



UNIVERSIDAD DE LA RIOJA

TRABAJO FIN DE ESTUDIOS

Título

Competitividad y tipo de cambio. Su incidencia sobre el sector exterior español.

Autor/es

DAVID RODRÍGUEZ ELÍAS

Director/es

M^a CRUZ NAVARRO PÉREZ

Facultad

Facultad de Ciencias Empresariales

Titulación

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Departamento

ECONOMÍA Y EMPRESA

Curso académico

2017-18



Competitividad y tipo de cambio. Su incidencia sobre el sector exterior español. , de DAVID RODRÍGUEZ ELÍAS

(publicada por la Universidad de La Rioja) se difunde bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported.

Permisos que vayan más allá de lo cubierto por esta licencia pueden solicitarse a los titulares del copyright.

© El autor, 2018

© Universidad de La Rioja, 2018

publicaciones.unirioja.es

E-mail: publicaciones@unirioja.es



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Competitividad y tipo de cambio. Su incidencia sobre el sector exterior español.

Autor: D. Rodríguez Elías, David

Tutora: Prof. D^a Navarro Pérez, M^a Cruz

CURSO ACADÉMICO 2017-2018

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| RESUMEN / ABSTRACT | 7 |
| 1. INTRODUCCIÓN | 9 |
| 2. METODOLOGÍA Y FUENTES | 10 |
| 3. APROXIMACIÓN A LA IDEA DE COMPETITIVIDAD..... | 11 |
| 3.1. Dimensión global | 12 |
| 3.2. Competitividad y empresa | 12 |
| 3.3. Indicadores de competitividad | 14 |
| 3.3.1. Índice de Competitividad Global | 14 |
| 3.3.2. Índice de Competitividad Regional | 16 |
| 3.3.3. Índice de facilidad para hacer negocios | 18 |
| 3.3.4. Índice de tendencia de competitividad | 19 |
| 4. COMPETITIVIDAD Y TIPO DE CAMBIO | 21 |
| 4.1. Marco general de los indicadores de competitividad del Banco de España | 21 |
| 4.2. Índices de competitividad de España frente a la zona del euro y a la UE 28 | 22 |
| 4.3. Índices de competitividad de España frente a los países desarrollados y a los industrializados | 24 |
| 4.4. Tipos de cambio efectivos de las principales monedas frente a los países desarrollados | 25 |
| 5. LA INFLUENCIA DEL TIPO DE CAMBIO EN LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA | 27 |
| 5.1. Principales socios comerciales de España | 27 |
| 5.1.1. Exportaciones | 27 |
| 5.1.2. Importaciones | 28 |
| 5.2. Tipo de cambio bilateral y competitividad | 29 |
| 5.2.1. Tipo de cambio libra esterlina/euro | 29 |
| 5.2.2. Tipo de cambio dólar estadounidense/euro | 30 |
| 5.2.3. Tipo de cambio yuan/euro | 31 |
| 6. TIPO DE CAMBIO Y PRECIO INTERNACIONAL: EL CASO DE UN PRODUCTO | 33 |
| 6.1. Principales destinos | 33 |
| 6.2. Principales competidores | 34 |
| 6.3. Influencia del tipo de cambio en el precio internacional del producto | 34 |
| 6.3.1. Reino Unido | 35 |
| 6.3.2. Estados Unidos | 36 |
| 6.3.3. China | 36 |

| | |
|-----------------------|----|
| 7. CONCLUSIONES | 38 |
| BIBLIOGRAFÍA | 39 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|--|----|
| Cuadro 1: Definiciones de competitividad..... | 11 |
| Cuadro 2: La posición de España en el Índice de Competitividad Global | 14 |
| Cuadro 3: Ponderaciones del Índice de Competitividad Global | 15 |
| Cuadro 4: Ponderaciones del Índice del Índice de Competitividad Regional | 17 |
| Cuadro 5: La posición de España en el Índice de facilidad para hacer negocios | 19 |
| Cuadro 6: Índices de competitividad de España frente a la zona del euro y a la UE-28 (1999-2017) | 23 |
| Cuadro 7: Índices de competitividad de España frente a los países desarrollados y a los industrializados (1999-2016) | 24 |
| Cuadro 8: Tipos de cambio efectivos de las principales monedas frente a los países desarrollados (1999-2016) | 26 |
| Cuadro 9: Exportaciones de España a terceros países (1999-2016) | 28 |
| Cuadro 10: Importaciones de España a terceros países (1999-2016) | 29 |
| Cuadro 11: Evolución del precio de una botella de vino vendida en Estados Unidos (1999-2017) | 35 |
| Cuadro 12: Evolución del precio de una botella de vino vendida en Reino Unido (1999-2017) | 36 |
| Cuadro 13: Evolución del precio de una botella de vino vendida en China (1999-2017) | 37 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1: Esquema del diamante nacional de Porter..... | 13 |
| Figura 2: Subíndices y pilares del Índice de Competitividad Global | 16 |
| Figura 3: Subíndices y pilares del Índice de Competitividad Regional | 18 |
| Figura 4: Evolución del tipo de cambio libra esterlina/euro (1999-2017) | 30 |
| Figura 5: Evolución del tipo de cambio dólar estadounidense/euro (1999-2017) | 31 |
| Figura 6: Evolución del tipo de cambio yuan/euro (1999-2017) | 32 |

RESUMEN: Una de las principales variables que tiene influencia sobre el comercio internacional es el tipo de cambio. El presente trabajo tiene como objetivo principal estudiar la importancia que tiene como determinante y como indicador de la competitividad económica. Con esta finalidad, se revisa la presencia del tipo de cambio en los indicadores de competitividad, para posteriormente ir concretándose en un análisis empírico de la evolución de sus fluctuaciones y efectos sobre el comercio exterior. Por último, se analizan las variaciones que experimenta el precio internacional de un producto en concreto, permaneciendo el resto de factores constantes, y alterado por las variaciones del tipo de cambio.

Palabras clave: Competitividad, tipo de cambio, socios comerciales, botella de vino.

ABSTRACT: One of the main variables that influence the international commerce is the exchange rate. This dissertation's objective is to study its importance as a determinant and indicator of the economic competitiveness. For that purpose, the exchange rate presence in the indicators of competitiveness is reviewed to subsequently settle in an empirical study over the evolution of its fluctuations and effects on foreign trade. Finally, we analysed the variations of a specific product's international price while the rest of the factors remain constant, and altered by the exchange rate variations.

Key Words: Competitiveness, rate of exchange, commercial partners, bottle of wine.

1. INTRODUCCIÓN

La economía española ha experimentado durante las últimas décadas, y más específicamente desde su ingreso en las entonces Comunidades Europeas, un profundo proceso de apertura hacia el exterior. Este hecho se ha visto acentuado a raíz de la crisis económica de 2008, la cual, debido a la caída de la demanda interna, propició que un número considerable de empresas españolas ampliaran sus objetivos de mercado y priorizaran una estrategia de internacionalización, en busca de su supervivencia y el aumento de cuota de mercado en otros territorios. Todo esto, sumado al aumento de la intensidad de la competencia que acompaña a una economía globalizada, hace que la ganancia de competitividad constituya actualmente una de las principales preocupaciones en el mundo empresarial.

En este contexto, uno de los aspectos clave que determina la competitividad de las empresas españolas es el tipo de cambio, puesto que variaciones en el precio de la moneda extranjera pueden suponer que operaciones internacionales tan habituales como la realización de inversiones en mercados financieros, las operaciones comerciales o las estrategias de entrada en mercados exteriores, realizadas con países que no cuentan con la misma moneda, sean beneficiosas o perjudiciales para las empresas.

Mi motivación al inclinarme por este tema para mi trabajo fin de grado, radica en la relevancia que tiene la variable tipo de cambio (Castillo y Ramoni, 2017; Gaya y Guijarro, 2017), como determinante e indicador de la competitividad cambiaria de los intercambios de bienes y servicios en el comercio internacional. Prueba de ello es el número de documentos bibliográficos o revistas que la tienen en cuenta, junto a otros fenómenos de naturaleza económica de similar magnitud como son los precios.

Los objetivos de este trabajo pretenden poner de manifiesto la importancia que tiene el tipo de cambio como determinante y como indicador de la competitividad económica tanto a nivel macroeconómico como microeconómico. Con esta finalidad, se revisa la presencia del tipo de cambio en los principales indicadores de competitividad, para posteriormente analizar su influencia sobre el sector exterior español. Este análisis se complementa con una simulación que pretende cuantificar el efecto que tendría el tipo de cambio sobre el precio internacional de un producto.

