

La competitividad y su impacto sobre el crecimiento económico regional en la Unión Europea (1995-2004)¹

Competitiveness and its impact on regional economic growth in the European Union (1995-2004)

Óscar Rodil Marzábal
Universidade de Santiago de Compostela

Recibido, Octubre de 2006; Versión final aceptada, Octubre de 2007.

PALABRAS CLAVE: Competitividad, Costes laborales, Productividad, Unión Europea, Regiones,

KEYWORDS: Competitiveness, Labour costs, Productivity, European Union, Regions

Clasificación JEL: R11, J30, O41

RESUMEN

El contexto analítico de este trabajo está caracterizado por los procesos de integración y globalización en que se ven inmersas actualmente las regiones europeas. Uno de los objetivos centrales del trabajo es analizar algunos de los principales factores de competitividad, tales como los costes laborales y la productividad. Con este fin se analiza tanto el nivel como la evolución de la competitividad regional durante el período 1995-2004. Los resultados obtenidos apuntan a la existencia de una relación significativa y de signo positivo entre el nivel competitivo y el crecimiento económico de las regiones europeas (UE-15) desde los años noventa hasta la actualidad.

ABSTRACT

The analytical context of this paper is characterized by the integration and economic globalization processes that affect to the European regions at the present time. We aim at analysing some of the main competitive factors, such as the labour costs and the productivity. With this objective, the evolution and level of regional competitiveness for the period 1995-2004 are analysed. Results show the existence of high regional disparities, varying with the sector. Finally, we find evidence of a significant and positive relation between the level of competitiveness and the economic growth of the European regions (EU-15) since Nineties to the present time.

1 El autor desea expresar su agradecimiento a dos Evaluadores Anónimos y al propio Consejo Editorial de la Revista por las sugerencias y observaciones realizadas sobre una primera versión de este trabajo.

1. INTRODUCCIÓN

Una parte importante del debate económico reciente gira en torno a la problemática del crecimiento y de la convergencia económica, con especial atención al contexto regional europeo. Algunos de los factores que más han alimentado este tipo de estudios han sido la creciente disponibilidad de datos a este nivel territorial, protagonizada por la creación y progresiva actualización de la base de datos REGIO de Eurostat, junto a los notables avances que han tenido lugar en el marco teórico del crecimiento. Por otro lado, factores como el capital humano, la capacidad tecnológica, los sistemas regionales de innovación o las políticas públicas constituyen algunos de los pilares sobre los que se han desarrollado algunos de estos modelos explicativos. No obstante, los resultados obtenidos difieren de unos trabajos a otros, bien sea por diferencias en el marco geográfico o temporal de análisis, bien sea por las diferentes fuentes y métodos analíticos empleados.

En cualquier caso, parece existir un cierto consenso en que el proceso de convergencia de las regiones europeas se fue ralentizando hasta detenerse por completo hacia principios de los ochenta, llegándose a observar a partir de ese momento un comportamiento que algunos trabajos no han dudado en señalar como divergente (Armstrong y Vickerman 1995; Button y Pentecost 1999; Vence y Rodil 2003; etc.). Es en este punto del debate donde juega un papel fundamental el análisis de los factores que han podido explicar este cambio de tendencia (aumento de la brecha tecnológica, diferentes dotaciones de capital humano, eficiencia de los sistemas regionales de innovación, efectos territoriales de las políticas públicas,...).

En este trabajo nos centramos en el estudio de un factor al que quizás no se le ha prestado la suficiente atención a nivel regional europeo: la competitividad. En este sentido, la noción de competitividad de que partimos se refiere fundamentalmente a la posesión de una ventaja intrasectorial de costes de producción en el sentido clásico (smithiano) de ventaja absoluta. No obstante también trataremos de relacionarla con sus dos factores determinantes: la productividad y el precio unitario del factor trabajo. En última instancia, trataremos de contrastar la hipótesis de que el crecimiento económico de las regiones europeas se halla determinado en gran medida por su ventaja o nivel competitivo (coste unitario del producto) y que la llamada "paradoja de Kaldor" (Kaldor 1978) no se manifiesta con la claridad que cabría esperar en el contexto regional europeo. Por otro lado, también se hace referencia en el texto a la importante distinción entre activos genéricos y activos específicos de los territorios, que pueden ayudar a explicar la existencia de comportamientos individuales diferenciados, recogiendo algunas de las aportaciones recientes más significativas en el marco de las teorías del desarrollo endógeno (Camagni 2002a 2002b., Vázquez Barquero 1996 2002, Benko y Lipietz 2000,...).

En lo que se refiere al marco geográfico que aborda el presente estudio, éste abarca 125 regiones² que cubren la práctica totalidad del territorio de los 15 países que conformaban la Unión Europea hasta mayo de 2004 (UE-15). Por su parte, el ámbito temporal del análisis se circunscribe al período 1995-2004 por varias razones: en primer lugar, por ser un período en que todos estos países formaban parte del proceso de integración (recordemos que la ampliación anterior a 2004 tuvo lugar en 1995) y, en segundo lugar, porque las limitaciones estadísticas se acrecientan notablemente para años anteriores a ese período en lo que se refiere a algunas de las variables aquí analizadas, no existiendo a la fecha de finalización del presente estudio datos posteriores al año 2004 para el conjunto de las regiones y variables analizadas.

2. COMPETITIVIDAD Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: UNA APROXIMACIÓN CONCEPTUAL AL OBJETO DE ESTUDIO

Como ya señalamos, el presente trabajo se centra en el estudio de la competitividad regional y de sus implicaciones en términos de crecimiento económico. Generalmente se acepta la idea de que una economía altamente competitiva tiende a ser también una economía de rápido crecimiento económico. De hecho, en muchas economías modernas es el crecimiento de la demanda exterior la que “arrastra” en muchas ocasiones el crecimiento de la economía en su conjunto.

Pero, ¿qué se entiende por competitividad?. Se ha discutido en innumerables trabajos el significado de este término que todavía aparece, no obstante, rodeado de una cierta confusión. Esta confusión deriva en gran medida del intento de extender al caso de las economías el concepto de “competitividad empresarial”, entendida como la capacidad de competir en los mercados, manteniendo o incluso conquistando cuotas de mercado. En el ámbito empresarial, una empresa es competitiva cuando obtiene beneficios en el mercado gracias a su capacidad para producir bienes y servicios que son demandados en los mercados en los que actúan y que son producidos a unos costes que permiten ofrecerlos a precios que resultan más atractivos que los de las empresas rivales. Por el contrario, si una empresa no es competitiva, bien sea por sus elevados costes de producción y precio de sus productos o por otros factores como las características específicas de sus productos o de la demanda, se arriesga a obtener pérdidas y a no sobrevivir en el mercado.

Sin embargo, la idea de competitividad en el terreno de las economías adquiere un significado menos transparente ya que éstas, aún no siendo competitivas, no son eliminadas ni desaparecen como lo hacen las empresas. Ni tan siquiera el con-

2 La relación de regiones, así como los respectivos códigos de identificación NUTS, figura en el Anexo.

cepto de beneficio/pérdida empresarial se puede aplicar literalmente al ámbito de las economías, aunque luego se pueda evaluar si sus resultados son más o menos satisfactorios (Pérez 2004).

Algunos autores para referirse a la competitividad de las economías, siguiendo la lógica de la competitividad empresarial, se centran en la capacidad de las economías para mantener y/o aumentar sus cuotas de mercado en el exterior. Esta es una acepción que enlaza con la idea de “competitividad exterior” señalada por Balassa (1964) y que hace referencia exclusiva al éxito en los mercados internacionales. Sin embargo, también es cierto que no todas las economías se caracterizan por otorgar la misma relevancia a los mercados exteriores, lo cual dependerá de su tamaño y grado de apertura. Otros apuntan a que la verdadera competitividad es la de aquellas economías que superan la prueba del mercado y que al mismo tiempo consiguen mantener o incluso incrementar sus estándares de vida (niveles de ingreso y de ocupación). En esta última visión se enmarca la definición de competitividad dada por la Comisión Europea, que entiende por tal el incremento sostenido de la renta real y el nivel de vida de las regiones y naciones, y la existencia de trabajo para todos los que desean encontrar empleo. Esta segunda acepción, que podemos considerar más amplia que la anterior, se denomina competitividad agregada y nos parece que es la que recoge de forma más completa la condición competitiva de una economía.

Ya sea desde una u otra perspectiva, muchos autores coinciden en situar como fuente principal de competitividad a la productividad o eficiencia productiva, que es la que en última instancia hace posible combinar altos niveles de ingreso con éxito en los mercados.

