indicado, la base SABI, en la que se puede trabajar con datos de empresas individuales, permite calcular para cada empresa individual si su rendimiento queda por debajo de alguno de los tres umbrales que se han elegido para los indicadores de riesgo. Tras hacerlo así, se ha calculado la proporción de empresas que, respecto al total de la población, se encuentra en alguna de esas situaciones de riesgo (véase Tabla 3-5).

TABLA 3-5 Empresas que superan alguno de los umbrales de riesgo (% respecto al total)

		Riesgo 1	Riesgo 2	Riesgo 3	Riesgo 1 o 2 o 3
2008	España	22,0	28,4	49,0	55,3
	CAPV	22,9	29,9	47,5	54,2
2013	España	32,5	33,9	50,4	60,0
	CAPV	33,3	36,2	49,2	59,2

Fuente: SABI-Informa. Elaboración propia.

Aun siendo el indicador de riesgo 1 (esto es, que la empresa presente un ROA negativo) el menos estricto de los tres y el que, por consiguiente, afecta a un menor porcentaje de empresas, tanto en la CAPV como en España, lo presentan cerca de un tercio de las empresas. Es más, de la Tabla 3-5 se desprende que incluso en 2008, año que en España todavía cabría calificar de relativamente bueno desde un punto de vista empresarial, más de una quinta parte de las empresas presentaban un ROA negativo.

El porcentaje de empresas que no logran hacer frente a su carga financiera (esto es, al pago de intereses y a otros gastos financieros) con los ingresos que obtienen bien como resultado neto de explotación, bien de sus inversiones financieras (indicador de riesgo 2) es algo superior al anterior, especialmente en la CAPV. Pero la situación de riesgo financiero que afecta a un mayor porcentaje de empresas es la tercera: en prácticamente la mitad de las empresas vascas y españolas, el ROA queda por debajo del coste aparente de los recursos ajenos y las empresas se encuentran en situación de apa-

lanzamiento financiero negativo. Además, el porcentaje de empresas afectado por este riesgo casi no ha variado de 2008 a 2013, pues, como anteriormente se ha podido ver, si bien la ROA ha disminuido de 2008 a 2013 también lo ha hecho el coste aparente de los recursos ajenos.

La columna final, de la derecha, de la Tabla 3-5 muestra el porcentaje de empresas que padece alguno de los tres riesgos citados. Como se puede apreciar, es un porcentaje muy elevado: casi el 60%. Además, los datos confirman un rasgo ya avanzado por Ruano y Salas (2004, p. 161), en el estudio específico que tales autores hicieron del riesgo empresarial, a saber: «Los resultados obtenidos muestran que, en cualquier fase del ciclo, un número significativo de empresas se encuentra en situación de riesgo económico». En efecto, aunque ciertamente el porcentaje de empresas en situación de vulnerabilidad es algo superior en 2013 al que se daba en 2008, la diferencia entre los porcentajes de ambos años es relativamente pequeña.

3.5 Resumen y conclusiones

Combinando diferentes tipos de fuentes para así superar las carencias que las estadísticas oficiales muestran para el análisis económico-financiero de las empresas desde una perspectiva regional y comparada, este capítulo ha analizado las características que presentan los balances y cuentas de resultados de las empresas vascas y, mediante una serie de ratios, ha profundizado en el análisis de su rentabilidad y endeudamiento. El objetivo es tratar de averiguar en qué medida se encuentran las empresas vascas en condiciones de invertir y aprovechar las señales de recuperación que comienzan a ofrecer diversos indicadores económicos o averiguar si, por el contrario, todavía deben dar prioridad a la realización de ajustes para la recuperación de la rentabilidad y persistir en la reducción de los niveles de endeudamiento y en la moderación en las inversiones.

En lo que respecta a los balances empresariales, en el lado del activo sobresale la tendencia al crecimiento de los activos financieros dentro de los activos totales, que entre otras cosas se refleja en los aumentos de las participacio-

nes y flujos de financiación interempresariales (entre ellos, con las filiales que la empresa posee en el exterior). Aparte del interés que tal partida posee, como un indicador aproximado del nivel de desarrollo de grupos empresariales, desde el punto de vista del análisis económico-financiero, el peso de tal partida es importante por tres motivos. Primero, porque los activos financieros requieren ser financiados; segundo, porque tales activos no suelen ser necesarios para la actividad productiva que se lleva a cabo en el país; tercero, porque los rendimientos que generan entran en la cuenta de resultados fundamentalmente como ingresos financieros, y no en el resultado de explotación. Por estos motivos, a la hora de valorar el endeudamiento y la rentabilidad empresarial no debe ignorarse tal cuestión. Pues bien, el porcentaje que suponen los activos financieros respecto al total de activos es mayor en la CAPV (58%) que en España (44%), y en esta, a su vez, es mayor que en el promedio de la UE. Además durante la crisis tal peso ha seguido aumentando, a diferencia del amortiguamiento que se aprecia en la UE.