Con el fin de alcanzar los objetivos expuestos, el trabajo se estructura en cinco apartados. En el primero se establece tanto la metodología como las fuentes que se van a seguir a lo largo del trabajo. Posteriormente, se realiza una aproximación al concepto de competitividad, en particular, a las diferentes visiones propuestas para su análisis tanto a nivel de país como de empresa, así como a sus determinantes y principales indicadores; en el tercer apartado, se aborda la importancia de la variable tipo de cambio como indicador económico de la competitividad y se analizan los diferentes índices de competitividad que publica el Banco de España; después se realiza un análisis de la evolución en las fluctuaciones del tipo de cambio del euro con respecto a los principales socios comerciales de España, con el propósito de determinar sus efectos sobre la competitividad. Por último, se presenta el caso de un producto en el que se lleva a cabo una simulación, siendo este una hipotética botella de vino. En dicho caso se revisa el impacto del tipo de cambio en los principales destinos de las exportaciones españolas.

El trabajo finaliza con un apartado en el que se resumen las principales conclusiones obtenidas en el estudio.

2. METODOLOGÍA Y FUENTES

La metodología de este trabajo fin de grado tiene como punto de partida una aproximación general a las diferentes definiciones de competitividad y avanza hasta el análisis de la influencia del tipo de cambio en el precio internacional de un producto. Para ello se analizan los indicadores, partiendo de unos generales de competitividad para ir centrándose en aquellos basados en el tipo de cambio.

El estudio combina el análisis bibliográfico, con la búsqueda y análisis de los principales indicadores de competitividad.

Con el objetivo de abordar la influencia del tipo de cambio en la competitividad de la economía española se llevan a cabo cuatro análisis:

- El primero consiste en la revisión de los principales indicadores de competitividad, diferenciando aquellos de carácter global que incluyen entre otras variables que afectan a la competitividad el tipo de cambio, como es el caso de los que publican el Foro Económico Mundial o la Comisión Europea, de otros indicadores de parcial que se basan de manera específica en el tipo de cambio, como es el caso de los que publican la Secretaría de Estado de Comercio y el Banco de España.
- El segundo se fundamenta en los índices de competitividad que publica el Banco de España en su Boletín Estadístico. Este índice está calculado sobre una base de 100 para el primer trimestre del año 1999 y se basa en el tipo de cambio efectivo real con diferentes índices de precios, siendo los agregados de contrapartida la Unión Europea, la zona del euro, los países desarrollados y los industrializados. El año de partida es 1999, ya que coincide con la implantación oficial del euro. La serie concluye en 2017, puesto que es el último para el que se disponen de datos definitivos.
- El tercero consiste en la evolución de los tipos de cambio bilaterales con los principales socios comerciales de España. La elección de los principales socios comerciales se lleva a cabo a partir de la información de exportaciones e importaciones de bienes y servicios, utilizándose para ello la base de datos WITS del Banco Mundial. La selección de esta base de datos se basa en que dispone de datos tanto de bienes como de servicios, muy importantes estos últimos debido al peso creciente que están teniendo en el sector exterior español. Por otro lado, los datos sobre los tipos de cambio son los cambios oficiales del euro publicados por el Banco de España. El año de partida es 1999 y la serie concluye en 2017 debido a los mismos motivos que en el primer caso.
- Por último, se lleva a cabo una simulación de cómo el tipo de cambio puede influir en el precio internacional de un producto concreto, que en este caso es una botella de vino. La elección de los países coincide con los principales competidores correspondientes a los socios comerciales más importantes de España, utilizándose para ello la información presente en la base de datos del Observatorio Español del Mercado del Vino. La selección de esta base de datos se basa en su carácter especializado respecto al producto objeto del análisis. Por otro lado, los datos sobre los tipos de cambio se han obtenido a partir de los publicados por el Banco de España. El año de partida es 1999 y la serie concluye en 2017 debido a los mismos motivos que en el primer caso.

Es preciso reconocer que este trabajo es deudor de las lecciones aprendidas en las diferentes asignaturas cursadas durante el grado, especialmente en Entorno Económico Internacional. Algunas de las ideas desarrolladas en este trabajo utilizan información incluida en el material elaborado por las profesoras responsables de dicha asignatura.

3. APROXIMACIÓN A LA IDEA DE COMPETITIVIDAD

La importancia que se otorga a los objetivos relacionados con la competitividad se pone de manifiesto en la frecuencia con la que aparece en las estrategias de política económica que llevan a cabo los gobiernos. También se ve reflejada en la abundancia de indicadores o índices que tratan de cuantificarla.

La diversidad de enfoques que ponen de manifiesto las definiciones o mediciones disponibles son consecuencia de, al menos, dos elementos:

- La existencia de dos dimensiones derivadas del análisis de la competitividad: macroeconómica y microeconómica.
- El hecho de que en ocasiones el punto de vista se centra en los factores de los que depende y en otros, en los resultados que de ella se derivan.

Si bien las definiciones aluden a resultados, en general, los análisis de competitividad sean a nivel macroeconómico o microeconómico, se centran en los factores.

Existen diferentes definiciones de competitividad, las más habituales tienen que ver con dimensiones, factores y resultados tal y como puede consultarse en el cuadro 1.

Cuadro 1: Definiciones de competitividad

| Definiciones | Fuentes |
|---|---|
| Habilidad de las empresas para movilizar y utilizar eficientemente los recursos productivos necesarios, así como ofrecer bienes y servicios en una economía globalizada | Banco Europeo de Inversiones |
| Capacidad de una región de ofrecer un entorno atractivo y sostenible para que las empresas y los ciudadanos se establezcan y trabajen en ella | Comisión Europea |
| Capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población | Fajnzylber (1988) |
| Conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país | Foro Económico Mundial |
| Habilidad de una localidad o de una región para generar elevados y crecientes ingresos y mejorar el nivel de vida de las personas que la habitan | Meyer-Stamer (2008) |
| Medida de la ventaja o desventaja de un país en la venta de sus productos en los mercados internacionales | Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos |
| Capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población | Porter (1990) |

Fuente: Elaboración propia.

La competitividad se puede analizar desde un punto de vista macroeconómico, global o agregado; o desde un punto de vista microeconómico, que normalmente se centra en la empresa.

Se podrían añadir otras dimensiones como son la social o la interpersonal, pero en este caso exceden de los objetivos del trabajo.

Ambas visiones se encuentran interrelacionadas, ya que la competitividad de un territorio es el resultado de la competitividad de sus empresas, y por otra parte la competitividad de las empresas está condicionada por variables macroeconómicas propias del territorio.

En cualquier caso, los análisis de competitividad persiguen los siguientes objetivos:

- Proporcionar indicadores que valoren la competitividad global de un territorio, estos índices mezclan análisis de factores y de resultados.
- Determinar los factores ofrecidos por un territorio, que van a tener repercusión sobre el nivel de competitividad de las empresas.
- Establecer las líneas estratégicas de la política económica.

3.1. Dimensión global

La competitividad de un territorio, bien sea a nivel de país, región o ciudad, viene determinada por una serie de factores de carácter agregado, los cuales se pueden clasificar en dos grupos:

- Condiciones generales del territorio. Incluye factores como la tasa de crecimiento económico, cuantía de los tipos de interés, nivel de los precios, comportamiento de los salarios y grado de sobrevaloración o infravaloración de los tipos de cambio (Porter, 1990).
- Gobierno y política económica. Incluye la política monetaria, fiscal, presupuestaria, cambiaria, comercial y de competencia entre otras (Porter, 1990).

Porter (1990) afirma que los factores globales afectan a todas las empresas simultáneamente y son incontrolables por parte de las mismas, situándolos en su modelo del diamante como un elemento externo que influye sobre los factores de carácter microeconómico que vamos a ver en el siguiente sub-apartado.

3.2. Competitividad y empresa

La competitividad a nivel de empresa o mercado es un aspecto que adquiere cada vez mayor relevancia. Siguiendo a Xifré (2017): *"la competitividad a nivel del sector empresarial es una de las prioridades clave de las políticas económicas de un país. Tras la crisis económica y financiera de 2008, esta cuestión ha cobrado más relevancia, sobre todo para los países de la Unión Europea y la zona euro"* (p. 27).

Krugman (1994) señala que las que compiten son las empresas, no las naciones. En otras palabras, a un país lo hacen competitivo las empresas competitivas que hay en éste. Además, la competitividad entre los países no es un juego de suma cero como sí lo suele ser entre las empresas.