En este trabajo nos centraremos, sin embargo, en un aspecto de la competitividad algo diferente al referirnos estrictamente al coste unitario del producto, que es el elemento que determina los precios a los que se venden los productos en los mercados. No obstante, también se considerará la productividad del trabajo junto con el precio unitario del trabajo, que son los dos factores que determinan el coste (laboral) unitario del producto, de acuerdo con la siguiente identidad:

$$CUP = \frac{PUT}{PROD}$$

Donde CUP representa el coste (laboral) unitario del producto y que se puede obtener directamente al dividir el valor monetario de las retribuciones de los trabajadores entre el valor monetario de la producción; PUT representa el precio unitario del trabajo y equivale por tanto al salario medio por trabajador que resulta de dividir las retribuciones de los trabajadores entre el número de trabajadores; y finalmente PROD se refiere a la productividad del trabajo que resulta de dividir el valor monetario de la

producción entre el número total de trabajadores. De acuerdo con dicha identidad, el coste unitario del producto (CUP) se puede descomponer en el cociente entre el precio unitario del trabajo o salario medio (PUT) y la productividad del trabajo (PROD). De este modo se puede deducir, *ceteris paribus*, que a mayor productividad del trabajo, se obtiene un menor coste unitario del producto, traduciéndose por tanto en una mayor competitividad. De igual modo, a menor precio unitario del trabajo (salario medio) se obtiene también una mayor competitividad (precio). En cualquier caso, debe quedar claro que el resultado final en términos de competitividad dependerá de la evolución del cociente (o sea: del coste unitario del producto) y no tanto de la evolución de cada una de las variables que lo determinan (productividad y salario medio).

Debemos insistir en que la idea de competitividad de la que partimos en este trabajo se basa en la noción de ventaja absoluta, presente ya en obras clásicas como “La Riqueza de las Naciones” de A. Smith (1776), y que difiere sustancialmente de la ventaja comparativa ricardiana, también enfatizada por los autores neoclásicos (modelo Heckscher-Ohlin, por ejemplo). De acuerdo con la noción de la ventaja absoluta, la mayor (menor) competitividad de las economías se manifiesta a través de una ventaja (desventaja) en los costes unitarios de producción frente a otras economías y es, por definición, una ventaja de costes intrasectorial.

Por otro lado, a la hora de profundizar sobre las causas últimas de los diferenciales de competitividad y desarrollo regional, debemos tener en cuenta la existencia de factores de muy diversa índole. En este sentido, enlazando con los avances en la teoría del desarrollo endógeno, algunos autores apuntan a la necesidad de establecer una distinción entre activos genéricos y activos específicos dentro de los recursos con que cuentan los territorios (Camagni 2002a 2002b, Vázquez Barquero 1996 2002, Benko y Lipietz 2000, Benko y Pecqueur 2001, ...). Esta distinción se basa en que todos los territorios parten de la existencia de una serie de activos convencionales indiferenciados, tales como la dotación de recursos naturales genéricos, una población ocupada y/o movilizable sin cualificación, ahorro disponible para financiación, infraestructuras básicas, etc., que pueden contribuir al desarrollo, aunque de forma limitada; serían los activos genéricos. Pero, sin embargo, algunos territorios consiguen crear socialmente (el entorno institucional se revela de gran importancia) una serie de activos específicos, diferenciados del resto de territorios, que les permiten avanzar con mayor rapidez y solidez en su desarrollo. Estos últimos se convierten, pues, en activos específicos al territorio que los ha producido y pueden constituirse en una fuente generadora de ventajas competitivas dinámicas. Un claro ejemplo de este tipo de factores específicos son los relacionados con el proceso innovador, que cada vez más se construyen en el propio proceso en que se inscriben, dando lugar a procesos de retroalimentación y de generación de externalidades muy importantes. Esta distinción entre activos genéricos y específicos puede ayudar, sin duda, a explicar las diferentes pautas de desarrollo y competitividad de regiones con aparente dotación inicial de recursos.

3. EL GRADO DE EXPOSICIÓN A LA COMPETENCIA EXTERIOR COMO CRITERIO DIFERENCIADOR

No todas las economías se hallan expuestas en igual grado a la competencia exterior, lo que nos lleva a diferenciar entre economías “más expuestas” y economías “menos expuestas”. En el ámbito regional europeo, la eliminación de las barreras económicas a través del proceso de integración culminado en los años 90, ha impuesto a todas estas economías las mismas “reglas de juego” y su evolución futura va a depender de cómo “jueguen sus cartas”, sin negar la existencia de diferentes posiciones de salida. También es cierto que el ámbito territorial referido a la Unión Europea nos parece el apropiado para el presente trabajo en la medida en que este territorio se caracteriza por la mayor importancia del comercio intracomunitario frente al extracomunitario, lo cual justifica la comparación analítica de las regiones europeas en términos de competitividad.

Ante la ausencia de una base de datos regionales sobre comercio exterior, podemos aceptar con cierta cautela que las economías que más expuestas están a la competencia exterior son aquellas en las que predominan los sectores comerciales o de mercado (manufacturas, energía, comercio, hostelería, transportes y servicios financieros), mientras que las economías menos expuestas serían aquellas caracterizadas por un mayor peso de los sectores no comerciales o menos expuestos a la competencia (construcción, educación, sanidad, ...). Partiendo de este hecho se puede obtener una primera caracterización de las regiones europeas de acuerdo con el criterio anterior, que nos lleva a diferenciar dos grandes grupos de regiones en función del grado de exposición a la competencia exterior, medido este último a través del peso del empleo en los sectores comerciales o de mercado sobre el empleo total, tomando como referencia los datos de empleo del año 1995 (2003 para el caso de las regiones holandesas).

Es preciso advertir, por otra parte, que dentro del grupo de regiones con menor grado de exposición a la competencia exterior aparecen, sorprendentemente, una gran parte de las capitales europeas (Madrid, Ile de France, Londres, etc.), lo cual obedece sobre todo a su importante papel como centros administrativos de sus respectivos países y en modo alguno a la escasa presencia de actividades comerciales o de mercado, sino que más bien todo lo contrario. Es este un matiz importante que se debe tener en cuenta, por lo que nos ha parecido razonable a efectos analíticos la inclusión de estas regiones dentro del grupo de regiones más expuestas³. El mapa

3 Este cambio supone la inclusión en el grupo de regiones “más expuestas” de 12 regiones-capitales, con lo que dicho grupo pasa de contener 60 regiones a un total de 72; mientras que el grupo de regiones “menos expuestas” disminuye desde las 65 regiones iniciales a 53. En cualquier caso, debemos señalar que este cambio no altera significativamente los resultados que se presentan en el presente trabajo.

resultante ofrece un reparto geográfico que concuerda en gran medida con el mapa europeo del desarrollo económico, localizándose las regiones más expuestas a la competencia exterior en el área definida en torno a la “banana azul” mientras que las regiones menos expuestas ocupan la periferia europea (Mapa 1).

MAPA 1
CLASIFICACIÓN DE LAS REGIONES EUROPEAS POR GRADO DE EXPOSICIÓN A LA COMPETENCIA EXTERIOR*

(*) Se utiliza como indicador del grado de exposición a la competencia exterior el peso relativo



que representaba en el año 1995 el empleo en los sectores de mercado sobre el empleo total. Así mismo, se adopta como criterio clasificatorio el valor 44,21 (%), que se refiere al porcentaje medio de exposición de las 125 regiones consideradas. Se incluyen en el grupo de regiones “más expuestas” a las regiones que incluyen capitales de Estado.

Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

Las implicaciones que se derivan de la diferenciación anterior son diversas.

Por un lado, cabría esperar que en las regiones más expuestas el crecimiento económico dependiese más de la evolución del coste unitario del producto expuesto a la competencia exterior (el del sector comercial). Por el contrario, previsiblemente las regiones menos expuestas la competencia exterior dependerían menos de la evolución y nivel de dicha variable. No obstante, también se podría argumentar en sentido contrario, considerando que las economías más expuestas a la competencia exterior son aquellas que cuentan con un sector comercial más dinámico y cuya competitividad no es sólo vía precios sino sobretodo vía calidad e innovación (diferenciación) de productos. En este último caso, no tendría por que observarse una relación tan fuerte entre el nivel y evolución del coste unitario del producto y el crecimiento económico ya que este último dependería en mayor medida de factores ajenos a los costes, entre los que cabría incluir activos específicos de cada territorio (atractivo turístico diferenciado, capacidad innovadora, capital humano específico, externalidades, ...). Estas son algunas de las hipótesis que trataremos de contrastar en los siguientes apartados.

