

**Costes laborales y productividad:
diferencias regionales en la UE-15 (1995-2004)¹**

Autor: Óscar Rodil Marzábal

Dirección: Departamento de Economía Aplicada, Facultad de Ciencias Económicas, Avda. do Burgo s/n, 15782 Santiago de Compostela

Correo electrónico: eaglidor@usc.es

¹ En el presente trabajo se presentan algunos resultados parciales obtenidos en el marco del proyecto de investigación titulado "O Sistema Galego de Innovación durante a primeira década do século XXI e a Economía baseada no coñecemento: novos sectores, novas infraestructuras e novos axentes", financiado por el Programa Galego de I+D de la Xunta de Galicia (PGIDIT05CS020101PR).

Resumen

El contexto analítico en que se enmarca este trabajo está caracterizado por los procesos de integración y globalización en que se ven inmersas actualmente las regiones europeas. Partimos del aparente consenso existente en torno a la idea de que el proceso de convergencia de las regiones europeas se ha ido 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; entre otros). Es en este punto cuando surge un debate acerca del papel que desempeñan los diversos 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, aproximados por medio del coste laboral unitario. No obstante también tratamos de relacionarla con sus dos factores determinantes: la productividad y el precio unitario del factor trabajo.

El marco geográfico del presente estudio abarca 125 regiones de los 15 países que conformaban la Unión Europea hasta mayo de 2004 (UE-15) y el ámbito temporal se circunscribe al período 1995-2004 por dos razones: en primer lugar, por ser un período en el que todos estos países formaban parte del proceso de integración (recordemos que la anterior ampliación 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 datos posteriores al año 2004 para el conjunto de las regiones y variables analizadas.

Entre los principales resultados obtenidos podemos destacar la existencia de notables y crecientes disparidades regionales tanto en términos de costes laborales como de productividad, así como 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. Lo anterior nos lleva a la identificación de diferentes patrones de competitividad regional en la Unión Europea, que se plasman en diversas combinaciones de niveles de costes laborales y de productividad y que se traducen en dinámicas económicas dispares en términos de indicadores ex post de producción y de empleo.

Palabras clave: Costes laborales, productividad del trabajo, Unión Europea, regiones, competitividad.

1. Introducción.

Una gran parte de la literatura económica reciente gira en torno a la problemática del crecimiento y de la convergencia económica, con especial atención al contexto regional europeo. En este sentido, tanto la creciente disponibilidad de datos a este nivel territorial como los notables avances que se han producido en el marco teórico del crecimiento (modelos de crecimiento endógeno, evolucionistas,...), han permitido avanzar de forma significativa en el conocimiento de un fenómeno tan complejo como es el crecimiento económico.

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 alguno de estos modelos explicativos. Lógicamente, los resultados 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. No obstante, parece existir un cierto consenso en algunos resultados más o menos de carácter general; en particular nos referimos al hecho de que el proceso de crecimiento a nivel regional en Europa es desigual y no siempre actúa en el mismo sentido. Un número importante de trabajos empíricos coinciden en que existe un claro proceso de convergencia regional en Europa desde los años 60 hasta finales de los 70, que indica un mayor crecimiento de las regiones inicialmente menos desarrolladas (Barro y Sala-i-Martin 1995); si bien prácticamente no existen trabajos que incluyan al conjunto de las regiones que vienen conformando la Unión Europea, bien sea por limitaciones de tipo estadístico o por otras razones (algunos de estos trabajos prescinden, por ejemplo, de las regiones de los países europeos mediterráneos).

Sin embargo, también parece existir un cierto consenso en que este proceso de convergencia se ralentiza y detiene hacia principios de los años 80, llegándose a observar a partir de ese momento un comportamiento que algunos trabajos no dudan en señalar como divergente (Armstrong y Vickerman 1995; Button y Pentecost 1999; Vence y Rodil 2001; 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, sin embargo, 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” no se presenta con claridad en este contexto regional europeo, sobre todo en aquellas regiones caracterizadas por un mayor nivel de competitividad.