En el pasivo, destaca en primer lugar el mayor peso que el patrimonio neto posee en la CAPV (52%) respecto a España (39%); y a su vez, el hecho de que en España sea superior al promedio de la UE. De hecho, a pesar de partir de niveles ya superiores de patrimonio neto, su crecimiento entre 2008 y 2013 ha sido significativamente mayor que en los otros territorios. Además de una mayor solvencia y de reducir los impactos de posibles apalancamientos financieros negativos, tales niveles de patrimonio ofrecen una base más firme para el desarrollo de estrategias de innovación, internacionalización y crecimiento empresarial.

En segundo lugar, las provisiones, la deuda financiera y la deuda comercial tienen en la CAPV un menor peso que en España; y en esta un peso menor que en el promedio europeo. En el caso de las provisiones, eso es fruto de las diferentes regulaciones, estructuras empresariales y culturas de riesgo y provisión que existen en los países. Dentro de la deuda financiera, en la CAPV y España, además del pequeño peso de los títulos emitidos por las empresas y los negociados en mercados, la deuda con entidades de crédito ha perdido peso relativo y la que se tiene con otras entidades lo ha ganado (particular-

mente, la de carácter no comercial con otras empresas). Por último, en la CAPV continúa la tendencia a la reducción de la deuda comercial, de modo que en 2013 esta era ya menor que en otros lugares.

Las principales partidas que en la cuenta de pérdidas y ganancias llevan de la facturación al resultado neto de explotación se encuentran ya recogidas en las cuentas económicas que publican las estadísticas oficiales. Por eso, teniendo en cuenta la mayor homogeneidad y comparabilidad que tales fuentes presentan con respecto a SABI y al Proyecto BACH (y que se tratan en otros capítulos del Informe), el resumen solo se centrará en aquellas que aparecen después del resultado neto de explotación y se encuentran ligadas a los ingresos y gastos financieros, y al resultado del ejercicio.

El resultado neto de explotación, en porcentaje de la facturación, se conoce como margen comercial. El margen comercial y la rotación del activo, conjuntamente, determinan el ROA. Si bien en el margen comercial las empresas vascas se comparan favorablemente con las de otros territorios, en rotación del activo presentan ratios inferiores a las de aquellos. Como la ventaja en márgenes supera a la desventaja en rotación, el ROA total de las empresas vascas supera claramente al de las españolas y parece compararse favorablemente con el promedio europeo. Aunque inferior al ROA de comienzos de la crisis, en 2013 los márgenes comerciales (y en menor medida, el ROA) de las empresas vascas se posicionaba bastante bien.

De todos modos, como ya se ha advertido, el peso ganado por los activos financieros dentro de los balances empresariales hace que convenga descomponer el ROA total entre el ROA financiero y el ROA de operaciones. El primero saldría de comparar los ingresos financieros con los activos financieros del balance; y el segundo se calcula al comparar el resultado neto de explotación con el resto de los activos (que son los que se emplean en las operaciones).

Según la base SABI, los ingresos financieros respecto a la facturación eran en 2013 ligeramente superiores en la CAPV que en España, lo que es acorde con el mayor peso relativo de los activos financieros en las empresas vascas. Y a su vez, según el Proyecto BACH,

los ingresos financieros de España superaban a la media de la UE. De acuerdo con los datos de SABI, el ROA financiero (calculado a partir de tales ingresos y los activos financieros) sería muy bajo en el caso de España y, más aún, en la CAPV. No obstante, no cabe determinar en qué medida eso se debe a que las empresas no están contabilizando como ingresos financieros todos los beneficios derivados de esas inversiones financieras (por ejemplo, porque los beneficios de sus filiales extranjeras se reinvierten sin ser repatriados o se difuminan porque se juega con precios de transferencia) o realmente la rentabilidad de esas inversiones financieras es muy baja en la actualidad, de modo que las empresas deberían replantearse algunas de ellas.

En cambio, en el ROA de operaciones, que parece ser el indicador que mejor mide las expectativas de rentabilidad del capital para las inversiones productivas en el país, la posición de la CAPV es muy favorable, ya que duplica con holgura la de España y parece superar el promedio de la UE.

Si en lugar del ROA, se atiende al ROE (obtenido como resultado final del ejercicio sobre fondos propios), la ratio de la CAPV sigue duplicando la de España y comparándose favorablemente con la media de la UE, aunque con niveles inferiores a los que existían en 2008. Pero los análisis de rentabilidad realizados sobre agregados de empresas ocultan realidades muy dispares. Muestra de ello es que, a pesar de que el ROE promedio de la CAPV supera el 4%, más de un tercio de las empresas vascas recogidas en la base SABI declaraban pérdidas en 2013. Por otro lado, a pesar de que el ROE de la CAPV se situaba en 2013 favorablemente con respecto a otros territorios, el peso que suponen los impuestos sobre beneficios —tanto sobre la cifra de negocios como sobre el resultado neto del ejercicio— es menor (de hecho, en 2013 para las empresas de la CAPV era negativo), lo que apunta a que las empresas vascas soportan una menor presión fiscal en el impuesto de sociedades.