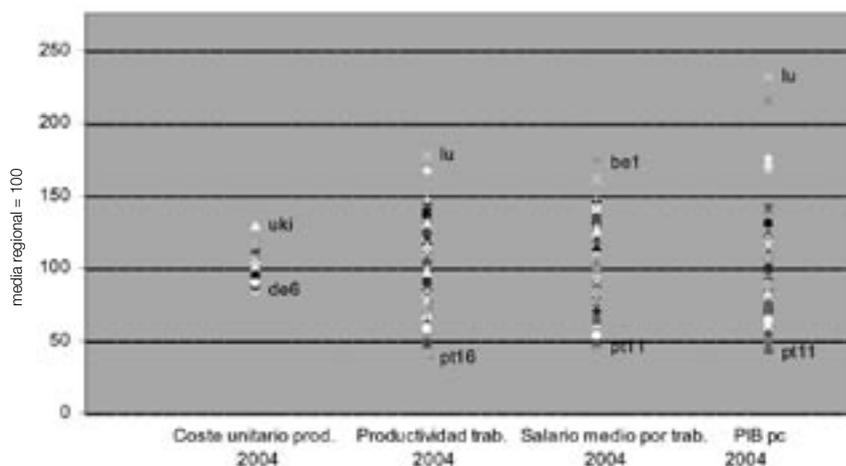
4. DISPARIDADES REGIONALES EN COSTE UNITARIO DEL PRODUCTO, PRODUCTIVIDAD Y PRECIO UNITARIO DEL TRABAJO

El cálculo, a partir de los datos disponibles, del coste unitario del producto y de los dos factores que resultan de su descomposición (productividad y precio unitario del trabajo) nos permite obtener una primera imagen de las disparidades regionales existentes. A efectos comparativos, se han calculado los ratios respecto de la media para cada una de estas variables, de tal modo que el valor 100 se corresponde con el valor medio del conjunto de las regiones.

Una primera comparación entre las tres variables (CUP, PUT y PROD) nos lleva a concluir que las disparidades son notables desde un extremo a otro de las respectivas distribuciones (Figura 1). Esto es especialmente claro en el caso de la productividad (PROD) en donde las posiciones oscilan entre el 37% (respecto de la media) de la región Centro de Portugal (pt16) y el 178% de Luxemburgo. Comparativamente, de las tres variables, son la productividad (PROD) y el precio unitario del trabajo (PUT) las que presentan mayores disparidades, sobre todo debido a la muy baja productividad y nivel salarial de las regiones más rezagadas, mientras que el coste unitario del producto (CUP) se caracteriza por una menor brecha interregional, con una horquilla que va desde el nivel del 85% (en relación a la media de las 125 regiones), que corresponde a Hamburgo (de6), hasta el nivel del 129% de Londres (uki).

A modo de comparación, se presenta también en la Figura 1 la distribución relativa del PIBpc (euros), que muestra un campo de variación (42-231) claramente superior a las tres variables señaladas, aunque debido en particular al destacado lugar que ocupan un grupo reducido de regiones muy desarrolladas (Luxemburgo, Bruselas y Hamburgo).

FIGURA 1
DISPARIDADES REGIONALES EN COSTE UNITARIO DEL PRODUCTO, PRODUCTIVIDAD, SALARIO MEDIO Y PRODUCTO INTERIOR BRUTO PER CÁPITA. UE-15 (2004)



Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

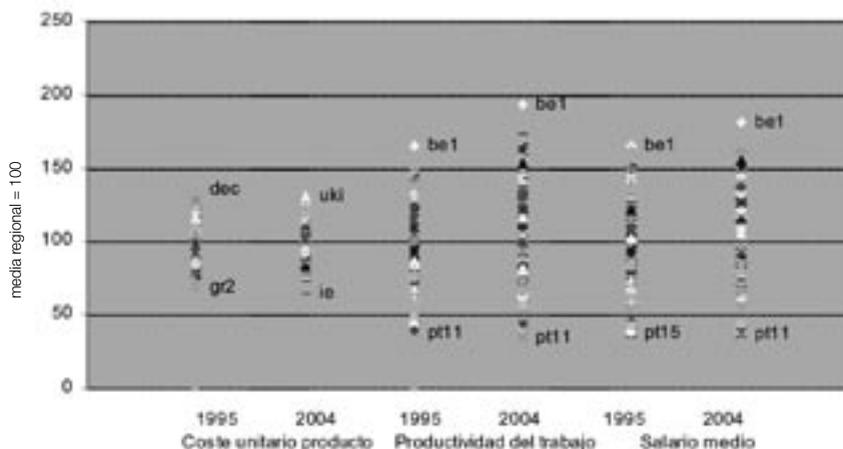
La presión competitiva del mercado, que conduce a las economías a tratar de ajustar los precios de sus productos de acuerdo con los parámetros del mercado global, puede explicar el menor grado de desigualdad que presenta la variable coste unitario del producto (CUP). No olvidemos que incluso en el caso de los productos menos convencionales el precio es un factor competitivo a tener en cuenta, sobretodo en un mercado como el europeo en el que predomina el comercio intra-sectorial.

Por su parte, el elevado grado de disparidad observado en la productividad (PROD) seguramente esté reflejando el hecho de que esta variable depende de factores dinámicos, con un fuerte carácter sistémico y acumulativo, entre los que se encuentran las diferentes capacidades tecnológicas regionales. Estas diferentes

capacidades que son el resultado de un proceso de acumulación de conocimientos, tanto expresos como tácitos, y que se refuerzan a través de los diversos sistemas regionales/nacionales de innovación, contribuyen a la aparición de fuertes diferencias en el crecimiento de la productividad.

Desde una perspectiva temporal (Figura 2), podemos observar un ligero incremento de las disparidades regionales en las términos de productividad y de salario medio entre los años 1995 y 2004, no ocurriendo lo mismo a nivel de coste unitario del producto. El carácter dinámico y acumulativo de los factores que determinan los niveles de eficiencia productiva ayudarían a entender este dinamismo generador de crecientes disparidades. Por su parte, la presión competitiva del mercado puede contribuir a explicar el relativamente estrecho margen de variabilidad que afecta a la variable coste unitario del producto.

FIGURA 2
EVOLUCIÓN DE LAS DISPARIDADES REGIONALES EN COSTE UNITARIO DEL PRODUCTO, PRODUCTIVIDAD Y SALARIO MEDIO, 1995-2004



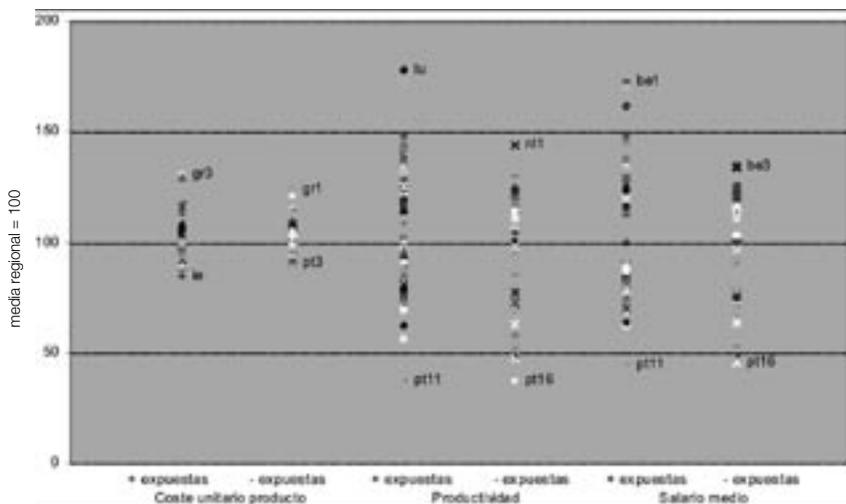
Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

Otra comparación de interés viene dada por la diferenciación apuntada anteriormente entre los dos grupos de regiones: regiones “más expuestas” y regiones “menos expuestas” (a la competencia exterior), tomando como criterio de clasificación el peso de las actividades de mercado sobre el empleo total de la región (Figura 3). En este sentido, los resultados apuntan a un mayor nivel de variabilidad en las

tres variables consideradas (CUP, PROD, PUT) por parte del grupo de regiones “más expuestas”, en particular en lo que se refiere a la productividad del trabajo y al salario medio por trabajador. En líneas generales, los niveles medios tienden a ser también más elevados en el caso de estas regiones, lo cual podría estar recogiendo el efecto positivo de la competitividad (regiones más expuestas a la competencia) sobre los niveles medios de eficiencia y de retribución del factor trabajo. Por otro lado, las diferencias son menos claras en el caso del coste unitario del producto, lo cual podría reflejar la presión que la ley del mercado ejerce sobre los márgenes de competitividad.

FIGURA 3

DISPARIDADES EN COSTE UNITARIO DEL PRODUCTO, PRODUCTIVIDAD Y SALARIO MEDIO. REGIONES “MÁS EXPUESTAS” VERSUS REGIONES “MENOS EXPUESTAS” A LA COMPETENCIA EXTERIOR, 2004



Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

5. EL COSTE UNITARIO DEL PRODUCTO Y SU DESCOMPOSICIÓN FACTORIAL

El análisis de la competitividad regional desde la perspectiva que aquí se afronta nos lleva a considerar la evolución comparada del coste unitario del producto así

como de su descomposición entre sus dos factores determinantes: la productividad y el precio unitario del trabajo (salario medio por trabajador). Esta descomposición se basa en la identidad señalada con anterioridad y que se refiere a la equivalencia del coste unitario del producto con el cociente entre el precio unitario del trabajo (salario medio por trabajador) y la productividad. Para ello nos centraremos en el sector que engloba todas las actividades de mercado por ser el sector más expuesto a la competencia exterior. Este hecho lo convierte en un sector especialmente sensible a las diferencias de coste intrasectoriales que pueden darse entre las regiones europeas.