El marco geográfico del presente estudio abarca 125 regiones² de los 15 países que conformaban la Unión Europea hasta mayo de 2004 (UE-15) y el ámbito temporal se circunscribe al período 1995-2004, que presenta la ventaja de ser un período en el que todos estos países participaban parte del proceso de integración. A esto hay que añadir las importantes limitaciones estadísticas, que se ven notablemente acrecentadas para antes y después de ese período.

2. Aspectos conceptuales relativos al objeto de estudio.

Como acabamos de señalar, 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

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

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 concepto 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 (F. 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, no todas las economías participan en igual grado en el comercio exterior, lo que nos lleva a diferenciar entre economías más abiertas y economías menos abiertas (estas últimas las denominaremos, para simplificar, “economías protegidas”). 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 datos 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 más protegidas serían aquellas caracterizadas por un mayor peso de los sectores no comerciales o menos expuestos a la competencia exterior (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 apertura, 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).

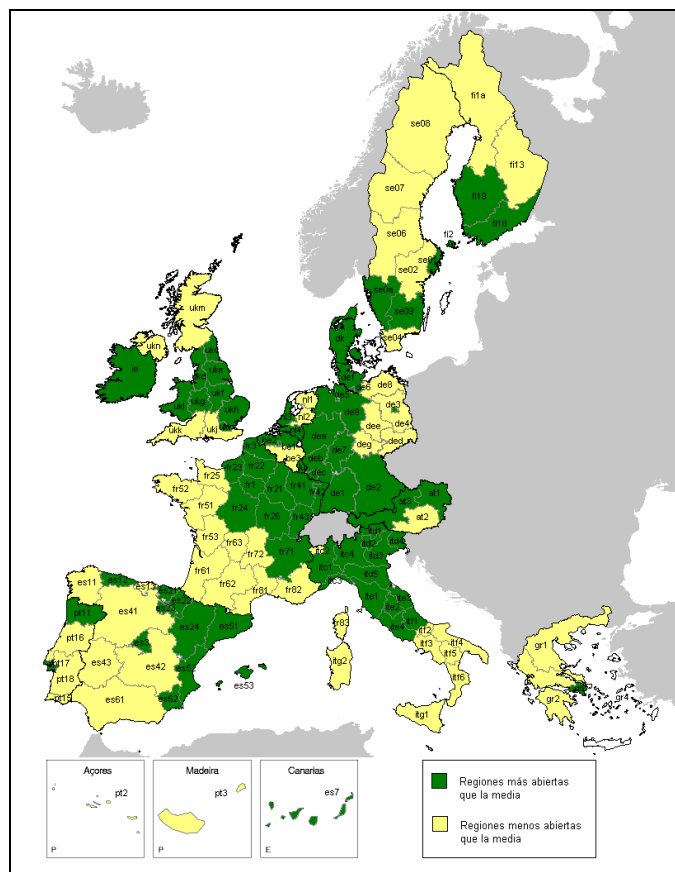
Es preciso advertir, por otra parte, que dentro del grupo de regiones con menor nivel de apertura aparecen una gran parte de las capitales europeas (Madrid, Ile de France, Londres, etc.), lo cual obedece sobre todo a su importante papel como centros administrativos de sus respectivos países y en modo 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 parece razonable a efectos analíticos la inclusión de estas regiones dentro del grupo de regiones abiertas³. El mapa resultante ofrece un reparto geográfico que concuerda en gran medida con el mapa europeo del desarrollo económico, localizándose las regiones más abiertas en el área definida en torno a la “banana azul” mientras que las regiones menos abiertas (regiones protegidas) ocupan la periferia europea (mapa 1).

Las implicaciones que se derivan de la diferenciación anterior son diversas. Por un lado, cabría esperar que en las regiones más abiertas el crecimiento económico dependiese más de

³ Este cambio supone la inclusión en el grupo de “regiones abiertas” 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 protegidas” 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.

la evolución del coste unitario del producto expuesto a la competencia exterior (el del sector comercial). Por el contrario, las regiones más protegidas estarían menos expuestas a la competencia exterior y ello las llevaría a depender menos de la evolución y nivel de dicha variable. No obstante, también se podría argumentar en sentido contrario, considerando que las economías más abiertas, que son las 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. Estas son algunas de las hipótesis que trataremos de contrastar en los siguientes apartados.