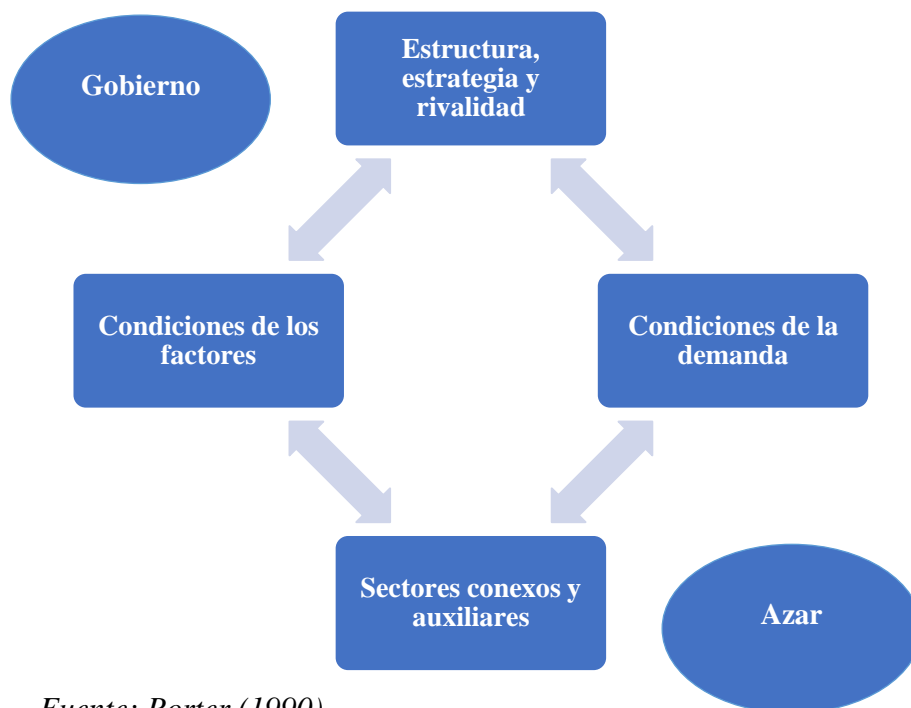
La competitividad empresarial se origina del concepto de ventaja competitiva que tiene una empresa. Según Navas y Guerras (2015), engloba a todas las características diferenciadoras respecto a los competidores que sitúan a la empresa en una posición relativa superior para competir, permitiéndola obtener unas rentabilidades superiores. Esta posición superior se consigue, paradójicamente, sobre la base de reducir o anular la competencia, es decir, adquiriendo un mayor poder sobre el mercado y expulsando o absorbiendo a sus competidores (Guillermo de la Dehesa).

Las estrategias básicas para que las empresas alcancen una ventaja competitiva sostenible son: liderazgo en costes, mediante el aumento de la eficiencia vía economías de escala y de alcance; diferenciación, mediante el aumento de la calidad percibida del producto por parte del consumidor, y segmentación del mercado, mediante la concentración en un determinado nicho o producto que ningún otro competidor puede servir tan eficientemente.

El análisis de cómo influyen las condiciones nacionales sobre las ventajas competitivas de las empresas en sectores internacionalizados se sintetiza en el modelo del diamante de Porter (1990):

- Condiciones de los factores. Mientras que el análisis tradicional de la ventaja comparativa resalta la dotación de amplias categorías de recursos, el análisis de Porter (1990) destaca, en primer lugar, el grado de desarrollo de los recursos locales y, en segundo lugar, el papel de los recursos muy especializados. En relación con los recursos, adquieren especial importancia los conceptos de calidad, cantidad y eficiencia.
- Sectores conexos y de apoyo. Uno de los recursos nacionales más importantes para ciertos sectores es la presencia de industrias afines y auxiliares. Del análisis empírico de Porter (1990) destaca el hallazgo de que las fortalezas competitivas nacionales tienden a estar con agrupaciones de sectores.
- Condiciones de la demanda. Es probable que las condiciones de la demanda en el mercado interior ejerzan una influencia notable sobre las empresas en cuanto a su orientación hacia la innovación y la mejora de la calidad (Porter, 1990).
- Estrategia, estructura y rivalidad empresarial. Porter (1990) sostiene que la competencia entre empresas nacionales ejerce una importante influencia sobre la innovación y la consecución de ventajas competitivas. Con frecuencia, la competencia interior es más directa y personal que la competencia entre empresas de diferentes países. Como consecuencia, el mantenimiento de una fuerte competencia en los mercados interiores es adecuado para conseguir un poderoso estímulo para la innovación y la eficiencia.

Figura 1: Esquema del diamante nacional de Porter



Fuente: Porter (1990).

3.3. Indicadores de competitividad

Se publican diferentes indicadores de competitividad que se van a diferenciar tanto por el objeto de su análisis como por los elementos que incorpora en el indicador estimado. De esta forma, unos tendrán un carácter más global y otros más parcial o específico, en la medida que incorpora variables específicas, una será el tipo de cambio.

A continuación, se revisan algunos de los indicadores de competitividad global más utilizados. A partir de ahí, el estudio se centra en aquellos basados en el tipo de cambio.

3.3.1. Indicador de Competitividad Global

El Foro Económico Mundial mide la competitividad de los países desde el año 1979 y con periodicidad anual a través del Índice de Competitividad Global.

En el Informe de Competitividad Global 2017-2018 se evaluó a 137 economías de países desarrollados y en vías de desarrollo; en la clasificación (Foro Económico Mundial, 2017, pp. 325-332), Suiza se sitúa como la economía más competitiva del mundo, obteniendo 5,86 puntos sobre 7; seguida por Estados Unidos, el cual alcanza 5,85 puntos; en tercer lugar, se encuentra Singapur con 5,71 puntos. España se sitúa en el puesto 34 (sobre 137), con una valoración de 4,70 puntos sobre 7, habiendo descendido dos puestos desde el año anterior, en el cual registró 4,68 puntos (Foro Económico Mundial, 2017, p. 13).

Si analizamos la evolución de la posición de competitividad de España (Foro Económico Mundial, 2017, pp. 270-271), se puede afirmar que desde el año 1997 hasta el 2010 empeora, pasando de situarse en el puesto 25 (sobre 117) al 42 (sobre 139). Por otro lado, desde el año 2010 hasta el 2016 mejora, pasando desde situarse en el puesto 42 (sobre 139) al 32 (sobre 138) (cuadro 2).

Cuadro 2: La posición de España en el Índice de Competitividad Global

| Año del informe | Posición de España |
|-----------------|--------------------|
| 1997 | 25 (sobre 117) |
| 2000 | 26 (sobre 117) |
| 2005 | 29 (sobre 117) |
| 2008 | 29 (sobre 133) |
| 2009 | 33 (sobre 134) |
| 2010 | 42 (sobre 139) |
| 2011 | 36 (sobre 142) |
| 2014 | 35 (sobre 148) |
| 2016 | 32 (sobre 138) |
| 2017 | 34 (sobre 137) |

Fuente: Elaboración propia a partir de Informe de Competitividad Global 2017-2018 (Foro Económico Mundial, 2017).

De acuerdo a la metodología incluida en este último informe (Foro Económico Mundial, 2017, pp. 317-324), se tienen en cuenta 114 variables, agrupadas en doce pilares de competitividad respectivamente. Cada uno de esos pilares tendrá una importancia relativa y una ponderación diferente dependiendo del nivel de desarrollo de cada país (cuadro 3), el cual viene determinado

por su Producto Interior Bruto per cápita. A partir de dicha magnitud, se establecen tres etapas de desarrollo y dos de transición en las que pueden encontrarse, son las siguientes: orientación a factores (PIB per cápita menor a 2.000 dólares); transición entre la primera y la segunda etapa (PIB per cápita entre 2.000 y 3.000 dólares); orientación a eficiencia (PIB per cápita entre 3.000 y 9.000 dólares); transición entre la segunda y la tercera etapa (PIB per cápita entre 9.000 y 17.000 dólares), y orientación a innovación (PIB per cápita mayor a 17.000 dólares).

Cuadro 3: Ponderaciones del Índice de Competitividad Global

| | Etapa 1 | Etapa 2 | Etapa 3 | Etapa 4 | Etapa 5 |
|------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Requisitos básicos | 60% | 40-60% | 40% | 20-40% | 20% |
| Potenciadores de eficiencia | 35% | 35-50% | 50% | 50% | 50% |
| Factores de innovación | 5% | 5-10% | 10% | 10-30% | 30% |

Fuente: Informe de Competitividad Global 2017-2018 (Foro Económico Mundial, 2017).

A su vez, estos pilares se clasifican en tres grandes subíndices, tal y como podemos observar en la figura 2. El primero recoge los requisitos básicos, las economías que se encuentran en esta fase de desarrollo tienen una competitividad basada en el aprovechamiento de los recursos naturales y la utilización de mano de obra poco cualificada. Los elementos que caracterizan la competitividad en dicha etapa son las instituciones; infraestructura; entorno macroeconómico y salud, y educación primaria.