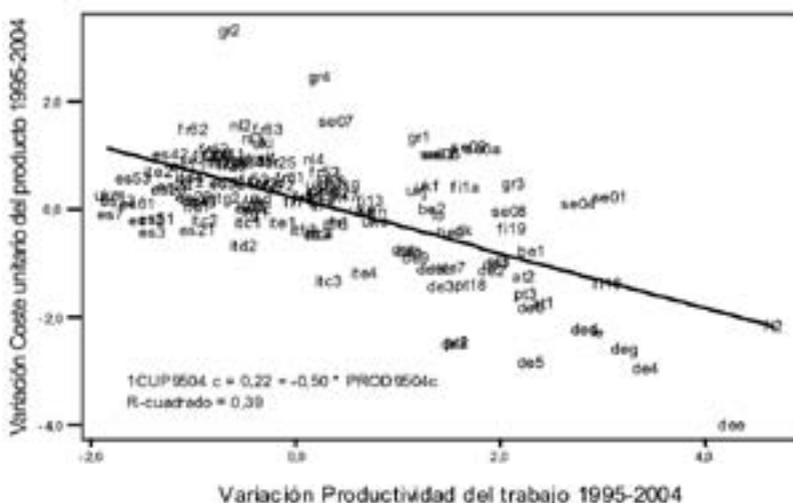
Si bien es cierto que lo ideal sería considerar este sector de forma más desagregada a efectos de capturar con mayor precisión dichas ventajas de coste intrasectorial, las restricciones de tipo estadístico dificultan enormemente esta tarea. Sirva por lo tanto, este análisis más como una aproximación preliminar, en la que se pretenden sondear algunas hipótesis sobre la relación existente entre el nivel competitivo y la dinámica regional en Europa. Lógicamente las estrategias competitivas de las diferentes regiones pueden ser variadas, de tal forma que una misma tendencia en términos de coste unitario del producto puede ser debida a distintos comportamientos en la evolución de la productividad y de los salarios. Convendremos en que no es igual de deseable una mejora competitiva (reducción del coste unitario del producto) basada en una mejora de la productividad que permite mantener o incluso aumentar los salarios y con ello el nivel de ingreso de una parte importante de la población, con su impacto positivo sobre el PIB per cápita, que una mejora competitiva basada fundamentalmente en la contención salarial y no en la mejora de la eficiencia productiva. Esta última estrategia, que podríamos identificar como la tradicional competitividad vía precios, es más propia de economías con estructuras productivas basadas en sectores convencionales o maduros y muy expuestas a la competitividad exterior. Por ello, consideramos oportuno establecer distinciones en función de la estrategia competitiva que muestran las distintas regiones, lo cual nos permitirá a su vez identificar los efectos que estas estrategias tienen sobre el crecimiento económico y, por ende, su impacto sobre la convergencia regional en Europa.

El análisis de la evolución del coste unitario del producto (actividades de mercado) nos muestra que ascienden a 49 las regiones que han experimentado una mejora competitiva manifestándose en la reducción de dicha variable, mientras que las restantes 72 regiones (no hay datos de variación para las 4 regiones holandesas) sufrieron un incremento en mayor o menor grado. Entre las que presentan una mayor reducción destaca una relación de regiones bastante heterogénea aunque, salvando la excepción de Calabria, con un perfil de desarrollo de tipo medio-alto (Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Attiki, Åland, Ostösterreich, Bremen, Ireland, Hamburg, etc.). Por su parte, entre las regiones que experimentan un mayor aumento

del coste unitario se hallan, en líneas generales, regiones con un nivel de desarrollo medio-bajo (Alsace, Kentriki Ellada, Extremadura, Nord - Pas-de-Calais, Alentejo, Östra Mellansverige, Norte (PT),...).

Por otro lado se observa una fuerte relación entre la variación de la productividad y la variación del coste unitario del producto (Figura 4). De hecho en un total de 69 regiones, el factor con mayor peso explicativo es la productividad, compensando en algunas de ellas fuertes incrementos del salario medio (es el caso, entre otras, de Aland, Attiki o Irlanda).

FIGURA 4
RELACIÓN ENTRE LA VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD Y EL COSTE UNITARIO DEL PRODUCTO (SECTORES DE MERCADO), 1995-2004

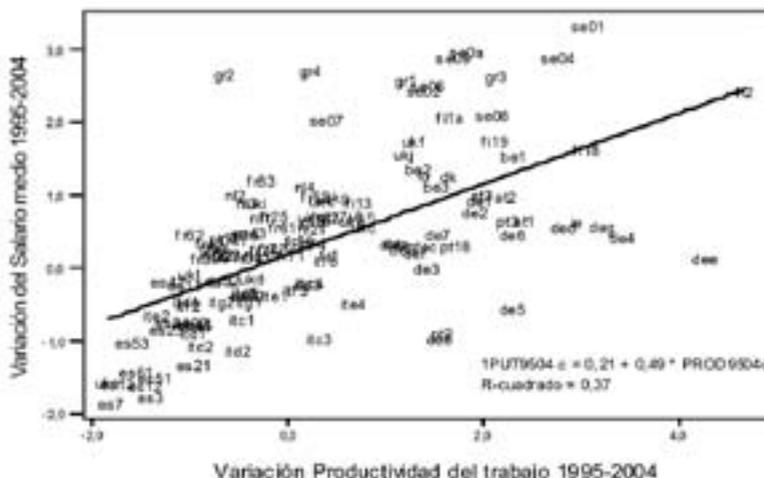


Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

Se observa también una correlación significativa y de signo positivo entre el crecimiento de la productividad y el del salario medio (coef. de correlación de Pearson=0,67**)⁴, de tal modo que son las economías que más han mejorado su eficiencia productiva, las que mayor crecimiento de los salarios han experimentado.

4 Esta correlación es todavía mayor si consideramos todas las actividades de la economía (coef. de correlación de Pearson=0,74*).

FIGURA 5
RELACIÓN ENTRE LA VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD Y EL SALARIO MEDIO (SECTORES DE MERCADO), 1995-2004



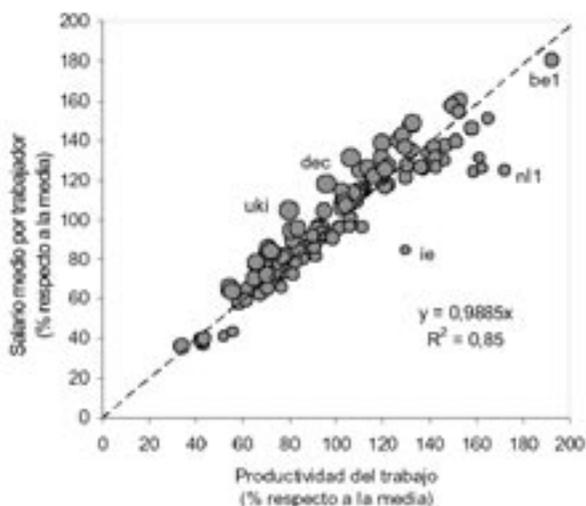
Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

En 16 de las 49 regiones que han visto reducido el coste unitario del producto, el crecimiento real de la productividad supera el 2% anual acumulativo. En cualquier caso, esto no nos debe llevar a pensar que las 33 restantes regiones de este grupo presentan un crecimiento de la productividad relativamente alto (aunque inferior al 2%). El hecho de que en todas ellas sea la productividad el principal factor explicativo de la variación del coste unitario del producto se debe en gran parte a una fuerte contención salarial (tan sólo 4 regiones alcanzan un crecimiento del salario medio en términos reales superior al 2% anual, mientras que la mayoría han visto crecer su salario medio por debajo del 1% anual).

En lo que respecta a las 72 regiones que no han visto reducido el coste unitario del producto, cabe destacar la ausencia de un perfil característico homogéneo, encontrando regiones de muy diferente nivel económico y procedencia geográfica. El factor con mayor peso explicativo, a diferencia del anterior grupo, se reparte por términos iguales entre la productividad y el precio unitario del trabajo. Contra lo que pudiera pensarse en un principio, algunas de estas regiones han experimentado un fuerte crecimiento de la productividad, si bien no han logrado compensar el todavía mayor crecimiento de los salarios. Es este el caso, entre otras, de algunas regiones suecas, griegas, portuguesas y británicas.

Como resultado de la evolución anterior y teniendo en cuenta el efecto acumulativo de estas variables, se llega a un resultado en términos de coste unitario del producto que resulta de una dispar combinación entre niveles de productividad del trabajo y de salario medio y que aparece reflejado gráficamente en la Figura 6, donde se reflejan los niveles relativos de estas dos variables en relación a la media.