Mapa 1: Clasificación de las regiones europeas por grado de apertura*



(*) Se utiliza como indicador de grado de apertura 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 apertura de las 125 regiones consideradas. Se incluyen en el grupo de regiones más abiertas a las regiones que incluyen capitales de Estado.

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

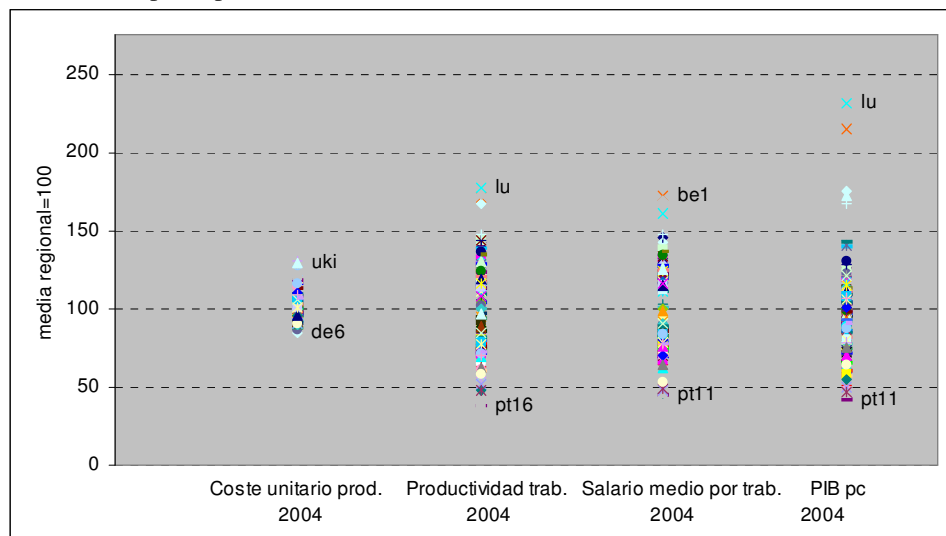
3. Disparidades regionales en coste unitario del producto, productividad y precio unitario del trabajo.

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 (gráfico 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 el gráfico 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).

Gráfico 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

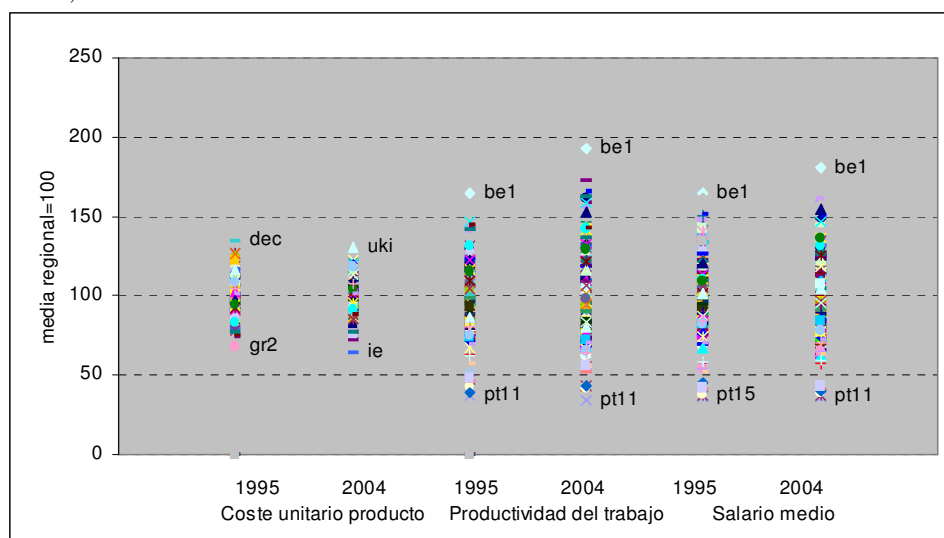
La presión competitiva del mercado, que conduce a las economías a tratar de ajustar los precios de sus productos de acuerdo con los parámetros del mercado global, puede explicar el menor grado de desigualdad que presenta la variable coste unitario del producto (CUP). No olvidemos que incluso en el caso 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 (gráfico 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.