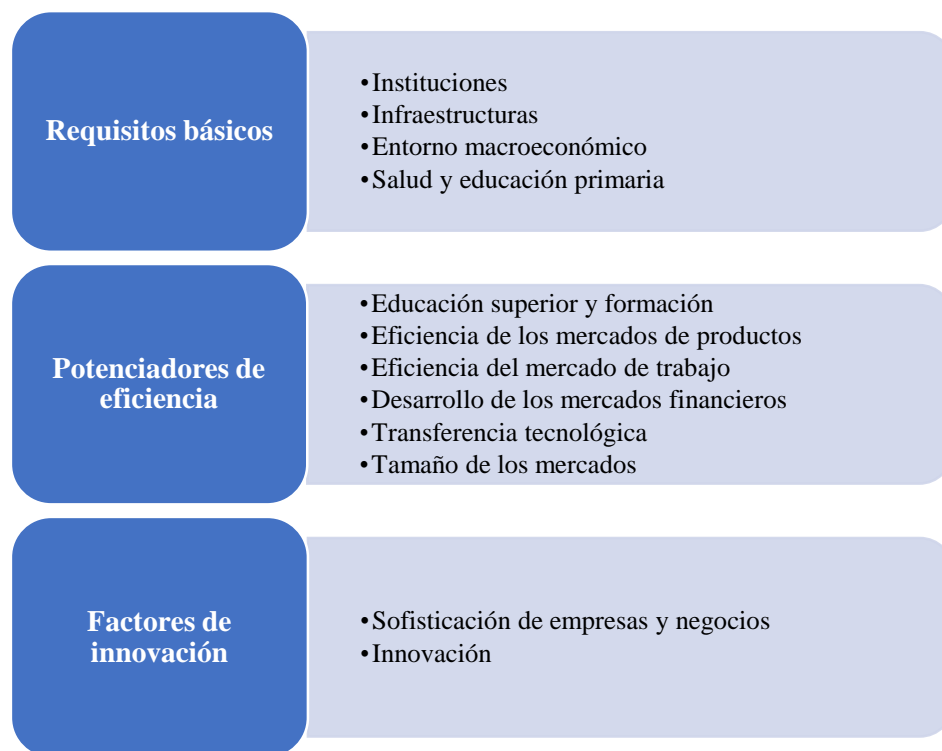
A continuación, se encuentran los potenciadores de eficiencia, los cuales cobran importancia a medida que un país va avanzando y se vuelve más competitivo basándose en procesos productivos más eficientes y productos con mayor diferenciación. Los elementos que caracterizan la competitividad en dicha etapa son el tamaño y funcionamiento de los mercados financieros, laborales y de bienes; la educación superior y capacitación, y la preparación tecnológica, que mide qué tan bien las economías están preparadas para la transición a economías basadas en conocimientos, más avanzadas.

El último subíndice está conformado por los potenciadores de innovación y sofisticación, las economías que se encuentran en esta etapa se caracterizan por su elevada diferenciación, calidad y sofisticación en su oferta de productos y servicios. Los elementos que caracterizan la competitividad en dicha etapa son la innovación y la sofisticación.

Los tres grupos están vinculados. Se espera que una región con un buen desempeño en el subíndice de potenciadores de innovación y sofisticación tenga un buen desempeño en los grupos de requisitos básicos y potenciadores de eficiencia. Por el contrario, las regiones con niveles pobres o insuficientes que se sitúan en el grupo de requisitos básicos no pueden tener un buen rendimiento en los otros dos grupos. Se asume que a medida que las regiones se mueven a lo largo del camino de desarrollo, sus condiciones socioeconómicas cambian y los diferentes determinantes se vuelven cada vez más importantes para la competitividad. Como resultado, mejorar la competitividad de las regiones más desarrolladas requerirá otras prioridades que para una región menos desarrollada.

Por último, cabe destacar la importancia que tiene la variable tipo de cambio como determinante de la competitividad en el Índice de Competitividad Global, situándose concretamente dentro del grupo de “requisitos básicos”, en el pilar denominado “entorno macroeconómico”.

Figura 2: Subíndices y pilares del Índice de Competitividad Global



Fuente: Informe de Competitividad Global 2017-2018 (Foro Económico Mundial, 2017).

3.3.2. Índice de Competitividad Regional

La Comisión Europea publica desde el año 2010 y cada tres años un índice que mide la competitividad regional.

En el informe de 2016 se estudió a 263 regiones de la Unión Europea; en dicha clasificación (Comisión Europea, 2018, p. 5), la región de Londres se sitúa como la más competitiva de la Unión, obteniendo 100 puntos sobre 100; en segundo lugar, se sitúan las regiones de Berkshire, Buckinghamshire y Oxfordshire, que obtienen 97,67 puntos; seguidamente, se sitúa la región de Utrecht, que obtiene 97,63 puntos. la Comunidad Autónoma de La Rioja ocupa la posición 184 (sobre 263), con una valoración de 37,1 sobre 100 puntos (Comisión Europea).

Si analizamos la evolución de la posición de competitividad de La Rioja, se puede afirmar que desde el año 2013 hasta el 2016 empeora, pasando de situarse en el puesto 170 (sobre 262) al 184 (sobre 263).

Con arreglo a la metodología incluida en este último informe (Comisión Europea, 2018, pp. 14-17), se tienen en cuenta once pilares que describen los diferentes aspectos de la competitividad. A través de los mismos, se realiza una evaluación de los puntos fuertes y débiles de cada región europea. Cada uno de esos pilares tendrá una importancia relativa y una ponderación diferente dependiendo del nivel de desarrollo de cada región (cuadro 4), el cual viene determinado por su Producto Interior Bruto per cápita.

A partir de dicha magnitud, se establecen tres etapas de desarrollo y dos de transición en las que pueden encontrarse. Dichas etapas de desarrollo están basadas en el promedio del PIB per cápita 2012-2014 en paridad de poder adquisitivo expresado como índice (UE-28 = 100), son las siguientes: etapa 1 (índice menor a 50); etapa 2 (índice entre 50 y 75); etapa 3 (índice entre 75 y 90); etapa 4 (índice entre 90 y 110): 90-110, y etapa 5 (índice mayor a 110).

Cuadro 4: Ponderaciones del Índice de Competitividad Regional

| | Etapas 1 | Etapas 2 | Etapas 3 | Etapas 4 | Etapas 5 |
|-------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Grupo básico | 35% | 27,5-35% | 27,5% | 20-27,5% | 20% |
| Grupo de la eficiencia | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% |
| Grupo de la innovación | 15% | 15-22,5% | 22,5% | 22,5-30% | 30% |

Fuente: Índice de Regional Competitividad 2016 (Comisión Europea, 2016).

De forma similar al Índice de Competitividad Global, los pilares se agrupan en tres subíndices: el grupo básico, el grupo de la eficiencia y el grupo de la innovación (figura 3).

El primer grupo recoge los requisitos básicos, consta de cinco pilares: instituciones; estabilidad macroeconómica; infraestructuras; sanidad y educación básica. Estos pilares representan los motores básicos de cualquier economía.

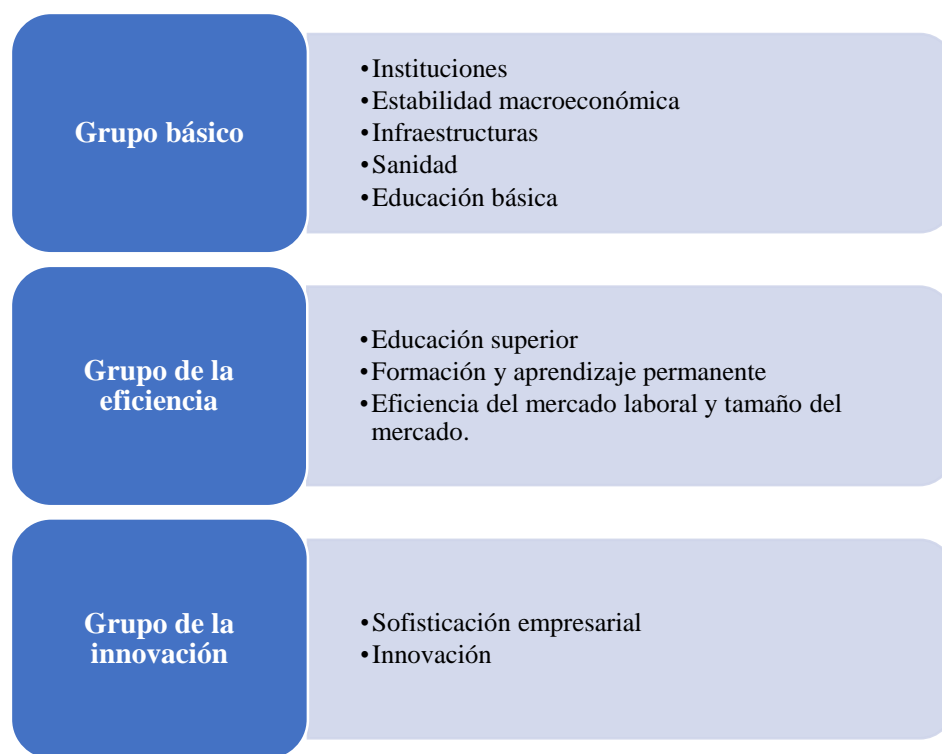
Conforme la competitividad de las economías regionales se encuentra en una fase de desarrollo y progreso, los factores relacionados con una mano de obra más cualificada y un mercado laboral más eficiente cobran importancia. El grupo de la eficiencia se compone de tres pilares: educación superior; formación y aprendizaje permanente; eficiencia del mercado laboral y tamaño del mercado.