Pasando al análisis del endeudamiento y de su coste, en el capítulo se ha distinguido el análisis del nivel del endeudamiento, el de la capacidad de las empresas para devolverlo y el del riesgo de no poder devolverlo. Respecto al primero, si bien del peso del pa-

trimonio neto (y de su inversa: el nivel de deuda) en el total del pasivo (antes expuesto) parecía desprenderse una buena posición comparada de las empresas vascas y, en menor medida, de las españolas, si la deuda se compara con el nivel de actividad de la empresa (medida por su valor añadido) resulta una imagen menos favorable. En ese caso, el nivel de endeudamiento de España se sitúa por debajo del promedio europeo, aunque el de la CAPV aún se compara favorablemente con aquel. Además, a diferencia de los otros territorios, en la CAPV se observa una clara reducción de dicho endeudamiento.

La capacidad de devolución de la deuda (o número de años que necesitarían las empresas para devolver la deuda con los ingresos obtenidos con sus resultados de explotación) es, en el caso de España, mucho menor que la del promedio europeo. Eso es señal de que el problema del endeudamiento español no es tanto su nivel como que el uso que se hace de los recursos obtenidos es menos eficiente que el de la media europea. Sin embargo, la empresa vasca necesita la mitad de años que la española y, además, a diferencia de lo sucedido en España y en menor medida también en los países de la UE, esa capacidad de devolución de la deuda no ha disminuido entre 2008 y 2013.

Por último, para valorar la vulnerabilidad o riesgo de la deuda, resulta preciso conocer antes cuál es su carga. El capítulo muestra, a este respecto, que el peso de los gastos financieros sobre la facturación es similar y tendente a la disminución en los otros territorios, como fruto tanto de la disminución del endeudamiento como de la bajada de los tipos de interés. También revela que el coste aparente del endeudamiento (obtenido al dividir los gastos por intereses entre los pasivos con coste aparente), para la deuda ya existente, es en la CAPV algo superior al de la media española (pues, entre 2008 y 2013 ha disminuido menos que este), pero equivalente al del promedio europeo. Pues bien, se observa que en la CAPV, por un lado, en el total de empresas el resultado neto de explotación supera al total de gastos financieros. También se aprecia que el porcentaje que estos últimos suponen respecto a los primeros es claramente menor que en España e incluso que en el promedio de la UE, y que además entre 2008 y 2013

ese cociente ha disminuido. Pero, por otro lado, a pesar de su bajada y en contra de lo que sucede en el promedio europeo, el coste aparente del endeudamiento resulta superior que el ROA total en España y, en menor medida, en la CAPV. Así pues, ambos territorios parecen encontrarse en una situación de apalancamiento financiero negativo. Esa situación de riesgo o vulnerabilidad se confirma también si se pasa del nivel agregado a los datos individuales, ya que se observa que en más de la mitad de las empresas vascas el ROA total queda por debajo del coste aparente de los recursos ajenos.

De todo lo anterior parece concluirse que el conjunto de empresas vascas se encuentra en una posición relativamente propicia para aprovechar, con políticas de crecimiento e inversión en los aspectos clave de competitividad (innovación y activos intangibles, internacionalización y tamaño empresarial) las perspectivas favorables a que apuntan los indicadores de carácter económico. Cabe hacer esa afirmación porque las empresas vascas poseen niveles de endeudamiento relativamente bajos y unas rentabilidades aceptables (especialmente para los activos más ligados a la actividad productiva en el país).

Pero la fotografía obtenida por la agregación de los datos de todas las empresas oculta realidades muy dispares, como el análisis realizado ha permitido apreciar al bajar de la ROE del total de empresas (bastante aceptable en general), a los resultados del ejercicio individuales de las empresas (más de un tercio del total de empresas vascas soportaba pérdidas en 2013). En tal sentido, resulta preciso completar en el futuro los análisis económico-financieros de carácter agregado con otros más detallados que, mediante el uso de otros indicadores (en lugar de las medias, recurriendo a las medianas y rangos intercuartílicos), permitan conocer mejor la distribución de las empresas dentro del agregado total. Es más, deberían desarrollarse bases de datos e instrumentos de análisis que permitieran a la Administración disponer de información y valoraciones individualizadas sobre las capacidades y riesgos de cada una de las empresas. Así podrían clasificarlas de acuerdo con los diferentes objetivos de cada instrumento de las políticas y eso permitiría gestionarlas de manera más eficaz y eficiente.