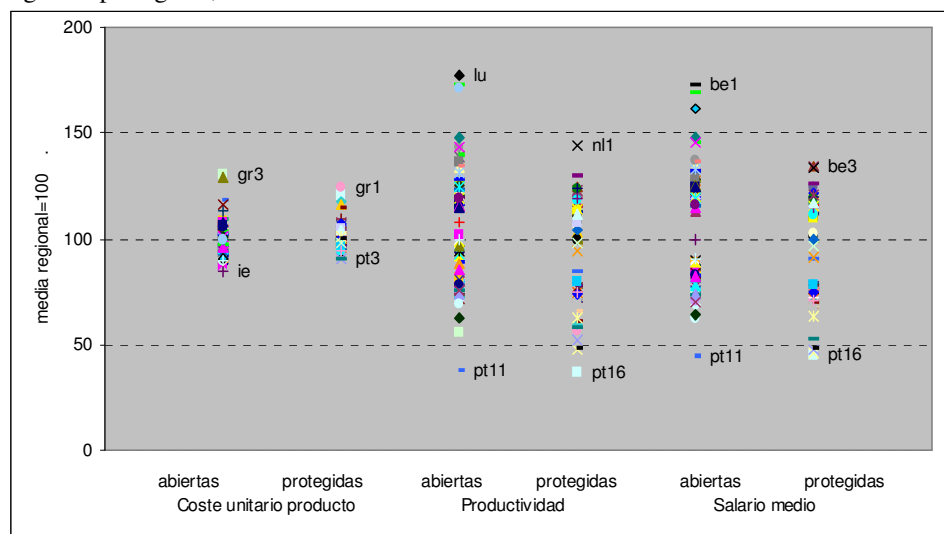
Gráfico 2: Evolución de las disparidades regionales en coste unitario del producto, productividad y salario medio, 1995-2004



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

Otra comparación de interés viene dada por la diferenciación apuntada anteriormente entre dos grupos de regiones: regiones abiertas y regiones protegidas, tomando como criterio de clasificación el peso de las actividades de mercado sobre el empleo total de la región (gráfico 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 abiertas, 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 abiertas) 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.

Gráfico 3: Disparidades en coste unitario del producto, productividad y salario medio. Regiones abiertas versus regiones protegidas, 2004.



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

4. El Coste Unitario del Producto y sus factores determinantes.

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 menos protegido de la economía y, por tanto, el que más expuesto está 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.

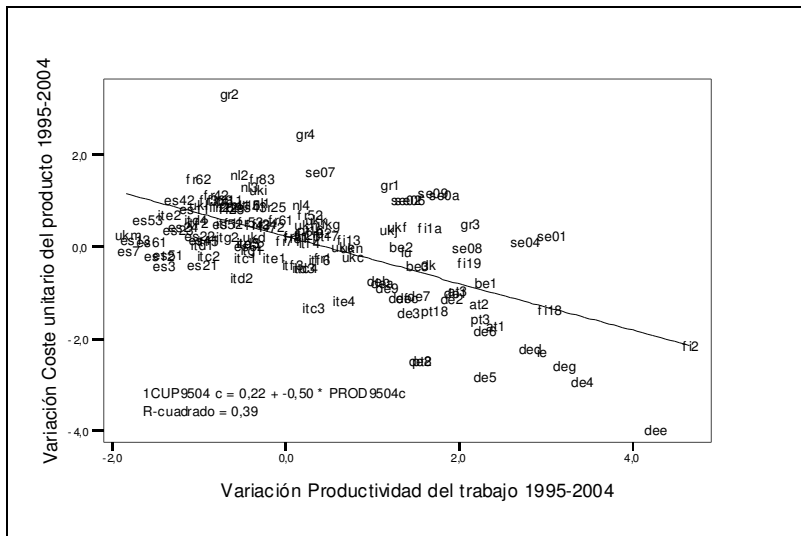
Si bien es cierto que lo ideal sería considerar este sector de forma más desagregada a efectos de capturar con mayor precisión dichas ventajas de coste intrasectorial, las restricciones de tipo estadístico dificultan enormemente esta tarea. Sirva por lo tanto, este análisis más como una aproximación 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 (gráfico 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).