FIGURA 6
NIVELES DE PRODUCTIVIDAD Y DE SALARIO MEDIO POR TRABAJADOR. ACTIVIDADES DE MERCADO, 2004



Nota: El tamaño de los círculos es proporcional al valor del coste unitario del producto

Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

Como se puede observar en el gráfico anterior, el nivel de costes unitarios viene explicado por una combinación de niveles de productividad y de salario medio que mantiene en líneas generales una cierta proporcionalidad en términos relativos (en relación a la media de cada variable). De este modo, tenemos que la mayor parte de las regiones presentan niveles relativos de productividad y de salario medio proporcionales (serían las regiones que se sitúan en la línea diagonal). No obstante, aparecen algunos casos en los que no se mantiene dicha relación de proporcionalidad, dando lugar o bien a costes unitarios más elevados que la media (es el caso de dec-Saarland o uki-Londres, por ejemplo) o bien a costes unitarios sensiblemente más reducidos (es el caso, por ejemplo, de ie-Irlanda, nl1-Noord-Nederland o de la

región de be1 -Bruselas). En el primer caso, estaríamos ante regiones que presentan una situación competitiva lastrada por un peso bastante elevado del precio unitario del trabajo, mientras que en el segundo caso estaríamos ante regiones que presentan un nivel competitivo bastante positivo sustentado por niveles proporcionalmente superiores de eficiencia productiva.

6. EL NIVEL COMPETITIVO COMO FACTOR EXPLICATIVO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Uno de los ejes del presente trabajo es la supuesta relación existente entre el crecimiento económico y la competitividad de las regiones europeas, entendida esta última fundamentalmente como una ventaja (absoluta) de coste intrasectorial de una/s región/es frente a las demás. En realidad, esta hipótesis ya cuenta con una relativamente abundante contrastación empírica a nivel de países, aunque no se puede afirmar lo mismo a nivel regional europeo debido fundamentalmente a carencias de tipo estadístico, sobre todo en lo referente a datos de comercio exterior.

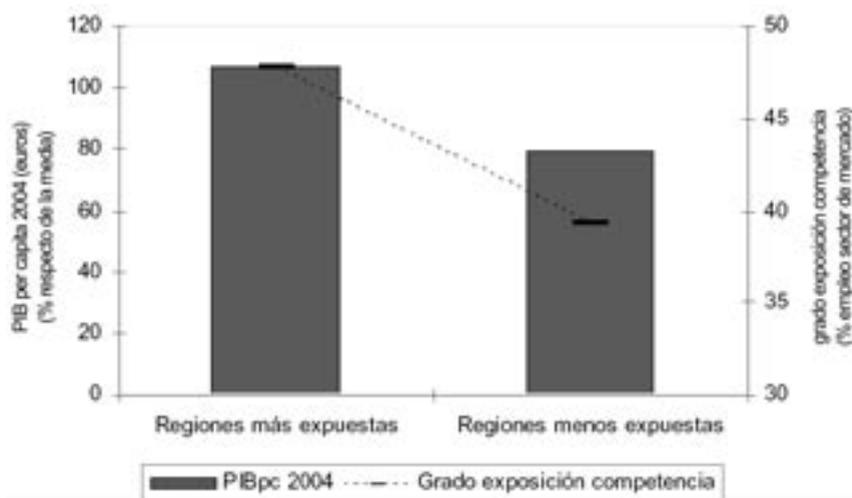
En este trabajo, ante la falta de datos completos y comparables sobre el comercio exterior de las regiones europeas, abordamos el estudio de la competitividad regional “obviando”, que no ignorando, el eslabón comercial de la cadena que va desde la capacidad competitiva hasta su materialización en términos de crecimiento de la producción y del empleo. Este procedimiento se apoya en el razonamiento de que una región que presenta menores costes unitarios de producción que la mayoría de las restantes regiones, sobre todo en los sectores de mercado que tienden a ser los más expuestos a la competencia exterior, tenderá a abarcar una cuota de mercado (interior y exterior) cada vez mayor. Esto le reportará también cada vez mayores ingresos que se traducen en un crecimiento tanto de la producción (PIB) como del empleo, y en última instancia del nivel de vida de su población. Si bien el razonamiento anterior puede resultar bastante lógico, el resultado final no lo es tanto si tenemos en cuenta el amplio número de regiones consideradas así como de actividades productivas que definen su estructura económica.

A efectos de identificar la existencia de diferentes pautas de comportamiento regional en función del nivel competitivo, resulta de interés analizar, además del conjunto de las 125 regiones consideradas, los dos grupos que resultan de la clasificación establecida con anterioridad: el grupo de las regiones con mayor presencia de actividades de mercado (regiones “más expuestas”) y el grupo de regiones con menor peso de estas actividades (regiones “menos expuestas”).

Una primera aproximación a la relación existente entre el nivel competitivo y el crecimiento económico viene dada por la situación económica de cada grupo regional (Figura 7). En este sentido, aparece con una posición más aventajada en

términos de nivel económico el grupo de regiones más expuestas a la competencia. Este grupo es el que presenta un nivel medio de PIB per cápita más elevado (107% en relación a la media del conjunto de las 125 regiones), mientras que el grupo de regiones “menos expuestas”, y por tanto con un menor peso de las actividades de mercado, presenta un nivel de PIB per cápita significativamente inferior (79% en relación a la media). Así mismo, los niveles medios de exposición a la competencia que caracterizan respectivamente a cada grupo de regiones aparecen separados por casi 9 puntos porcentuales (47,8% del primer grupo frente al 39,3% del segundo).

FIGURA 7
NIVEL DE DESARROLLO ECONÓMICO Y GRADO DE EXPOSICIÓN A LA COMPETENCIA



Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

Una vez realizada esta primera distinción desde un punto de vista descriptivo, resulta de interés analizar la relación que existe entre el nivel de costes unitarios, referido a las actividades de mercado en el año 2004, y el crecimiento económico, aproximado este último a través de la tasa de variación del PIB per cápita durante el período 1995-2004 (datos deflactados con año base 1995). En este sentido y a nivel agregado (125 regiones) se observa una relación negativa entre ambas variables, que refleja el efecto negativo del nivel de costes laborales unitarios sobre el crecimiento del PIB per cápita, sin llegar a ser este un comportamiento que se

pueda generalizar a todas las regiones, lo cual se refleja en una bondad bastante limitada del ajuste de regresión lineal. Sin embargo, este efecto negativo se manifiesta con mayor claridad en el grupo de las regiones más expuestas a la competencia, aumentando la bondad del ajuste, perdiendo su significación en el grupo menos expuesto (a la competencia), donde la bondad del ajuste es prácticamente nula, reflejando un comportamiento competitivo bastante heterogéneo (Cuadro 1).

CUADRO 1
**EL COSTE UNITARIO DEL PRODUCTO COMO FACTOR EXPLICATIVO
 DEL CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA 1995-2004. ANÁLISIS DE
 REGRESIÓN LINEAL SIMPLE**

Estimación de Mínimos Cuadrados Ordinarios			
Variable dependiente: tasa de variación anual acumulativa del PIBpc en el período 1995-2004			
Variable independiente: Coste unitario del producto de las actividades de mercado en el año 2004			
Número de casos (regiones): 125			
Grupo regional (nº de regiones)	Total (125)	Regiones más expuestas (72)	Regiones menos expuestas (53)
Coef. β estandarizado	-0.272	-0.322	-0,185
Estadístico-T	-3.129	-2.590	-1.493
R-Cuadrado	0.074	0.104	0.034
R-Cuadrado corregido	0.066	0.088	0.019

Nota: El grupo de regiones "más expuestas" (a la competencia) incluye aquellas regiones con un peso de las actividades de mercado en relación al empleo total superior a la media (44.21%). El grupo de regiones "menos expuestas" incluye a las regiones con un peso de estas actividades inferior a la media. Todas las capitales europeas se incluyen en el grupo de regiones "más expuestas".

Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

De los resultados anteriores se puede concluir que existe, a nivel general, una relación negativa y significativa entre el nivel de costes unitarios y el crecimiento económico de las regiones europeas⁵, si bien esta relación es mucho más nítida en el grupo de regiones con mayor presencia de actividades de mercado (regiones "más expuestas"), entre las que incluimos también a las capitales europeas. La evolución

5 Por motivos de síntesis no se incluyen en el presente trabajo los resultados obtenidos cuando se aproxima el crecimiento económico a través del aumento del empleo. En cualquier caso, sí podemos afirmar que estos resultados van en la misma dirección que los anteriores, confirmando la hipótesis señalada.

económica de estas regiones, en cuya estructura productiva predominan actividades expuestas a la competencia exterior (actividades manufactureras y servicios de mercado) y que se caracterizan en general por una notable capacidad económica y tecnológica, se revela íntimamente ligada al nivel de costes unitarios de sus sectores de mercado. Por el contrario, la evolución económica de las regiones con menor presencia de actividades de mercado (regiones “menos expuestas”) muestra una menor dependencia respecto de esta variable, lo que refleja un patrón competitivo bastante heterogéneo junto a la existencia de otros factores ajenos al coste unitario del producto, que pueden afectar a su mayor o menor éxito en el mercado y, en última instancia al crecimiento de la renta, (atractivo turístico, dotación de materias primas, subvenciones procedentes de los Fondos estructurales, ...). En definitiva, nos referimos una vez más a la coexistencia de activos genéricos y específicos en cada región que pueden ayudar a explicar ciertos comportamientos diferenciados.