4

Anexos

Anexo 1. Indicadores de competitividad de la CAPV

TABLA A-1 Detalle de los indicadores

	Nivel	Indicador	Año más reciente	Fuente	Unidad
	Resultado	PIB per cápita PPA	2011	Eurostat	PPA-€ por habitante
		Renta disponible per cápita PPA	2011	Eurostat	PPA-€ por habitante
		Desempleo de larga duración	2014	Eurostat	% población activa
		Tasa de riesgo de pobreza	2013	Eurostat	% población
		Tasa de satisfacción con la vida	2012	ESS	Escala 0-10
	Desempeño intermedio	Tasa de empleo	2014	Eurostat	% población 15-64 años
		Tasa de empleo femenina	2014	Eurostat	% población femenina 15-64 años
		Productividad aparente por trabajador (PIB/empleo)	2011	Eurostat	Miles PPA-€ por trabajador
		Exportaciones por habitante	2012	Fuentes nacionales	Euros por habitante
		Patentes PCT por habitante	2011	OECD Regpat	N.º por millón hab. (media 4 años)
		Tasa de desempleo	2014	Eurostat	% población activa
		Tasa de desempleo juvenil	2014	Eurostat	% población 15-24 años activa
	Comportamiento empresarial	Personal I+D de las empresas	2011	Eurostat	% empleo total
		Gasto I+D de las empresas	2011	Eurostat	% PIB
		Coinvención de patentes	2011	OECD Regpat	% total de patentes (media 4 años)
		Patentes con colaboración extranjera	2011	OECD Regpat	% total de patentes (media 4 años)
	Especialización	Empleo en manufacturas de tecnología alta y medio-alta	2013	Eurostat	% empleo total
		Empleo en servicios intensivos en conocimiento	2012	Eurostat	% empleo total
Determinantes de competitividad	Entorno empresarial	Recursos humanos en ciencia y tecnología	2012	Eurostat	% población
		Población 25-64 años con educación secundaria superior o terciaria	2014	Eurostat	% población 25-64 años
		Estudiantes de educación terciaria	2012	Eurostat	% población 20-24 años
		Estudiantes de formación profesional	2012	Eurostat	% población 15-19 años
		Población 25-64 años participando en formación continua	2014	Eurostat	% población 25-64 años
		Personal de I+D en organizaciones públicas	2011	Eurostat	% empleo total
		Gasto en I+D público	2011	Eurostat	% PIB
		Personal I+D total	2011	Eurostat	% empleo total
		Gasto I+D total	2011	Eurostat	% PIB
		Familias con acceso a banda ancha	2014	Eurostat	% hogares
		Comercio a través de Internet	2014	Eurostat	% individuos
		Empleo a tiempo parcial	2014	Eurostat	% empleo total

TABLA A-2 Valores y posiciones de los indicadores

Nivel	Indicador	Valores			Ranking respecto a Europa			Ranking respecto a Reg. Ref.			Ranking respecto a CCAA			
		Más reciente	Dos años antes	2008	Más reciente	Dos años antes	2008	Más reciente	Dos años antes	2008	Más reciente	Dos años antes	2008	
Resultado	PIB per cápita PPA	32.500	31.400	33.500	25	20	21	4	3	3	1	2	1	
	Renta disponible per cápita PPA	19.500	19.700	20.400	18	4	5	6	1	1	1	1	1	
	Desempleo de larga duración	9,2	6,8	1,5	161	148	58	26	26	14	4	2	7	
	Tasa de riesgo de pobreza	10,5	11,5	10,4	25	35	34	4	8	6	2	3	2	
	Tasa de satisfacción con la vida	6,76	7,46	7,36	114	46	42	26	10	8	16	8	7	
Desempeño intermedio	Tasa de empleo	61,8	62,6	67,9	125	104	72	27	25	20	5	2	6	
	Tasa de empleo femenina	58,1	58,1	59,2	107	97	99	24	22	24	5	3	6	
	Productividad aparente por trabajador (PIB/empleo)	72,3	71,9	71,0	20	15	19	3	1	3	1	1	1	
	Exportaciones por habitante	9.498	9.599	9.488	31	31	23	10	10	8	2	2	2	
	Patentes PCT por habitante	58,2	48,4	38,5	83	93	103	22	25	27	4	4	4	
	Tasa de desempleo	16,3	15,6	6,6	164	156	91	26	25	18	2	1	1	
	Tasa de desempleo juvenil	45,0	42,7	19,5	163	166	129	25	28	24	3	4	2	
Comportamiento empresarial	Personal I+D de las empresas	1,37	1,37	1,25	11	11	13	4	3	4	1	1	1	
	Gasto I+D de las empresas	1,64	1,64	1,64	28	28	26	7	7	7	1	1	1	
	Coinvención de patentes	65,6	58,1	50,6	84	131	145	11	24	26	4	8	9	
	Patentes con colaboración extranjera	4,53	3,95	3,36	187	187	184	31	31	31	15	15	14	
Especialización	Empleo en manufacturas de tecnología alta y medio-alta	7,90	8,20	8,60	33	31	28	10	10	8	2	3	2	
	Empleo en servicios intensivos en conocimiento	37,9	37,5	31,3	90	92	121	19	19	24	3	3	3	
Determinantes de competitividad	Entorno empresarial	Recursos humanos en ciencia y tecnología	16,1	17	16,5	21	14	9	4	2	2	2	2	2
		Población 25-64 años con educ. secundaria sup. o terciaria	68,4	67,9	63,2	145	141	145	21	20	20	2	2	2
		Estudiantes de educación terciaria	67,1	58,0	54,0	41	58	66	7	10	10	6	3	3
		Estudiantes de formación profesional	32,5	30,3	26,3	152	153	164	25	22	25	4	5	6
		Población 25-64 años participando en formación continua	11,8	13,8	13,6	69	39	36	12	9	8	1	1	1
		Personal de I+D en organizaciones públicas	0,51	0,47	0,39	74	81	103	16	19	22	13	14	15
		Gasto en I+D público	0,51	0,49	0,39	93	106	112	20	25	26	10	12	15
		Personal I+D total	1,88	1,85	1,65	18	20	25	4	6	6	1	3	3
		Gasto I+D total	2,15	2,13	2,03	41	41	39	7	9	7	1	2	1
		Familias con acceso a banda ancha	77,0	71,0	44,0	80	90	95	19	18	20	2	2	6
		Comercio a través de Internet	45,0	42,0	23,0	95	89	92	19	19	20	2	1	3
		Empleo a tiempo parcial	17,5	16,0	13,4	102	103	101	26	25	24	4	5	1