Cuando una economía regional se encuentra en la fase más avanzada de desarrollo, los impulsores del progreso forman parte del grupo de la innovación, que consta de tres pilares: preparación tecnológica; sofisticación empresarial e innovación.

Al igual que en el Índice de Competitividad Global, los tres grupos están vinculados, siendo idénticas las implicaciones.

Por último, cabe destacar la importancia que tiene la variable tipo de cambio como determinante de la competitividad en el Índice Regional de Competitividad, situándose dentro del grupo de requisitos básicos, en el pilar denominado estabilidad macroeconómica.

Figura 3: Subíndices y pilares del Índice de Competitividad Regional



Fuente: Índice de Regional Competitividad 2016 (Comisión Europea, 2016).

3.3.3. Índice de facilidad para hacer negocios

El Banco Mundial publica desde el año 2003 y con periodicidad anual, un índice que trata de proporcionar una medición objetiva de las normas que regulan la actividad de las pequeñas y medianas empresas locales durante su ciclo de vida y su aplicación en 190 economías y ciudades seleccionadas en el ámbito global y sub-nacional (Haciendo negocios).

Del último informe Doing Business (2018) se puede destacar que Nueva Zelanda es la economía con mayores facilidades para hacer negocios, obteniendo 86,55 puntos sobre 100; en segundo lugar, se sitúa Singapur, que obtiene 84,57 puntos y en tercer lugar se encuentra Dinamarca, con 84,06 puntos. España ocupa la posición 28, registrando un total de 77,02 puntos. España ocupa la posición 28 (sobre 190), con una valoración de 77,02 puntos sobre 100, habiendo aumentado cuatro puestos desde el año anterior, en el cual registró 75,73 puntos.

Si analizamos la evolución de la posición de España respecto a la facilidad para hacer negocios (Doing Business 2018), se puede afirmar que desde el año 2007 hasta el 2009 empeora, pasando de situarse en el puesto 39 (sobre 175) al 49 (sobre 181). Por otro lado, desde el año 2014 hasta el 2018 mejora, pasando desde situarse en el puesto 52 (sobre 189) al 28 (sobre 190) (cuadro 5).

Por otro lado, del último informe Doing Business España (2015) se puede destacar que, En las 4 áreas medidas, era más fácil hacer negocios en La Rioja (Logroño) y en la Comunidad de Madrid (Madrid).

Cuadro 5: La posición de España en el Índice de facilidad para hacer negocios

| Año del informe | Posición de España |
|-----------------|--------------------|
| 2007 | 39 (sobre 175) |
| 2008 | 46 (sobre 178) |
| 2009 | 49 (sobre 181) |
| 2014 | 52 (sobre 189) |
| 2016 | 33 (sobre 189) |
| 2017 | 32 (sobre 190) |
| 2018 | 28 (sobre 190) |

Fuente: *Elaboración propia a partir de Haciendo negocios (Banco Mundial).*

De acuerdo a la metodología incluida en este último informe global (Haciendo negocios, 2018), se tienen en cuenta diez grupos de indicadores en 190 economías, refiriéndose la mayoría de ellos a un caso de estudio localizado en la ciudad con mayor población de cada economía. A través de los mismos, se realiza una evaluación de la favorabilidad del entorno regulatorio para la creación y operación de una empresa local. Cada uno de esos pilares tendrá una misma importancia relativa y ponderación, siendo esta de 10 por ciento.

Los grupos de indicadores para los informes globales son los siguientes: apertura de un negocio, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversionistas minoritarios, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia. Cada uno de esos pilares tendrá una misma importancia relativa y ponderación, siendo esta de 25 por ciento.

Con arreglo a la metodología incluida en este último informe sub-nacional (Haciendo negocios, 2015), se tienen en cuenta cuatro grupos de indicadores en 17 comunidades autónomas y 2 ciudades autónomas, siendo los grupos los siguientes: apertura de una empresa, obtención de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades y comercio transfronterizo.

En los informes globales, dentro del grupo denominado “comercio transfronterizo” se ve reflejada la importancia que tiene la variable tipo de cambio para la elaboración de dicho índice, ya que se pide a los colaboradores que conviertan la moneda local a dólares estadounidenses usando el tipo de cambio vigente en el día en que responden el cuestionario.

3.3.4. Índice de tendencia de competitividad

Queremos cerrar este apartado con aquellos indicadores de competitividad que, aunque no tengan una denominación genérica, están basados específicamente en el tipo de cambio. Dos casos son el índice de tendencia de competitividad, publicado por la Secretaría de Estado de Comercio, y los índices de competitividad del Banco de España.

Dado que en el siguiente apartado vamos a utilizar los índices de competitividad del Banco de España, orientaremos la explicación en todo caso hacia los que publica la Secretaría de Estado de Comercio, no obstante, hay que reconocer que ambos tienen una metodología similar.

La Secretaría de Estado de Comercio, organismo dependiente del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, elabora con periodicidad mensual y en base a una metodología propia,

tres clases de indicadores de competitividad basados específicamente en el tipo de cambio. Estos índices son objeto de publicación en los informes trimestrales de competitividad.

El primer indicador es un Índice de Tipo de Cambio (ITC) calculado con Índices de Precios al Consumo (IPCs) o Índices de Precios de Consumo Armonizados (IPCAs). Se calcula respecto a la Unión Europea, OCDE y países BRICS.

El siguiente indicador es un ITC calculado con Índices de Valor Unitario de las Exportaciones (IVUs) o índices de precios de las exportaciones. Se calculan respecto a la Unión Europea y a la OCDE.

El último indicador es un ITC calculado en base a los costes laborales unitarios. Este índice se calcula solo para la Unión Europea.

Una vez estudiados de manera global algunos de los indicadores de competitividad más importantes que tienen en cuenta el tipo de cambio, procederemos a analizar de forma más detallada los índices de competitividad que publica el Banco de España.

4. COMPETITIVIDAD Y TIPO DE CAMBIO

Como hemos visto anteriormente, el tipo de cambio es una variable relevante en un análisis de competitividad. Por una parte, es uno de los factores explicativos de la misma, mencionándose tanto en los análisis macroeconómicos como microeconómicos, siendo su evolución un determinante de los precios de los productos en los mercados internacionales.

Por otra parte, se disponen de distintos indicadores de competitividad. Los de carácter global incluyen entre otras variables que afectan a la competitividad el tipo de cambio, como es el caso de los que publican el Foro Económico Mundial o la Comisión Europea. Frente a los anteriores, disponemos de indicadores parciales que se basan de manera específica en el tipo de cambio, como es el caso de aquellos que se elaboran a partir del tipo de cambio efectivo real. Precisamente sobre esta base elaboran los índices de competitividad la Secretaría de Estado de Comercio y el Banco de España.

4.1. Marco general de los indicadores de competitividad del Banco de España

El Banco de España publica con frecuencia mensual un Boletín Estadístico en formato electrónico, en el que se recogen estadísticas económicas; resúmenes de estadísticas económicas generales, y un conjunto de indicadores de otros países.

Dentro del Boletín Estadístico nos centraremos en el apartado de estadísticas económicas, el cual se divide en estadísticas de la Unión Económica y Monetaria; españolas; e internacionales. Dentro de las estadísticas españolas se encuentran los sub-apartados “Tipos de interés” y “Tipos de cambio e índices de competitividad” (Banco de España).

El título del segundo sub-apartado resulta bastante aclaratorio, ya que nos señala que existe una relación entre los índices de competitividad y los tipos de cambio, los cuáles según el Informe Anual 2017 del Banco de España¹, constituyen uno de los principales indicadores monetarios y financieros de la economía española. En referencia a los tipos de cambio, el Banco de España publica la información actualizada de los tipos de cambio del euro² con respecto a otras divisas.

Los índices de competitividad son calculados como medias geométricas ponderadas, resultantes del producto entre los tipos de cambio bilaterales y los índices de precios relativos. Todos ellos tienen una base de 100 para el primer trimestre de 1999.