Si extendemos el modelo explicativo por medio de la inclusión de otras variables explicativas adicionales se obtienen resultados todavía más concluyentes (Cuadro 2). En este sentido, hemos optado por incluir, además del nivel de coste unitario del producto, tres variables adicionales, que recogen en parte algunos de los factores de tipo específico que definen el perfil de cada una de las regiones consideradas. Por un lado, se incluye el PIB per cápita de la región en el año 1995 (PIBpc95), que trata de recoger la hipótesis de convergencia. Además, también se incluye el peso que representan los estudiantes universitarios sobre el total de estudiantes (EDU), con el objeto de capturar el impacto, supuestamente positivo, de la formación de capital humano sobre la evolución económica de la región. Por último incluimos una variable que trata de recoger el efecto que sobre el crecimiento económico tiene la capacidad tecnológica de la región. Esta última variable explicativa la aproximamos a través del peso que representa el empleo en actividades de I+D sobre el empleo total (I+D) en el sector empresarial.

Los resultados que se obtienen de esta regresión múltiple confirman la hipótesis contrastada anteriormente a nivel individual, evidenciando un efecto de signo negativo y significativo del nivel de coste unitario del producto sobre el crecimiento del PIB per cápita, junto a una bondad del ajuste nada despreciable (R^2 corregido global en torno al 41 %). En este análisis, y a diferencia de lo que ocurría anteriormente, el resultado se confirma tanto a nivel global como para cada uno de los dos grupos de regiones, incluso para las regiones “menos expuestas” a la competencia. No obstante, sigue siendo el grupo de las regiones con mayor presencia de actividades de mercado (regiones “más expuestas”) las que presentan una relación más clara en el sentido de que son estas regiones las que presentan una evolución económica más sensible al grado de competitividad alcanzado.

En lo que se refiere a las restantes variables explicativas, los resultados obtenidos son, en líneas generales, los esperados. De este modo se observa un impacto

significativo en la mayor parte de los casos de las variables PIBpc, EDU e I+D sobre el crecimiento económico de las regiones europeas, lo que contribuye a capturar algunos de los principales factores que contribuyen a explicar este proceso, con notables especificidades a nivel regional.

CUADRO 2
EL COSTE UNITARIO DEL PRODUCTO Y OTROS FACTORES
EXPLICATIVOS DEL CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA 1995-2004.
ANÁLISIS DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE

Estimación de Mínimos Cuadrados Ordinarios				
Variable dependiente: tasa de variación anual acumulativa del PIBpc en el período 1995-2004				
Variables independientes: coste unitario del producto (2004), PIBpc (1995), Peso (%) de estudiantes universitarios (2004), Peso (%) de empleo en I+D (2004)				
Número de casos (regiones): 125				
Grupo regional (nº de regiones)	Variables independientes			
	CUP 2004 (sect mercado)	PIBpc 1995 (precios ctes)	EDU 2004 (% Univers.)	I+D 2004 (sector empresa)
Total Regiones (125)				
Coef. β estandarizado	-0.464	-0.460	0.275	0.422
Estadístico-T	-5.981	-4.729	3.553	4.353
R-Cuadrado			0.407	
R-Cuadrado corregido			0.385	
Reg. más expuestas (72)				
Coef. β estandarizado	-0.440	-0.266	0.444	0.300
Estadístico-T	-4.410	-2.299	4.404	2.694
R-Cuadrado			0.566	
R-Cuadrado corregido			0.528	
Reg. menos expuestas (53)				
Coef. β estandarizado	-0.421	-0.565	0.134	0.532
Estadístico-T	-3.392	-3.330	1.077	3.144
R-Cuadrado			0.285	
R-Cuadrado corregido			0.233	

Nota: El grupo de regiones "más expuestas" (a la competencia) incluye aquellas regiones con un peso de las actividades de mercado en relación al empleo total superior a la media (44.21%). El grupo de regiones "menos expuestas" incluye a las regiones con un peso de estas actividades inferior a la media. Todas las capitales europeas se incluyen en el grupo de regiones "más expuestas".

Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

Estos resultados nos llevan, en cualquier caso, a considerar que la relación existente entre el nivel de costes unitarios del producto de los sectores de mercado y la dinámica económica de las regiones europeas, lejos de seguir un patrón de comportamiento uniforme y lineal parece apuntar a la existencia de comportamientos regionales diferenciados, que merecen un análisis por separado teniendo en cuenta las especificidades de las regiones que componen cada grupo.

En este sentido, el criterio utilizado de agrupación regional de acuerdo con el peso de las actividades de mercado sobre el empleo total permite capturar en parte esa diversidad de comportamientos, advirtiendo un efecto negativo del nivel competitivo sobre el crecimiento económico a nivel general, pero sobre todo en el caso de las regiones con mayor presencia de estas actividades (regiones “más expuestas”). No se observa una relación tan clara en el otro grupo de regiones “menos expuestas” a la competencia, lo cual puede obedecer al carácter tan heterogéneo de las regiones que lo componen y a la operatividad de otros factores explicativos de carácter específico, tales como su atractivo turístico diferenciado, políticas específicas de desarrollo regional, comportamiento innovador, dotación de recursos naturales específicos,...

7. EVOLUCIÓN COMPETITIVA Y DINÁMICA ECONÓMICA: HACIA UN REPLANTEAMIENTO DESDE LA PERSPECTIVA REGIONAL EUROPEA

En el apartado anterior se pudo comprobar la importancia que tiene el nivel competitivo, medido a través del coste unitario del producto, para explicar parte del crecimiento económico de las regiones europeas; especialmente de las regiones más expuestas a la competencia exterior, que son aquellas en las que predominan las actividades de mercado. Dicho de otro modo, comprobamos la validez de la ley de la ventaja absoluta, entendida como una ventaja relativa de costes intrasectoriales (considerando en este caso conjuntamente todas las actividades de mercado) a la hora de explicar la dinámica económica de las regiones europeas.

Sin embargo, el análisis anterior quedaría incompleto si no abordásemos otro elemento que predomina en los estudios sobre competitividad y que es inherente al enfoque de la ventaja comparativa. Nos referimos en concreto a la evolución del coste unitario del producto, que depende a su vez de los cambios experimentados en la productividad y/o en el precio unitario del factor trabajo, como factor explicativo de la dinámica económica regional. Este tipo de análisis es el que ha dado nombre a la célebre “paradoja de Kaldor”, que es el nombre que recibió la contrastación empírica de la existencia de una relación de causalidad de signo positivo entre el aumento de los costes de producción y el aumento de la cuota de mercado

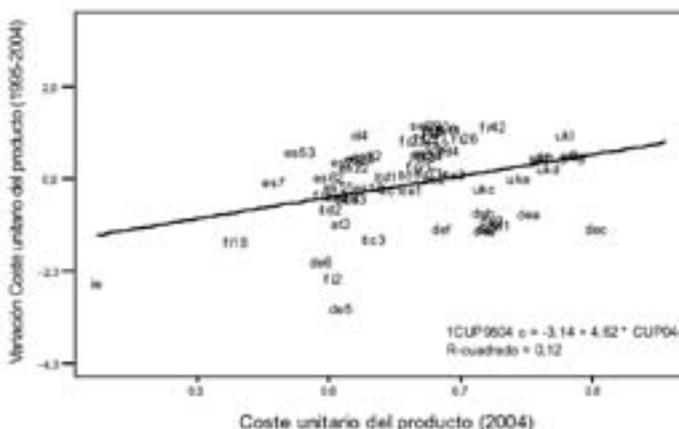
(Kaldor 1978)⁶. Esta contrastación ha dado lugar a innumerables trabajos sobre competitividad que se han basado, en nuestra opinión, en una visión sesgada de la competitividad. En concreto, estos trabajos se han centrado exclusivamente en la evolución de los costes, como si ésta fuese el único factor determinante a la hora de explicar las ganancias de competitividad en los mercados, olvidándose de que lo que realmente explica el éxito en el mercado es la superioridad en el nivel de costes (ventaja absoluta) y no tanto su evolución (más próxima a la idea de la ventaja comparativa), ya sea por mejoras en la productividad o por reducciones en el precio unitario del trabajo.