Anexo 2. Fuentes y problemas para el análisis comparado internacional de estados contables empresariales

Los institutos de estadísticas oficiales no suelen publicar datos de las cuentas contables de las empresas, e incluso cuando lo hacen no suelen ser muy comparables internacionalmente. Para ellos, tales cuentas suelen ser una fuente de información más para la elaboración de lo que son sus productos tradicionales: las cuentas económicas y las cuentas financieras. Las primeras presentan una estructura que guarda relación con la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas; y las segundas, con el balance. Pero en estas cuentas económicas y financieras el nivel de desagregación de cuentas suele ser menor que en los estados contables empresariales; los principios de contabilización suelen también diferir (por ejemplo, los activos se valoran a precios de adquisición en los estados

contables empresariales, y a precios de mercado en las cuentas financieras); y, aunque las principales variables de las cuentas económicas se ofrecen por ramas de actividad, los de las cuentas financieras solo se suelen publicar para el conjunto de empresas no financieras, de modo que no se aprovecha la posibilidad de agrupar los datos de las cuentas contables de las empresas de acuerdo con el tamaño, la propiedad u otras características de las empresas. Adicionalmente, ni Eustat ni el INE publican cuentas financieras para la CAPV. Por tal razón, para conocer determinados aspectos vitales del acontecer empresarial y ver las diferencias que presentan de acuerdo con las características (tamaño, propiedad...) de la empresa, el análisis de los estados contables empresariales resulta imprescindible.

Un problema habitual es que los datos contables que, para diferentes conjuntos empresariales, suelen estar accesibles no suelen ser

estadísticamente representativos de la población total de empresas, aunque ciertamente algunas fuentes ofrecen una cobertura muy alta del total de empresas. Además, la contabilidad empresarial suele responder a principios y prácticas contables propios de cada país, que, a pesar de los intentos de armonización internacionales en marcha, todavía difieren sustancialmente.

En la UE hay dos grandes fuentes para el análisis económico-financiero a partir de datos contables de las empresas. La base Amadeus que gestiona Bureau Van-Dijk, que ofrece datos individualizados de empresas; y la base del Proyecto Bach, que impulsó la Comisión Europea y gestiona el Banco de Francia, y que recoge datos agregados, por sectores y tramos de tamaño, para las empresas de una decena de países comunitarios. Aparte de ser una base de pago, Amadeus ofrece un número de variables muy limitado para algunos países clave y el grado de armonización de sus cuentas queda muy por debajo del que ofrece el proyecto BACH. Por tal razón, el análisis comparado internacional aquí realizado se basa en datos del proyecto BACH.

En el caso de España, las principales fuentes originarias de datos proceden de los estados contables que depositan las empresas en los registros mercantiles y de cooperativas y de la encuesta voluntaria que realiza la Central de Balances del Banco de España a un grupo de empresas. SABI-Infoma recopila los datos depositados en los registros antes citados y los comercializa, de modo que su servicio se ha convertido en el principal modo de acceso a aquellos. Por su parte, el Banco de España, con los datos de su encuesta y con los que obtiene de los depositados por las empresas en los registros mercantiles, elabora sus publicaciones y suministra los datos relativos a España para el proyecto BACH. Precisamente, el modo más sencillo de acceder a las variables básicas del Banco de España es a través del proyecto BACH, que es de acceso gratuito y permite una gran desagregación por sectores y tramos de tamaño. Los analistas del Banco de España, por el acceso que tienen a los microdatos de su encuesta y a otras operaciones estadísticas, pueden realizar análisis más profundos de algunas cuestio-

nes que no están disponibles libremente a analistas externos.