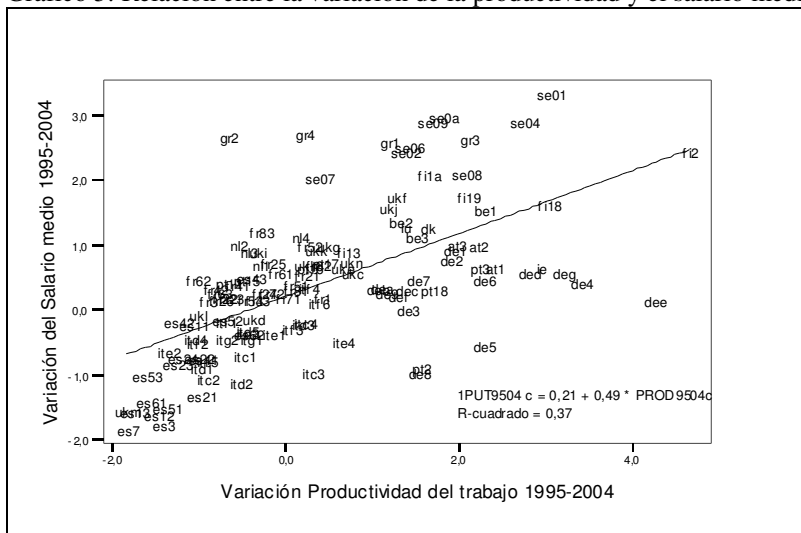
Gráfico 4: Relación entre la variación de la productividad y el coste unitario del producto (sectores de mercado), 1995-2004.



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.

Gráfico 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

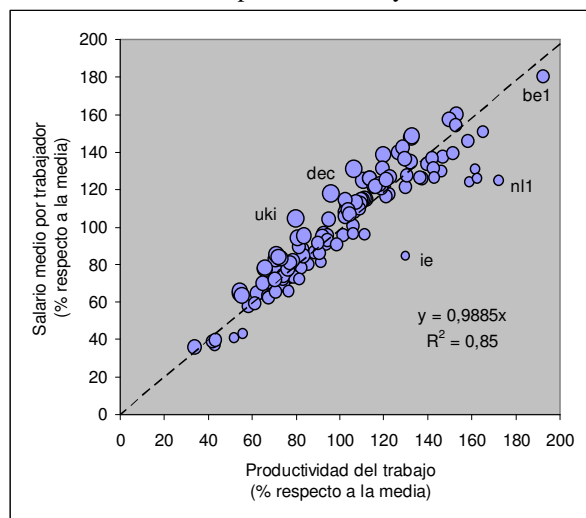
⁴ Esta correlación es todavía mayor si consideramos todas las actividades de la economía (coef. de correlación de Pearson=0,74^{**}).

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 ha 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 el gráfico 6, donde se reflejan los niveles relativos de estas dos variables en relación a la media.

Gráfico 6: Niveles de productividad y de salario medio por trabajador. Actividades de mercado, 2004



Nota: El tamaño de los círculos representa el 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, n11-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.

5. Crecimiento económico y nivel de coste laboral unitario: una aproximación empírica.

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.