El año de partida es 1999, ya que coincide con la implantación oficial del euro. La serie concluye en 2017, puesto que es el último para el que se disponen de datos definitivos.

De su elaboración podemos destacar los siguientes aspectos:

- Las ponderaciones de cada país con respecto a cada una de las áreas de contrapartida son calculadas a partir que publicada el Banco Central Europeo. Estos pesos relativos se basan

¹ Ver la página 32 del Informe Anual 2017 del Banco de España dedicada a los “Principales indicadores de la economía española” (BANCO DE ESPAÑA, 2017: 32).

² Los tipos de cambio diarios difundidos por el Banco Central Europeo pueden consultarse en la siguiente dirección de Internet: <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/tc_1_1.pdf>.

Los tipos de cambio diarios no difundidos por el Banco Central Europeo pueden consultarse en la siguiente dirección de Internet: <https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/tc_1_3.pdf>.

en el comercio de manufacturas de España con respecto a dichos países, considerando las participaciones de cada país en las exportaciones e importaciones de España con el total del área. En el caso de las exportaciones, el peso relativo para un determinado país considera también su comercio con terceros países, para mostrar tanto la competencia que suponen los productores de este en su mercado local, como la que desempeñan esos mismos productores en terceros mercados a los que dicho país exporta.

- Las series de precios/costes de los diferentes países son muy homogéneas a pesar de la gran diversidad de fuentes estadísticas utilizadas. La fuente principal de datos es Eurostat, sin embargo, se utilizan también datos procedentes del Banco de Pagos Internacionales, del Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Nacional Trimestral de España), del Fondo Monetario Internacional y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- Las áreas económicas, compuestas por diversos países, se utilizan para calcular los diversos índices de competitividad.

4.2. Índices de competitividad de España frente a la zona del euro y a la UE 28

Existen dos áreas económicas en este índice. La primera está compuesta por el grupo de países que tienen como moneda de referencia el euro, son los siguientes: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos y Portugal.

La segunda área económica está compuesta por los países pertenecientes a la Unión Europea, los cuales son los siguientes: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

Las series de precios/costes utilizadas en este indicador son las siguientes: Índice Armonizado de Precios de Consumo (IAPC), Índice de Precios Industriales (IPRI), Costes Laborales Unitarios Totales (CLUT), Costes Laborales Unitarios de Manufacturas (CLUM) e Índice de Valor Unitario de Exportaciones (IVUE).

Cuadro 6: Índices de competitividad de España frente a la zona del euro y a la UE 28 (1999-2017)

| | Frente a la zona del euro | | | | | Frente a la Unión Europea (UE-28) | | | | | | | | |
|-----------|---------------------------|----------|----------|----------|----------|-----------------------------------|----------|----------|----------|---------|----------|----------|----------|----------|
| | Con IPC | Con IPRI | Con CLUT | Con CLUM | Con IVUE | Total | | | | Nominal | Precios | | | |
| | | | | | | Con IAPC | Con IPRI | Con CLUT | Con IVUE | | Con IAPC | Con IPRI | Con CLUT | Con IVUE |
| 1999 | 100,3 | 100,1 | 100,2 | 100,8 | 100,1 | 99,8 | 99,7 | 99,5 | 99,7 | 99,5 | 100,3 | 100,2 | 100,0 | 100,1 |
| 2000 | 101,7 | 100,0 | 101,5 | 103,7 | 100,2 | 100,1 | 99,0 | 99,4 | 98,9 | 98,6 | 101,6 | 100,4 | 100,8 | 100,3 |
| 2001 | 102,0 | 100,8 | 102,6 | 104,0 | 99,9 | 100,7 | 100,0 | 100,3 | 98,7 | 99,0 | 101,7 | 101,0 | 101,3 | 99,7 |
| 2002 | 103,4 | 101,3 | 103,3 | 104,2 | 99,8 | 102,1 | 100,5 | 101,2 | 98,7 | 99,1 | 103,1 | 101,5 | 102,1 | 99,6 |
| 2003 | 104,5 | 101,9 | 104,2 | 107,1 | 101,2 | 104,6 | 102,3 | 103,3 | 100,3 | 100,4 | 104,2 | 102,0 | 103,0 | 100,0 |
| 2004 | 105,4 | 102,9 | 106,5 | 110,2 | 102,4 | 105,1 | 102,9 | 105,0 | 101,1 | 100,4 | 104,7 | 102,5 | 104,6 | 100,9 |
| 2005 | 106,8 | 105,1 | 108,9 | 114,4 | 103,6 | 106,3 | 104,8 | 107,0 | 102,0 | 100,2 | 106,1 | 104,6 | 106,9 | 102,0 |
| 2006 | 108,3 | 106,7 | 112,0 | 119,0 | 104,2 | 107,7 | 106,3 | 109,5 | 102,5 | 100,1 | 107,6 | 106,3 | 109,5 | 102,6 |
| 2007 | 108,9 | 107,0 | 115,3 | 124,5 | 105,2 | 107,5 | 106,1 | 111,9 | 103,6 | 99,8 | 107,7 | 106,2 | 112,1 | 104,2 |
| 2008 | 109,9 | 108,3 | 117,8 | 125,4 | 105,3 | 109,4 | 108,1 | 115,4 | 103,7 | 100,8 | 108,5 | 107,2 | 114,5 | 103,3 |
| 2009 | 109,3 | 108,1 | 114,6 | 115,5 | 103,8 | 110,5 | 109,3 | 114,4 | 102,7 | 102,7 | 107,6 | 106,5 | 111,4 | 100,4 |
| 2010 | 110,0 | 108,7 | 113,4 | 122,3 | 104,8 | 110,0 | 109,1 | 112,0 | 102,9 | 101,9 | 107,9 | 107,0 | 109,9 | 101,4 |
| 2011 | 110,4 | 109,8 | 111,7 | 123,8 | 104,4 | 110,2 | 110,0 | 110,4 | 102,5 | 101,9 | 108,1 | 108,0 | 108,3 | 100,9 |
| 2012 | 110,3 | 110,6 | 106,6 | 119,6 | 104,7 | 109,6 | 110,2 | 104,9 | 102,6 | 101,5 | 108,0 | 108,6 | 103,4 | 101,5 |
| 2013 | 110,5 | 110,8 | 104,8 | 114,4 | 103,3 | 110,2 | 110,7 | 103,6 | 101,4 | 101,9 | 108,1 | 108,6 | 101,6 | 99,8 |
| 2014 | 109,8 | 110,5 | 104,0 | 111,9 | 101,6 | 109,2 | 110,1 | 102,6 | 99,9 | 101,8 | 107,3 | 108,2 | 100,8 | 98,5 |
| 2015 | 108,9 | 111,3 | 105,2 | 109,9 | 100,0 | 107,5 | 110,1 | 103,0 | 98,3 | 100,9 | 106,5 | 109,1 | 102,0 | 97,8 |
| 2016 | 108,1 | 111,1 | 103,5 | 109,7 | 100,1 | 107,8 | 110,8 | 102,1 | 98,5 | 102,0 | 105,7 | 108,6 | 100,1 | 96,9 |
| 2017 | 108,7 | 111,8 | 102,3 | 109,6 | 101,2 | 108,8 | 111,8 | 101,3 | 99,4 | 102,5 | 106,1 | 109,1 | 98,8 | 97,4 |
| 1999-2013 | 10,2% | 10,6% | 4,6% | 13,5% | 3,2% | 10,4% | 11,1% | 4,1% | 1,7% | 2,4% | 7,8% | 8,4% | 1,7% | -0,3% |
| 2013-2017 | -1,6% | 0,9% | -2,4% | -4,2% | -2,0% | -1,2% | 1,0% | -2,3% | -1,9% | 0,6% | -1,8% | 0,4% | -2,8% | -2,5% |

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín Estadístico (Banco de España).

La interpretación del cuadro 6 sería que un aumento del valor de los índices de competitividad respecto al periodo anterior significa un empeoramiento de la competitividad real de la economía española con respecto a la Unión Europea, mientras que una disminución del valor de los índices implica una mejora en la competitividad en términos reales. En relación con la zona del euro, el comportamiento de los precios, dado que la moneda es la misma, se traduce directamente en una ganancia o pérdida de competitividad en términos reales.

Por ejemplo, si comparamos a la economía española con la zona del euro en el año 2013 con respecto al 1999 y tomando como índice de precios el IPC, se puede observar que España perdió competitividad real en un 10,2 por ciento. En cambio, si tomamos como referencia el año 2017 con respecto al 2013, se puede observar que España ganó competitividad real en un 1,6 por ciento.

Si hacemos una comparación similar con la Unión Europea para año 2013 con respecto al 1999 y tomando el IAPC, se puede observar que España perdió competitividad real en un 10,4 por ciento. Ahora bien, ¿por qué ha perdido competitividad real? esta ha sido el resultado de una pérdida de competitividad vía nominal del 7,8 por ciento y vía precios del 2,4 por ciento.