En el caso de la CAPV la principal fuente para disponer de datos contables empresariales es la base SABI-Infoma, anteriormente mencionada. La web de Eustat publica asimismo datos agregados sobre los estados patrimoniales y algunas ratios económico-financieras de las empresas vascas, a partir de los datos que recopila de los registros mercantiles y de cooperativas. Tales datos presentan varias diferencias con los que se obtienen de SABI. En primer lugar, Eustat recalcula los datos de la CAPV, pues su estadística se refiere a la actividad desarrollada por el conjunto de empresas que operan en la CAPV. Es decir, para Eustat los estados contables recopilados constituyen una muestra, cuyos resultados deben elevarse para el conjunto de las empresas que operan en la CAPV. Y, por otra parte, en las empresas con sede social en la CAPV, Eustat elimina la parte imputable a la actividad fuera de esta comunidad; y, en las empresas con sede social fuera de la CAPV pero actividad en esta, estima dicha actividad. Por último, resulta posible solicitar explotaciones específicas para la CAPV a la Central de Balances del Banco de España; pero los datos que ofrece, además de agregados, corresponden a una muestra de empresa relativamente pequeña y que no es estadísticamente representativa (con un elevado sesgo hacia las empresas grandes y manufactureras).

En nuestro caso, los datos para la CAPV utilizados en este apartado se han tomado de la SABI-Infoma, porque permiten disponer de datos más recientes (2013, frente a 2012 que ofrece Eustat), porque es posible trabajar con microdatos (lo que ofrece una mayor flexibilidad en las agrupaciones empresariales que resultan de interés), y porque los valores resultan más comparables con los del resto de España calculados a partir de la base SABI. Los valores para los otros países se toman del proyecto BACH, en el que también está incluida España. De modo que para España tenemos dos valores: los que ofrece SABI y los que ofrece el proyecto BACH. En algunos casos, las diferencias entre los valores que para una misma variable ofrece SABI y BACH no son insignificantes. No resulta posible una armonización plenamente satis-

factoria de las partidas contables (careciendo de la información interna de que dispone el Banco de España para ello), a lo que añadir las diferencias derivadas del uso de muestras de empresas muy distintas en un caso y en otro. En general, las diferencias en los modos de contabilización son mayores en las cuentas de balance que en las de pérdidas y ganancias; y dentro de las del balance, hay partidas, como Patrimonio neto, en las que, aparentemente, la contabilización se ajusta a principios semejantes, mientras que en otras, como en Activos financieros (y en su división

entre corto y largo) y Acreedores comerciales, las diferencias son más notables.

Finalmente, los datos de las empresas de SABI corresponden a los contenidos en el DVD de diciembre de 2014, distribuido por tal sociedad. De todas las empresas contenidas con datos en el año objeto de estudio se han excluido los de las empresas con Activo total nulo o negativo, sin Ingresos de explotación y que pudieran ser consideradas como atípicas (con el criterio al respecto empleado por Fernández de Guevara, 2014):

Anexo 3. Tablas de conversión de cuentas

TABLA A-3 Tablas de conversión de las cuentas de la Base SABI y del Proyecto BACH a las empleadas en este Informe y modo de cálculo de los ratios

	Cuentas empleadas por ORKESTRA	Cuentas empleadas por SABI, en su formato abreviado de cuentas*	Cuentas empleadas por el Proyecto BACH*
ACTIVO	1.1 Inmovilizado intangible	I1 Inmovilizado intangible	A11 Intangible fixed assets
	1.2 Activo fijo material	II1 Inmovilizado material III1 Inversiones inmobiliarias	A12 Tangible fixed assets
	1.3 Activos financieros a largo	IV1 Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo V1 Inversiones financieras a largo plazo	A13 Financial fixed assets
	1.4 Activos financieros a corto	IV2 Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo V2 Inversiones financieras a corto plazo	A6 Other financial assets, current
	1.5 Deudas comerciales	VII1 Deudas comerciales no corrientes III2 Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	A3 Trade receivables A4 Other receivables
	1.6 Existencias	II2 Existencias	A2 Inventories
	1.7 Efectivo y equivalentes	VII2 Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	A7 Cash and bank
BALANCE	1.8 Periodificaciones	VI1 Activos por impuesto diferido VI2 Periodificaciones a corto plazo	A5 Deferred assets
	2.1 Patrimonio neto	A) Patrimonio neto	E Total Equity
PASIVO	2.2 Provisiones	I1 Provisiones a largo plazo I2 Provisiones a corto plazo	LP Provisions
	2.3 Deuda financiera	II1 Deudas a largo plazo III1 Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo IV1 Pasivos por impuesto diferido VII1 Deuda con características especiales a largo plazo II2 Deudas a corto plazo III2 Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo VI2 Deuda con características especiales a corto plazo	L1 Bonds and similar obligations L2 Amounts owed to credit institutions L3 Other creditors
	2.4 Deuda comercial	VI Acreedores comerciales no corrientes IV Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	L4 Trade payables L5 Payments received on account of orders, current
	2.5 Periodificaciones	V1 Periodificaciones a largo plazo V2 Periodificaciones a corto plazo	L6 Deferred liabilities