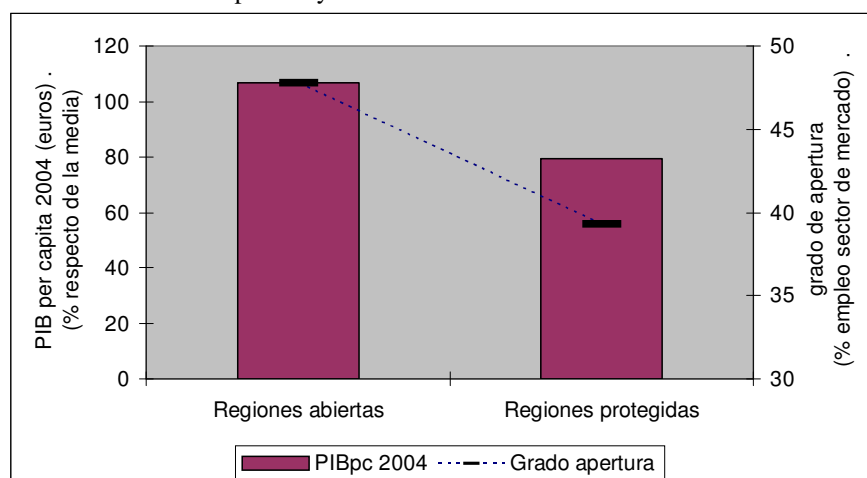
En este trabajo, ante la falta de datos completos y comparables sobre el comercio exterior de las regiones europeas, abordamos el estudio de la competitividad regional “obviando”, que no ignorando, el eslabón comercial de la cadena que va desde la capacidad competitiva hasta su materialización en términos 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 que la media de actividades de mercado (regiones abiertas) y el grupo de regiones con menor peso de estas actividades (regiones protegidas, en el sentido de menos abiertas).

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 (gráfico 7). En este sentido, aparece con una posición más aventajada en términos de nivel económico el grupo de regiones más abiertas 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 más protegido (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 de apertura medio 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).

Gráfico 7: Grado de apertura y nivel de desarrollo económico.



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 moderada del ajuste de regresión lineal (R-Cuadrado correg.=7%). Sin embargo, este efecto negativo se manifiesta con mayor claridad en el grupo de las regiones más expuestas a la competencia (regiones abiertas), donde aumenta sensiblemente la bondad del ajuste (R-Cuadrado correg.=9%), perdiendo su significación en el grupo menos abierto de regiones, donde la bondad del ajuste es prácticamente nula, reflejando un comportamiento competitivo bastante heterogéneo (tabla 1).

Tabla 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 Abiertas (72)	Regiones Protegidas (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 “abiertas” 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 “protegidas” 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 abiertas.

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

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.

mayor presencia de actividades de mercado (regiones abiertas), entre las que incluimos también a las capitales europeas. La evolución 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 protegidas) 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,...).

Si extendemos el modelo explicativo por medio de la inclusión de otras variables explicativas adicionales se obtienen resultados todavía más concluyentes (tabla 2). En este sentido, hemos optado por incluir, además del nivel de coste unitario del producto, tres variables adicionales. 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).

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_{aj} 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 abiertas. No obstante, sigue siendo el grupo de las regiones con mayor presencia de actividades de mercado (regiones abiertas) 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.

Tabla 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. abiertas (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. protegidas (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 “abiertas” 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 “protegidas” 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 abiertas.

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 abiertas). No se observa una relación tan clara en el otro grupo de regiones (regiones protegidas), lo cual puede obedecer al carácter tan heterogéneo de las regiones que lo componen y a la operatividad de otros factores explicativos (ventajas específicas tales como atractivo turístico, subvenciones procedentes de los Fondos estructurales, dotación de materias primas, etc.).

6. El crecimiento económico a partir de la evolución de los costes laborales unitarios.

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 (economías abiertas). 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

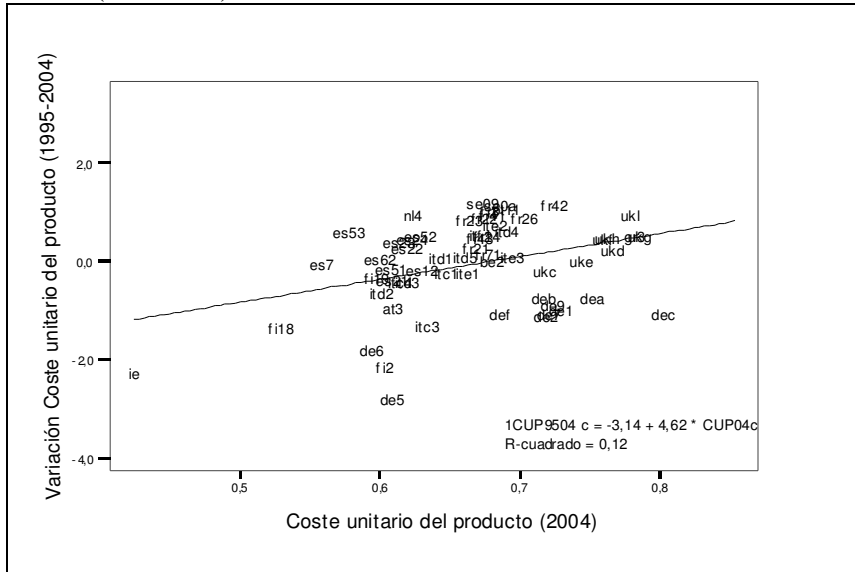
(Kaldor 1978)⁶. Esta contrastación ha dado lugar a innumerables trabajos sobre competitividad que se han basado, en nuestra opinión, en una visión sesgada de la competitividad. En concreto, estos trabajos se han centrado exclusivamente en la evolución de los costes, como si ésta fuese el único factor 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 que ocurrir siempre así.