Puede ocurrir en ciertas ocasiones que las economías más competitivas (menores costes unitarios del producto) y, por tanto, de mayor crecimiento sean también las que mayores aumentos experimentan en sus costes, sin perder por ello su superioridad competitiva. Este caso sería compatible con la interpretación convencional ligada a la “paradoja de Kaldor”. No obstante, ¿es realmente la existencia de otros factores ajenos a los costes lo que explica su competitividad y crecimiento económico?. Para asegurar que esto es así sus niveles de costes unitarios deberían ser superiores a los de las economías rivales, lo cual se ha demostrado que no es así. Es cierto que han crecido más, tanto sus cuotas de mercado como su renta real y su nivel de empleo, pero aún a pesar del aumento de sus costes seguían manteniendo una ventaja (absoluta) de costes sobre sus competidores, lo cual explica en gran medida su éxito competitivo. Aunque también es cierto que esto no tiene por qué ocurrir siempre así.

En el caso que nos ocupa de las regiones europeas comprobamos que existe una cierta correlación positiva aunque poco significativa (R cuadrado = 5%) entre el coste unitario del producto (de mercado) y su evolución en el tiempo. No obstante, si diferenciamos por grupos, esta relación es bastante más nítida en el caso de las regiones con mayor nivel de exposición a la competencia exterior, lo que nos indica con ciertas cautelas que en líneas generales han sido las regiones más competitivas las que mejor evolución han experimentado en sus costes (Figura 8).

6 Consúltese Felipe (2005) para un replanteamiento de la paradoja de Kaldor desde un punto de vista conceptual y metodológico.

FIGURA 8
RELACIÓN ENTRE EL NIVEL Y LA EVOLUCIÓN DEL COSTE UNITARIO DEL PRODUCTO (SECTORES DE MERCADO). REGIONES “MÁS EXPUESTAS” A LA COMPETENCIA (1995-2004)



Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

Con el objeto de capturar la influencia de la variación de los costes unitarios sobre el crecimiento económico repetimos el análisis de regresión múltiple anterior, aunque en este caso sustituyendo la variable de nivel (del coste unitario del producto) por la variable de evolución (tasa de variación anual acumulativa del coste unitario del producto del período 1995-2004). Los resultados obtenidos apuntan a la existencia de una relación significativa y de signo negativo entre esta variable y el crecimiento experimentado en el PIB per cápita regional, tanto a nivel global (125 regiones) como a nivel del grupo de regiones “más expuestas” a la competencia, no resultando así en el caso de las regiones “menos expuestas” (Cuadro 3). El hecho de que en el primer grupo (regiones “más expuestas”), las regiones que presentan mejor evolución del coste unitario tienden a ser también las más competitivas, puede contribuir a entender este comportamiento diferenciado ya que sería realmente el bajo nivel del coste unitario (y no su evolución) el factor que explicaría el crecimiento económico de estas regiones.

El anterior resultado podría entrar en contradicción con la “paradoja kaldoriana” de la competitividad, al apuntar que son las regiones que más aumentaron sus costes unitarios las que menor crecimiento económico experimentaron. Una de las posibles razones que puede contribuir a explicar este resultado son los estrechos

diferenciales de costes unitarios que caracterizan a las regiones europeas, algo que pudimos comprobar anteriormente, y que llevaría a que el crecimiento económico resulte muy sensible a cualquier aumento o disminución en el nivel de costes unitarios. Aunque, realmente, lo que estaría detrás de este resultado no es más que la superioridad de la ventaja absoluta (entendida aquí como una ventaja en el nivel del coste unitario del producto) a la hora de explicar la competitividad y el crecimiento de las regiones frente a la explicación basada en la ventaja comparativa y en la evolución exclusiva de la productividad.

CUADRO 3
**LA EVOLUCIÓN DEL COSTE UNITARIO DEL PRODUCTO Y OTROS
FACTORES EXPLICATIVOS DEL CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA
1995-2004. ANÁLISIS DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE**

Estimación de Mínimos Cuadrados Ordinarios				
Variable dependiente: tasa de variación anual acumulativa del PIBpc en el período 1995-2004				
Variables independientes: tasa de variación anual acumulativa del coste unitario del producto (1995-2004), PIBpc (1995), Peso (%) de estud. universitarios (2004), Peso (%) de empleo en I+D (2004)				
Número de casos (regiones): 125				
Grupo regional (nº de regiones)	Variables independientes			
	CUP 1995-2004 (sect mercado)	PIBpc 1995 (precios ctes)	EDU 2004 (% Univers.)	I+D 2004 (sector empresa)
Total Regiones (125)				
Coef. β estandarizado	-0.260	-0.583	0.225	0.468
Estadístico-T	-2.914	-5.287	2.595	4.346
R-Cuadrado		0.266		
R-Cuadrado corregido		0.238		
Reg. más expuestas (72)				
Coef. β estandarizado	-0.451	-0.624	0.398	0.367
Estadístico-T	-3.691	-4.587	3.785	3.190
R-Cuadrado		0.524		
R-Cuadrado corregido		0.482		
Reg. menos expuestas (53)				
Coef. β estandarizado	-0.139	-0.533	0.017	0.503
Estadístico-T	-1.041	-2.881	0.129	2.735
R-Cuadrado		0.152		
R-Cuadrado corregido		0.090		

Nota: El grupo de regiones "más expuestas" (a la competencia) incluye aquellas regiones con un peso de las actividades de mercado en relación al empleo total superior a la media (44.21%). El grupo de regiones "menos expuestas" incluye a las regiones con un peso de estas actividades inferior a la media. Todas las capitales europeas se incluyen en el grupo de regiones "más expuestas".

Fuente: Eurostat (Base de datos REGIO). Elaboración propia

8. CONCLUSIONES

A lo largo del presente trabajo se ha analizado la situación y evolución competitiva de las regiones europeas desde la perspectiva de los costes laborales unitarios y de su descomposición en los dos factores que los determinan: el requerimiento unitario del trabajo y el precio unitario del trabajo. Así mismo se ha tratado de relacionar el nivel y evolución de los costes laborales unitarios con la dinámica económica que han seguido estas regiones en los últimos años, bajo la hipótesis de que es el nivel de costes laborales unitarios lo que explica en gran medida el crecimiento económico de las regiones europeas.

El estudio de los datos de las 125 regiones consideradas (UE-15) muestra la existencia de importantes disparidades en la capacidad competitiva de las regiones europeas desde la óptica de los costes laborales unitarios, aunque sensiblemente inferiores a las observadas respecto de sus dos factores determinantes: la productividad del trabajo y el precio unitario del factor trabajo.

Comparativamente, las mayores disparidades se dan en la distribución de la productividad del trabajo, que depende de factores dinámicos y acumulables a lo largo del tiempo que inciden sobre las diferentes capacidades tecnológicas regionales. Así mismo, observamos que las mayores disparidades se dan en el grupo de regiones más expuestas a la competencia exterior frente al grupo de regiones menos expuestas. Este hecho pone de manifiesto que la competencia del mercado y la expectativa de beneficio, lejos de acotar los límites asociados a los costes laborales unitarios, y por ende también a la productividad y a los salarios de los trabajadores, estimula e incentiva su crecimiento dispar. De este modo, aquellas regiones con mayor grado de exposición a la competencia (predominio de las actividades de mercado) tenderían a una mayor eficiencia productiva que les permitiría así mismo retribuir con mayores salarios a sus trabajadores y mantener con ello un elevado nivel de vida a su población. Por su parte, las regiones menos expuestas a la competencia exterior (predominio de las actividades de no-mercado) tienden a presentar niveles inferiores de productividad, viéndose presionadas a moderar su crecimiento salarial para poder mantener así un cierto nivel de competitividad.

Con el objeto de capturar el impacto competitivo sobre la dinámica económica tomamos como referencia el sector que engloba a todas las actividades de mercado, puesto que es el sector más expuesto a la competencia exterior. Los resultados obtenidos confirman la importancia que desempeña el nivel competitivo de la región, medido a través del coste laboral unitario del sector de mercado, sobre el crecimiento del PIB per cápita tanto a nivel global como en los dos grupos de regiones, si bien es en el grupo de regiones "más expuestas" donde se obtiene un resultado más significativo. Este hecho puede venir explicado por el tipo de activida-

des que predominan en estas regiones y que tienden a ser actividades de mercado expuestas a la competencia exterior y por tanto muy sensibles a las variaciones en el nivel de costes unitarios. Por su parte, el grupo de regiones menos expuestas a la competencia no muestra un comportamiento tan claro en este sentido, lo cual puede explicarse por la heterogeneidad de las regiones que lo componen así como por la existencia de otros factores ajenos a los costes, que recogen diversas características particulares (atractivo turístico específico, políticas específicas de desarrollo regional, comportamiento innovador, dotación de recursos específicos diferenciados, etc.).