	Cuentas empleadas por ORKESTRA	Cuentas empleadas por SABI, en su formato abreviado de cuentas*	Cuentas empleadas por el Proyecto BACH*
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Cifra de negocios	1. Importe neto de la cifra de negocios	I1 Net turnover
			I1 Net turnover
			I2 Variation in stocks of finished goods and work in progress
	Ingresos de explotación	Suma de los saldos de las cuentas 1, 2, 3, 5, 9, 10, 11 y 12 cuando tienen signo positivo	I3 Capitalised production
			I41 of which: Operating subsidies and supplementary operating income
			I43 of which: Extraordinary income**
	Consumos intermedios**	Consumos intermedios**	Consumos intermedios**
	Gastos de personal	6. Gastos de personal	I7 Staff costs
	Amortizaciones y depreciaciones	8. Amortización del inmovilizado	I9 Depreciation and amortization on intangible and tangible fixed assets
	Resultado neto de explotación	A. Resultado de explotación	Resultado neto de explotación (IT3+I11+I83+I10-I42)
		13. Ingresos financieros	I42 of which: Financial income
	Ingresos financieros	Suma de los saldos de las cuentas 16 y 17 cuando tienen signo positivo	
	Intereses	14. Gastos financieros	I10 Interests on financial debts
Otros gastos financieros	Suma de los saldos de las cuentas 16 y 17 cuando tienen signo negativo	I83 of which: Financial expenses other than interests on financial debt	
Impuestos sobre beneficios	19. Impuestos sobre beneficios	I11 Tax on profit	
Resultado del ejercicio	D) Resultado del ejercicio	IT3 Net profit or loss for the period	

TABLA A-4 Definición de los ratios generados a partir de las cuentas Orkestra

Ratio	Definición
Deuda	Activo – Patrimonio neto
Deuda con coste	Deuda financiera
Tasa de endeudamiento 1	Deuda × 100 / Activo total
Tasa de endeudamiento 2	Deuda × 100 / Valor Añadido
Tasa de endeudamiento 3	Deuda con coste × 100 / Activo total
Coste medio de la deuda	Intereses × 100 / Deuda con coste
Carga financiera	(Intereses + Otros gastos financieros) × 100 / Resultado neto explotación
Capacidad de devolución de la deuda	Deuda con coste / Resultado neto de explotación
Activo financiero	Activos financieros a largo + Activos financieros a corto
Activo de operaciones	Activo – Activo financiero
ROE	(Resultado del ejercicio) × 100 / Patrimonio neto
ROA de operaciones	Resultado neto de explotación × 100 / Activo de operaciones
ROA financiero	Ingresos financieros × 100 / Activo financiero
ROA total	Resultado neto de explotación × 100 / Activo
Margen comercial	Resultado neto de explotación × 100 / Ingresos de explotación
Rotación del activo	Ingresos de explotación × 100 / Activo

Referencias y bibliografía

- Alberdi, A. (2013a). El sistema bancario y la financiación del crecimiento de la economía vasca. *Ekonomiaz*, 84.
- (2013b). *Crecimiento, competitividad, progreso técnico y distribución de la renta: análisis de la economía vasca desde 1980 y expectativas hasta 2015*. Ikerketak-Ekonomiaz I, Departamento de Hacienda y Finanzas, Gobierno Vasco. Obtenida el 21 de abril de 2015: http://www.ogasun.ejgv.euskadi.net/r51-19220/es/contenidos/informacion/estudios_publicaciones_dep/es_publica/adjuntos/ikerketak-Ekonomiaz-2013-I.pdf
- (2014). Las fuerzas del desarrollo en la economía vasca desde la edad de oro a la gran recesión y más allá. *Ekonomiaz*, 86.
- Alcaide Guindos, P. (2011). *Balance económico regional (autonomías y provincias), años 2000 a 2010*. Madrid: Funcas.
- Aranguren, M.J., Franco, S., Murciego, A. y Wilson, J.R. (2015). Los clústeres en España: ¿palancas para la especialización inteligente? *Papeles de economía española* (próxima publicación).
- Aranguren, M.J., Magro, E., Navarro, M. y Valdalis, J.M. (2012). *Estrategias para la construcción de ventajas competitivas regionales. El caso del País Vasco*. Madrid: Marcial Pons.
- Assembly of European Regions (2009). *From Subsidiarity to Success: The Impact of Decentralisation on Economic Growth*. Obtenida el 24 de noviembre de 2012, de <http://www.aer.eu/publications/aer-study.html>
- Banco Central Europeo (2014). *Survey on the Access to finance of enterprises in the euro area. April 2014-September 2014*.
- Barney, J.B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17 (1), 99–120.
- Brush, T.H., Bromiley, P. y Hendrickx, M. (1999). The Relative Influence of Industry and Corporation on Business Segment Performance: An Alternative Estimate. *Strategic Management Journal*, 20 (6), 519–47.
- Charron, N., Lapuente, V. y Dijkstra, L. (2012). Regional Governance Matters: A Study on Regional Variation in Quality of Government within the EU. *European Commission Regional Policy Working Paper*, WP 01/2012.
- European Commission (2014). *Regional Innovation Scoreboard 2014*. Report prepared for Directorate-General for Enterprise and Industry. Obtenido el 15 de enero de 2015, de http://ec.europa.eu/news/pdf/2014_regional_union_scoreboard_en.pdf
- Fernández de Guevara, J. (2014). El riesgo de las empresas españolas en la crisis. En J.C. Fariñas y J. Fernández de Guevara (Eds.), *La empresa española ante la crisis del modelo productivo*, pp. 317-394. Bilbao: Fundación BBVA.
- Garcíandia, F. y Aguirre, O. (2009). *Informe económico-financiero de la empresa vasca (2000-2005)*. Bilbao: Instituto Vasco de Competitividad-Universidad de Deusto.
- Goddard, J., Tavakoli, M. y Wilson, J.O.S. (2009). Sources of Variation in Firm Profitability and Growth. *Journal of Business Research*, 62 (4), 495–508.
- Jódar-Rosell, S. y Martínez, I. (2012). *El sobreendeudamiento de las empresas españolas: ¿problema común o de unas pocas?* Documento de trabajo 03/12, La Caixa.