En el caso que nos ocupa de las regiones europeas comprobamos que existe una cierta correlación positiva aunque poco significativa ($R^2 = 5\%$) 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 apertura, 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 (gráfico 8).

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

Gráfico 8: Relación entre el nivel y la evolución del coste unitario del producto (sectores de mercado). Regiones abiertas (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 abiertas, no resultando así en el caso de las regiones menos abiertas (tabla 3). El hecho de que en el grupo de regiones más abiertas, 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 otras explicaciones que se basan de forma miope y de modo casi exclusivo en las ventajas comparativas y en la evolución de la productividad.

Tabla 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. abiertas (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. protegidas (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 “abiertas” 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 “protegidas” 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 abiertas.

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

7. 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 (regiones abiertas) frente al grupo de regiones menos abiertas (regiones protegidas). 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 apertura (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 abiertas (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 menos protegido de la economía y el 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 abiertas donde se obtiene un resultado más significativo. Este hecho puede venir explicado por el tipo de actividades 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 abiertas (protegidas) no muestra un comportamiento tan claro en este sentido, lo cual

se explica por la heterogeneidad de las regiones que lo componen así como por la existencia de otros factores ajenos a los costes (atractivo turístico, dotación de materias primas, subvenciones comunitarias, etc.).

También pudimos comprobar un cierto impacto de la evolución del coste laboral unitario 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 abiertas. El hecho de que a nivel del otro grupo regional (regiones protegidas), la relación sea menos nítida obedece seguramente a la gran heterogeneidad que caracteriza a las regiones que integran así como a otros factores ajenos a los costes, como los señalados anteriormente.

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 despreciar 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.

8. Referencias bibliográficas.

Armstrong, H. and Vickerman, R. (1995): *Convergence and Divergence among European Regions*, London: Pion.

Barro, R. and Sala-i-Martin, X. (1995): *Economic Growth*, New York: McGraw-Hill.

Baumol, W.J., S. A. Batey Blackman and E. N. Wolff, *Productivity and American Leadership: The Long View*, MIT Press, Cambridge, Mass., 1989

Boldrin, M. and Canova, F. (2001): “Inequality and Convergence: Reconsidering European Regional Policies”, *Economic Policy*, 16, pp. 207-53.

- Button, K. and Pentecost, E. (1999): *Regional Economic Performance within the European Union*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Combes, P-P., Duranton, G. and Gobillon, L. (2005): *Spatial Wage Disparities: Sorting Matters!*, Discussion Papers Series, CEPR (Draft, 15 February 2005).
- Dosi, G. and L. Soete (1983) *Technology Gaps and Cost-Based Adjustment: Some Explorations of the Determinants of International Competitiveness*, *Metroeconomica* 35: 357-382
- Fagerberg, J. (1988) *International Competitiveness*, *Economic Journal*, 98: 355-374, reprinted as chapter 12 in Fagerberg, J. (2002) *Technology, Growth and Competitiveness: Selected Essays*, Cheltenham: Edward Elgar
- Fagerberg, J. (2002) *Technology, Growth and Competitiveness: Selected Essays*, Cheltenham: Edward Elgar
- Fagerberg, J., Srholec, M. and Knell, M. (2005): *The Competitiveness of Nations*, 10th Year Anniversary DRUID Summer Conference, Aalborg, Denmark, June 27-29th, 2005.
- 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 and P. Tyler, (2004): *“Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions”*, *Regional Studies*, Volume 38.9, pp. 1045–1067, December 2004.
- Kaldor, N. (1978) *The effect of devaluations on trade in manufactures*, in *Further Essays on Applied Economics*, London: Duckworth
- Vence, X. and Rodil, O. (2001): *“Divergence and regional disparities in europe: an alternative explanation”*, paper presented at the International Conference of the Regional Studies Association EU regional policy, progress, problems and prospects, Aix-en-Provence, 2001