También pudimos comprobar un cierto impacto de la evolución del coste laboral unitario de las actividades de mercado sobre la dinámica económica, lo cual pone en cuestionamiento la denominada “paradoja de Kaldor” en el caso de las regiones europeas y para el período analizado. En este sentido se aprecia una relación de signo negativo entre ambas variables, lo que nos lleva a rechazar la hipótesis de que la competitividad agregada de las regiones europeas depende fundamentalmente de factores ajenos a las diferencias de costes unitarios intrasectoriales. Los resultados obtenidos parecen concordar más con la hipótesis de que un factor determinante de la competitividad regional en Europa son las diferencias de coste unitario intrasectorial, quedando sobretodo de manifiesto en el caso de las regiones más expuestas a la competencia. El hecho de que a nivel del otro grupo regional (regiones “menos expuestas”), la relación sea menos nítida obedece seguramente a la gran heterogeneidad que caracteriza a las regiones que integran así como a otros factores, entre los que podemos destacar los activos específicos señalados por diferentes autores en el marco de las teorías del desarrollo endógeno.

Para finalizar, podemos concluir que el análisis realizado parece apuntar hacia la superioridad de la ventaja absoluta a la hora de explicar la dinámica económica de las regiones europeas. Dicho de otro modo, pero sin desprestigiar la existencia de otros factores explicativos ajenos a los costes que pueden ser decisivos en algunas actividades, los resultados apuntan a que es el menor nivel de costes lo que conduce a un mayor crecimiento económico a través de la mayor competitividad tanto en el mercado externo como interno.

BIBLIOGRAFÍA

- ABDEL, G. y ROMO, D. (2003): *On the Concept of Competitiveness, Working Papers in Competitiveness Studies*, Instituto Tecnológico Autónomo de México, ITAM.
- ARMSTRONG, H. y VICKERMAN, R. (1995): *Convergence and Divergence among European Regions*, London: Pion.
- BALASSA, B. (1964): "Changing Patterns in Foreign Trade and Payments. An Introduction to a Current Issue of Public Policy", *Problems of Modern Economy Series*, Norton and Company, New York.
- BARRO, R. y SALA-I-MARTIN, X. (1995): *Economic Growth*, New York: McGraw-Hill.
- BENKO, G. y LIPIETZ, A. (dirs.) (2000): *La richesse des régions*. París: P.U.F.
- BENKO, G. y PECQUEUR, B. (2001): "Los recursos de los territorios y los territorios de los recursos", *XXVII Reunión de Estudios Regionales*, Madrid: Asociación Española de Ciencia Regional (policopiado).
- BOLDRIN, M. y CANOVA, F. (2001): "Inequality and Convergence: Reconsidering European Regional Policies", *Economic Policy*, 16, pp. 207-53.
- BUTTON, K. y PENTECOST, E. (1999): *Regional Economic Performance within the European Union*, Cheltenham: Edward Elgar.
- CAMAGNI, R. (2002a): "On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading?", *Urban Studies* 39, pp. 2395-2411.
- CAMAGNI, R. (2002b): "Territorial competitiveness, globalisation and local milieux", *European Spatial Research and Policy* 9, pp. 63-90.
- COMBES, P.-P., DURANTON, G. y GOBILLON, L. (2005): *Spatial Wage Disparities: Sorting Matters!*, Discussion Papers Series, CEPR (Draft, 15 February 2005).
- DOSI, G. y L. SOETE (1983): "Technology Gaps and Cost-Based Adjustment: Some Explorations of the Determinants of International Competitiveness", *Metroeconomica* 35: 357-382
- FAGERBERG, J. (2002): *Technology, Growth and Competitiveness: Selected Essays*, Cheltenham: Edward Elgar
- FELIPE, J. (2005): *A note on competitiveness, unit labor costs and growth: is "Kaldor's Paradox" a figment of interpretation?*, CAMA Working Paper Series, May 2005, Centre for Applied Macroeconomic Analysis, The Australian National University.
- GARDINER, B; R. Martin y P. Tyler, (2004): "Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions", *Regional Studies*, Volume 38.9, pp. 1045-1067.
- KALDOR, N. (1978): "The effect of devaluations on trade in manufactures", in *Further Essays on Applied Economics*, London: Duckworth
- PÉREZ, F. (dir.) (2004): *La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización*, Servicio de Estudios de la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, Barcelona. 22
- PORTER, M.E. (2001): "Regions and the new economics of competition", in Scott, A.J. (Ed) *Global City Regions*, Oxford: Blackwell, pp. 139-152.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1996): "Desarrollos recientes de la Política Regional. La experiencia Europea", *Revista Eure*, vol. XXII, núm. 65, pp. 101-116.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2002): *Endogenous Development. Networking, innovation, institutions and cities*. Routledge, Londres.
- VENCE, X. y RODIL, O. (2003): "La evolución de las disparidades regionales en la UE: ¿convergencia, divergencia ó ambas?", en F. González Laxe y J. Sequeiros Tizón, *Orden económico mundial. Globalización y desarrollo*, Ed. Netbiblo, A Coruña.
- VILLAVERDE, J. (Coord.) (2004): *Competitividad regional en la Unión Europea ampliada*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

ANEXO: DESAGREGACIÓN TERRITORIAL DE LA UE-15

Código	Región	Código	Región
at1	Ostösterreich	es61	Andalucía
at2	Südösterreich	es62	Región de Murcia
at3	Westösterreich	es7	Canarias (ES)
be1	Région de Bruxelles	fi13	Itä-Suomi
be2	Vlaams Gewest	fi18	Etelä-Suomi
be3	Région Wallonne	fi19	Länsi-Suomi
de1	Baden-Württemberg	fi1a	Pohjois-Suomi
de2	Bayern	fi2	Åland
de3	Berlin	fr1	Île de France
de4	Brandenburg	fr21	Champagne-Ardenne
de5	Bremen	fr22	Picardie
de6	Hamburg	fr23	Haute-Normandie
de7	Hessen	fr24	Centre
de8	Mecklenburg-Vorpom..	fr25	Basse-Normandie
de9	Niedersachsen	fr26	Bourgogne
dea	Nordrhein-Westfalen	fr3	Nord - Pas-de-Calais
deb	Rheinland-Pfalz	fr41	Lorraine
dec	Saarland	fr42	Alsace
ded	Sachsen	fr43	Franche-Comté
dee	Sachsen-Anhalt	fr51	Pays de la Loire
def	Schleswig-Holstein	fr52	Bretagne
deg	Thüringen	fr53	Poitou-Charentes
dk	Denmark	fr61	Aquitaine
es11	Galicia	fr62	Midi-Pyrénées
es12	Principado de Asturias	fr63	Limousin
es13	Cantabria	fr71	Rhône-Alpes
es21	Pais Vasco	fr72	Auvergne
es22	Cdad Foral de Navarra	fr81	Languedoc-Roussillon
es23	La Rioja	fr82	Provence-Alpes-Côte...
es24	Aragón	fr83	Corse
es3	Comunidad de Madrid	gr1	Voreia Ellada
es41	Castilla y León	gr2	Kentriki Ellada
es42	Castilla-la Mancha	gr3	Attiki
es43	Extremadura	gr4	Nisia Aigaiou, Kriti
es51	Cataluña	ie	Ireland
es52	Cdad Valenciana	itc1	Piemonte
es53	Iles Balears	itc2	Valle d'Aosta

Continúa...

ANEXO: DESAGREGACIÓN TERRITORIAL DE LA UE-15
(Conclusión)

Código	Región	Código	Región
itc3	Liguria	pt16	Centro (PT)
itc4	Lombardía	pt17	Lisboa
itd1	Pr. Aut. Bolzano-Bozen	pt18	Alentejo
itd2	Provincia Aut. Trento	pt2	Reg. Aut. Açores (PT)
itd3	Veneto	pt3	Reg. Aut. Madeira (PT)
itd4	Friuli-Venezia Giulia	se01	Stockholm
itd5	Emilia-Romagna	se02	Östra Mellansverige
ite1	Toscana	se04	Sydsverige
ite2	Umbria	se06	Norra Mellansverige
ite3	Marche	se07	Mellersta Norrland
ite4	Lazio	se08	Övre Norrland
itf1	Abruzzo	se09	Småland med öarna
itf2	Molise	se0a	Västsverige
itf3	Campania	ukc	North East
itf4	Puglia	ukd	North West
itf5	Basilicata	uke	Yorkshire and The H...
itf6	Calabria	ukf	East Midlands
itg1	Sicilia	ukg	West Midlands
itg2	Sardegna	ukh	Eastern
lu	Luxembourg	uki	London
nl1	Noord-Nederland	ukj	South East
nl2	Oost-Nederland	ukk	South West
nl3	West-Nederland	ukl	Wales
nl4	Zuid-Nederland	ukm	Scotland
pt11	Norte	ukn	Northern Ireland
pt15	Algarve		

Fuente: Eurostat (Oficina Europea de Estadística).