- Maudos, J. (2015). Empresas endeudadas y vulnerables (1 de febrero). *5 Días*.
- Maudos, J. y Fernández de Guevara, J. (2014). *Endeudamiento y estructura financiera de las empresas españolas en el contexto europeo: el impacto de la crisis*. Bilbao: Fundación BBVA.
- McGahan, A.M. y Porter, M.E. (1999). The Persistence of Shocks to Profitability. *Review of Economics and Statistics*, 81 (1), 143-53.
- Menéndez, A. y Méndez, M. (2011). Evolución de las inversiones en el extranjero de las empresas no financieras españolas e implicaciones para su estructura financiera y rentabilidad. *Boletín económico del Banco de España*, diciembre, 81-87.
- (2013). La evolución del endeudamiento de las empresas no financieras españolas desde el inicio de la crisis. Un análisis desagregado. *Boletín económico del Banco de España*, enero, 58-65.
- Navarro, M. (2015). Territorial Strategy: Deepening in the 'what'. En J.M. Valdaliso y J.R. Wilson (Eds.). *Strategies for Shaping Territorial Competitiveness*, pp. 17-36. London: Routledge.
- Navarro, M., Gibaja, J.J., Franco, S., Murciego, A., Gianelle, C., Hegyi, F.B. y Kleibrink, A. (2014). Regional Benchmarking in the Smart Specialisation Process: Identification of Reference Regions based on Structural Similarity. *JRC Technical Reports. S3 Working Paper Series*, 03/2014.
- Orkestra (2009). *II Informe de Competitividad del País Vasco: hacia el estadio competitivo de la innovación*. Bilbao: Instituto Vasco de Competitividad-Universidad de Deusto.
- Pérez, F. y Benages, E. (2014). Productividad de los factores y especialización de las regiones españolas entre 2000 y 2012. *Ekonomiaz*, 86.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-first Century*. Cambridge (Massachusetts): Belknap Press of Harvard University Press.
- Porter, M.E. (1979). How Competitive Forces Shape Strategy. *Harvard Business Review*, 57 (2), 5-8.
- (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Londres: The MacMillan Press.
- Ruano, S. y Salas, V. (2004). Indicadores de riesgo a partir de los resultados contables de las empresas. *Estabilidad financiera*, 7, 159-183.
- Salas, V. (2013). La financiación externa de la empresa española. Situación actual y perspectivas. *Economía industrial*, 387, 71-86.
- (2014a). Las sociedades no financieras en España en la crisis: rentabilidad, inversión y endeudamiento. Obtenido el 28 de abril de 2015: <http://ssrn.com/abstract=2436481> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2436481>
- (2014b). El atractivo de invertir en España (20 de julio). *El País*.
- Sambola, R. (2014). *Diagnóstico financiero de la empresa española Periodo: 2013-14*. Barcelona: Cepyme y Eada.
- Sanzo, L. (2015). Paro, desigualdad y pobreza en Euskadi a principios del siglo XXI. *Ekonomiaz*, 87 (próxima publicación).
- Schmalensee, R. (1985). Do Markets Differ Much? *The American Economic Review*, 75 (3), 341-51.
- Smith, A. (1776, 1983). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Barcelona: Orbis.
- Solow, R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, 39, 312-320.
- Thissen, M., Van Oort, F., Diodato, D. y Ruijs, A. (2013). *Regional Competitiveness and Smart Specialisation in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Waring, G.F. (1996). Industry Differences in the Persistence of Firm-Specific Returns. *The American Economic Review*, 86 (5), 1253-65.

Entidades colaboradoras de Orkestra