Por el contrario, si tomamos como referencia el año 2017 con respecto al 2013, se puede observar que España ganó competitividad real en un 1,2 por ciento, siendo esta el resultado de una ganancia de competitividad vía precios del 1,8 por ciento, ya que vía nominal se produjo una pérdida de competitividad del 0,6 por ciento.

4.3. Índices de competitividad de España frente a los países desarrollados y a los industrializados.

Existen dos áreas económicas. La primera está compuesta por el grupo de países considerados como desarrollados, los cuales son los siguientes: Alemania, Austria, Australia, Bélgica, Canadá, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Italia, Irlanda, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Noruega, Nueva Zelanda, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza.

La segunda área económica incluye a los denominados países industrializados, constituida son los integrantes de la agrupación países desarrollados, Corea, Hong Kong, Singapur, China, India, Indonesia, Malasia, Filipinas, Taiwán y Tailandia.

Las series de precios/costes utilizadas en este otro indicador son las siguientes: Índice de Precios de Consumo (IPC), Índice de Precios Industriales (IPRI), Costes Laborales Unitarios de Manufacturas (CLUM) e Índice de Valor Unitario de Exportaciones (IVUE).

Cuadro 7: Índices de competitividad de España frente a los países desarrollados y a los industrializados (1999-2017)

| | Frente a los países desarrollados | | | | | | | | | Frente a los países industrializados | | | | |
|-----------|-----------------------------------|----------|----------|----------|---------|---------|----------|----------|----------|--------------------------------------|----------|---------|---------|----------|
| | Total | | | | Nominal | Precios | | | | Total | | | Precios | |
| | Con IPC | Con IPRI | Con CLUM | Con IVUE | | Con IPC | Con IPRI | Con CLUM | Con IVUE | Con IPC | Con IPRI | Nominal | Con IPC | Con IPRI |
| 1999 | 99,1 | 99,1 | 99,1 | 99,0 | 98,8 | 100,3 | 100,3 | 100,3 | 100,3 | 98,8 | 98,8 | 98,4 | 100,4 | 100,4 |
| 2000 | 97,8 | 97,0 | 98,7 | 97,2 | 96,1 | 101,8 | 101,0 | 102,8 | 101,3 | 96,7 | 96,0 | 94,8 | 102,0 | 101,2 |
| 2001 | 99,2 | 98,8 | 99,6 | 97,2 | 96,9 | 102,3 | 102,0 | 102,8 | 100,7 | 98,1 | 97,8 | 95,7 | 102,6 | 102,2 |
| 2002 | 101,4 | 100,0 | 101,3 | 98,0 | 97,5 | 104,0 | 102,6 | 103,8 | 100,9 | 100,8 | 99,4 | 96,6 | 104,3 | 102,9 |
| 2003 | 105,2 | 103,1 | 106,9 | 101,0 | 100,0 | 105,2 | 103,1 | 106,9 | 101,4 | 105,8 | 103,6 | 100,2 | 105,6 | 103,4 |
| 2004 | 106,9 | 104,7 | 111,1 | 102,3 | 100,5 | 106,4 | 104,2 | 110,6 | 102,3 | 108,6 | 105,9 | 101,6 | 106,8 | 104,2 |
| 2005 | 108,4 | 106,9 | 115,4 | 103,1 | 100,6 | 107,8 | 106,3 | 114,7 | 102,9 | 109,7 | 107,6 | 101,4 | 108,2 | 106,1 |
| 2006 | 110,3 | 109,0 | 119,5 | 103,7 | 100,8 | 109,4 | 108,1 | 118,5 | 103,3 | 111,3 | 109,3 | 101,4 | 109,7 | 107,8 |
| 2007 | 111,8 | 110,1 | 126,3 | 105,7 | 101,7 | 110,0 | 108,3 | 124,2 | 104,6 | 113,6 | 111,2 | 103,0 | 110,4 | 108,0 |
| 2008 | 114,5 | 112,6 | 129,8 | 105,9 | 103,1 | 111,0 | 109,2 | 125,9 | 103,4 | 116,2 | 113,6 | 104,7 | 111,0 | 108,5 |
| 2009 | 114,0 | 112,0 | 121,0 | 104,2 | 103,3 | 110,4 | 108,5 | 117,1 | 101,6 | 114,9 | 112,4 | 104,4 | 110,1 | 107,6 |
| 2010 | 112,9 | 111,1 | 125,3 | 103,7 | 101,7 | 110,9 | 109,2 | 123,2 | 102,6 | 112,6 | 110,0 | 101,9 | 110,5 | 107,9 |
| 2011 | 113,1 | 112,1 | 126,2 | 103,4 | 101,6 | 111,3 | 110,3 | 124,2 | 102,5 | 112,7 | 111,4 | 101,9 | 110,6 | 109,3 |
| 2012 | 111,7 | 111,4 | 120,7 | 102,9 | 100,2 | 111,5 | 111,2 | 120,5 | 103,5 | 110,0 | 109,7 | 99,6 | 110,5 | 110,2 |
| 2013 | 113,4 | 112,9 | 116,8 | 102,4 | 101,5 | 111,7 | 111,2 | 115,0 | 101,5 | 111,7 | 111,2 | 101,1 | 110,4 | 109,9 |
| 2014 | 112,4 | 112,2 | 114,0 | 101,0 | 101,5 | 110,7 | 110,5 | 112,3 | 100,1 | 110,5 | 110,3 | 101,2 | 109,1 | 108,9 |
| 2015 | 109,0 | 110,7 | 108,4 | 98,5 | 99,3 | 109,8 | 111,5 | 109,2 | 100,0 | 105,2 | 106,6 | 97,4 | 108,0 | 109,5 |
| 2016 | 108,8 | 111,0 | 108,6 | 98,8 | 99,9 | 108,9 | 111,0 | 108,7 | 99,6 | 105,4 | 107,1 | 98,5 | 107,0 | 108,8 |
| 2017 | 110,3 | 112,6 | 109,3 | 100,0 | 100,8 | 109,4 | 111,7 | 108,5 | 100,0 | 106,9 | 109,0 | 99,5 | 107,4 | 109,5 |
| 1999-2008 | 15,5% | 13,7% | 30,9% | 6,9% | 4,3% | 10,7% | 8,9% | 25,5% | 3,1% | 17,6% | 15,0% | 6,3% | 10,6% | 8,1% |
| 2008-2017 | -3,6% | -0,1% | -15,8% | -5,6% | -2,2% | -1,4% | 2,2% | -13,8% | -3,3% | -8,0% | -4,1% | -4,9% | -3,2% | 0,9% |

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín Estadístico (Banco de España).

La interpretación del cuadro 7 es similar a la vista para el anterior.

A modo de ejemplo, si comparamos a la economía española con los países desarrollados en el año 2008 con respecto al 1999 y tomando como índice de precios el IPC, se puede afirmar que España perdió competitividad real en un 15,5 por ciento. Ahora bien, ¿por qué ha perdido

competitividad real? la pérdida de competitividad real ha sido el resultado de una pérdida de competitividad vía nominal del 4,3 por ciento y vía precios del 10,7 por ciento.

En cambio, si tomamos como referencia el año 2017 con respecto al 2008, se puede observar que España ganó competitividad real en un 3,6 por ciento, el resultado de una ganancia de competitividad vía nominal del 2,2 por ciento y vía precios del 1,4 por ciento.

Si hacemos una comparación similar con los países industrializados para año 2008 con respecto al 1999 y tomando el IPC, se puede observar que España perdió competitividad real en un 17,6 por ciento. Ahora bien, ¿por qué ha perdido competitividad real? la pérdida de competitividad real ha sido el resultado de una pérdida de competitividad vía nominal del 6,3 por ciento y vía precios del 10,6 por ciento.

Por el contrario, si tomamos como referencia el año 2017 con respecto al 2008, se puede observar que España ganó competitividad real en un 8 por ciento, siendo esta el resultado de una pérdida de competitividad vía nominal del 4,9 por ciento y vía precios del 3,2 por ciento.

Una vez vistos los índices de competitividad real, es importante señalar que la elección de un determinado índice de precios es una decisión de suma relevancia. Según Alonso (2015) el IPC suele ser el más utilizado, por su gran disponibilidad y por ser elaborado con unos criterios bastante uniformes a nivel internacional. No obstante, este índice no mide bien la competitividad de los productos nacionales, ya que incorpora bienes y servicios no comercializables a nivel internacional y excluye todos los productos destinados a propósitos diferentes al consumo final como, por ejemplo, la maquinaria industrial.