Anexo: Desagregación territorial de la UE-15 empleada

Código	Región	Código	Región
at1	Ostösterreich	fr72	Auvergne
at2	Südösterreich	fr81	Languedoc-Roussillon
at3	Westösterreich	fr82	Provence-Alpes-Côte...
be1	Région de Bruxelles	fr83	Corse
be2	Vlaams Gewest	gr1	Voreia Ellada
be3	Région Wallonne	gr2	Kentriki Ellada
de1	Baden-Württemberg	gr3	Attiki
de2	Bayern	gr4	Nisia Aigaiou, Kriti
de3	Berlin	ie	Ireland
de4	Brandenburg	itc1	Piemonte
de5	Bremen	itc2	Valle d'Aosta
de6	Hamburg	itc3	Liguria
de7	Hessen	itc4	Lombardia
de8	Mecklenburg-Vorpom..	itd1	Pr. Aut. Bolzano-Bozen
de9	Niedersachsen	itd2	Provincia Aut. Trento
dea	Nordrhein-Westfalen	itd3	Veneto
deb	Rheinland-Pfalz	itd4	Friuli-Venezia Giulia
dec	Saarland	itd5	Emilia-Romagna
ded	Sachsen	ite1	Toscana
dee	Sachsen-Anhalt	ite2	Umbria
def	Schleswig-Holstein	ite3	Marche
deg	Thüringen	ite4	Lazio
dk	Denmark	itf1	Abruzzo
es11	Galicia	itf2	Molise
es12	Principado de Asturias	itf3	Campania
es13	Cantabria	itf4	Puglia
es21	Pais Vasco	itf5	Basilicata
es22	Cdad Foral de Navarra	itf6	Calabria
es23	La Rioja	itg1	Sicilia
es24	Aragón	itg2	Sardegna
es3	Comunidad de Madrid	lu	Luxembourg
es41	Castilla y León	nl1	Noord-Nederland
es42	Castilla-la Mancha	nl2	Oost-Nederland
es43	Extremadura	nl3	West-Nederland
es51	Cataluña	nl4	Zuid-Nederland
es52	Cdad Valenciana	pt11	Norte
es53	Illes Balears	pt15	Algarve
es61	Andalucía	pt16	Centro (PT)
es62	Región de Murcia	pt17	Lisboa
es7	Canarias (ES)	pt18	Alentejo
fi13	Itä-Suomi	pt2	Reg. Aut. Açores (PT)
fi18	Etelä-Suomi	pt3	Reg. Aut. Madeira (PT)
fi19	Länsi-Suomi	se01	Stockholm
fi1a	Pohjois-Suomi	se02	Östra Mellansverige
fi2	Åland	se04	Sydsverige
fr1	Île de France	se06	Norra Mellansverige
fr21	Champagne-Ardenne	se07	Mellersta Norrland
fr22	Picardie	se08	Övre Norrland
fr23	Haute-Normandie	se09	Småland med öarna
fr24	Centre	se0a	Västsverige
fr25	Basse-Normandie	ukc	North East
fr26	Bourgogne	ukd	North West
fr3	Nord - Pas-de-Calais	uke	Yorkshire and The H...
fr41	Lorraine	ukf	East Midlands
fr42	Alsace	ukg	West Midlands
fr43	Franche-Comté	ukh	Eastern
fr51	Pays de la Loire	uki	London
fr52	Bretagne	ukj	South East
fr53	Poitou-Charentes	ukk	South West
fr61	Aquitaine	ukl	Wales
fr62	Midi-Pyrénées	ukm	Scotland
fr63	Limousin	ukn	Northern Ireland
fr71	Rhône-Alpes		