Otras alternativas frecuentes son el índice de precios industriales o el de precios a la exportación, que, si bien conceptualmente se aproximan más a la noción de competitividad, presentan notables problemas de comparabilidad internacional (Alonso, 2015)

4.4. Tipos de cambio efectivos de las principales monedas frente a los países desarrollados

Según el Banco de España, los tipos de cambio efectivos³ consisten en “*índices calculados como medias geométricas de los tipos de cambio bilaterales en los que las ponderaciones se basan en el comercio de manufacturas con los socios comerciales del agregado de contrapartida y captan los efectos de terceros mercados.*” Estos índices se dividen a su vez en efectivos nominales y efectivos reales, siendo estos últimos el resultado de multiplicar el componente nominal y el componente precios.

El área económica de este índice es el grupo compuesto por los países desarrollados, siendo estos los señalados en el anterior punto.

El índice de precios relativos utilizando como deflactor es el Índice de Precios de Consumo (IPC).

³ Ver las páginas 358-359 del Boletín Estadístico abril 2018 del Banco de España dedicadas a las “Notas a los cuadros del capítulo 20. Tipos de cambio e índices de competitividad” (BANCO DE ESPAÑA, 2017: 358-359).

Cuadro 8: Tipos de cambio efectivos de las principales monedas frente a los países desarrollados (1999-2017)

| | Euro | Dólar estadounidense | Libra esterlina | Yen japonés | Dólar canadiense | Corona danesa | Corona sueca | Corona noruega | Franco suizo |
|---|--------|----------------------|-----------------|-------------|------------------|---------------|--------------|----------------|--------------|
| Tipos de cambio efectivos nominales con precios de consumo | | | | | | | | | |
| 1999 | 96,4 | 100,6 | 102,4 | 104,6 | 102,1 | 98,4 | 100,0 | 101,5 | 98,3 |
| 2001 | 87,8 | 112,4 | 103,9 | 106,0 | 101,0 | 96,1 | 92,0 | 102,4 | 101,2 |
| 2009 | 110,7 | 80,8 | 79,9 | 111,7 | 127,0 | 106,0 | 88,1 | 105,5 | 110,6 |
| 2012 | 97,7 | 76,8 | 83,8 | 131,7 | 144,0 | 99,5 | 102,7 | 115,3 | 133,8 |
| 2015 | 91,7 | 95,7 | 93,3 | 94,6 | 118,6 | 99,8 | 95,7 | 96,5 | 150,2 |
| 2017 | 96,5 | 95,4 | 77,5 | 102,6 | 116,5 | 102,3 | 94,7 | 94,3 | 146,0 |
| 1999-2009 | 14,9% | -19,7% | -22,0% | 6,9% | 24,4% | 7,7% | -11,9% | 3,9% | 12,5% |
| 2009-2017 | -12,8% | 18,1% | -3,1% | -8,2% | -8,3% | -3,5% | 7,5% | -10,6% | 32,0% |
| Tipos de cambio efectivos reales con precios de consumo | | | | | | | | | |
| 1999 | 96,1 | 101,1 | 102,3 | 103,6 | 102,3 | 98,9 | 99,8 | 101,4 | 98,1 |
| 2001 | 87,1 | 116,1 | 101,4 | 98,3 | 101,0 | 97,4 | 91,5 | 104,0 | 99,2 |
| 2009 | 108,8 | 88,9 | 78,4 | 86,1 | 125,1 | 106,5 | 86,6 | 105,2 | 99,0 |
| 2012 | 94,8 | 85,8 | 85,8 | 93,9 | 141,5 | 101,0 | 98,7 | 112,5 | 112,4 |
| 2015 | 87,6 | 107,1 | 97,3 | 68,2 | 117,6 | 100,1 | 90,9 | 97,7 | 121,6 |
| 2017 | 91,4 | 108,7 | 82,5 | 72,5 | 115,8 | 102,0 | 91,3 | 99,5 | 116,8 |
| 1999-2009 | 13,2% | -12,1% | -23,4% | -16,9% | 22,2% | 7,8% | -13,2% | 3,8% | 0,9% |
| 2009-2017 | -16,0% | 22,3% | 5,2% | -15,8% | -7,4% | -4,3% | 5,4% | -5,5% | 18,0% |

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín Estadístico (Banco de España).

La interpretación del cuadro 8 es similar a la vista en los dos anteriores.

A modo de ejemplo, en el periodo comprendido entre los años 1999 y 2009, los países que ganaron competitividad real con respecto a sus socios comerciales del mercado de manufacturas, fueron Estados Unidos, Reino Unido, Japón y Suecia.

En el mismo periodo, los países que perdieron competitividad real fueron España, Canadá, Dinamarca, Noruega y Suiza. En el caso de España, se puede afirmar que perdió competitividad real en un 13,2 por ciento, siendo esta el resultado de una pérdida de competitividad vía nominal del 14,9 por ciento, ya que la ganancia de competitividad vía precios fue del 1,7 por ciento.

Si hacemos una comparación similar para el año 2017 con respecto al 2009, los países que ganaron competitividad real con respecto a sus socios comerciales del mercado de manufacturas, fueron España, Japón, Canadá, Dinamarca y Noruega. En el caso de España, se puede afirmar que ganó competitividad real en un 16 por ciento, siendo esta el resultado de una pérdida de competitividad vía nominal del 12,8 por ciento y de una pérdida de competitividad vía precios del 3,2 por ciento.

En el mismo periodo, los países que perdieron competitividad real fueron Estados Unidos, Reino Unido, Suecia y Suiza.

Una vez visto como se interpreta el tipo de cambio en los índices de competitividad del Banco de España, vamos a analizar que influencia ha tenido dicha variable sobre la competitividad de la economía española.

5. LA INFLUENCIA DEL TIPO DE CAMBIO EN LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Es importante la competitividad en el sector exportador español si tenemos en cuenta su importancia en el sector exterior para la evolución de la economía española. En ese sentido, atendiendo a lo ocurrido durante los últimos años, se puede afirmar, primero, que España ha ganado cuota de mercado y por ende competitividad durante la crisis, lo que sería una muestra de fortaleza del sector exterior, pero adolece de debilidades como, por ejemplo, la excesiva concentración geográfica de las ventas en Europa y la escasa especialización en sectores de baja intensidad tecnológica. Estas debilidades se mencionan con frecuencia en los análisis del sector exterior, como, por ejemplo, Fariñas (2011).

Una vez vistos los rasgos que caracterizan el comportamiento reciente del sector exterior español, vamos a determinar los principales socios comerciales de España, con el fin de analizar, con respecto a los mismos, que influencia ha tenido el tipo de cambio del euro sobre la competitividad del sector exterior de español.

5.1. Principales socios comerciales de España

En primer lugar, cabe establecer el criterio que vamos a utilizar con el propósito de determinar cuáles son los principales socios comerciales de la economía española.

El criterio elegido se basa en analizar el peso relativo de las exportaciones e importaciones totales de bienes y servicios medidas en miles de dólares estadounidenses sobre el PIB total, que realizó la economía española en los años 1999, 2008 y 2016, y las variaciones presentadas en los periodos 1999-2008 y 2008-2016.

Las dos fuentes valoradas para el desarrollo de este apartado han sido DataComex, Eurostat y la base de datos Solución Comercial Integrada Mundial (WITS) del Banco Mundial. Finalmente, la fuente seleccionada ha sido esta última debido a que dispone de datos escala global y desagregados por bienes y servicios, muy importante ya que el peso que están teniendo los servicios en el sector exterior español se encuentra en crecimiento.

A partir de estos datos se seleccionan los diez países con una mayor presencia en la estructura de exportaciones e importaciones. Los cuadros 9 y 10 registran el peso de las exportaciones e importaciones en cada uno de estos países y su evolución, diferenciando en este sentido los países que tienen el euro como moneda de referencia de los que no.

El año de partida es 1999, ya que coincide con la implantación oficial del euro. La serie concluye en 2017, puesto que es el último para el que se disponen de datos definitivos.

En cada caso se analiza el peso de las exportaciones e importaciones por países en tres momentos temporales y el crecimiento. A estos efectos, se utilizan datos a precios corrientes, y, por tanto, es preciso ser cautos al interpretar las variaciones.

5.1.1. Exportaciones

En el cuadro 9 se puede observar que el país al que España bienes y servicios por mayor cuantía con respecto al total mundial fue a Francia, registrando en el año 1999 un 14,7 por ciento del total de exportaciones de productos registradas, un 12,2 por ciento en el 2008 y un 14,1 por ciento en el 2016. Se podría afirmar que entre los años 1999 y 2008 ha disminuido es debido al superior aumento en términos porcentuales del total mundial (183,2 por ciento) respecto al de Francia

(134,0 por ciento). En cambio, el peso relativo de las exportaciones entre los años 2008 y 2016 ha aumentado debido a la menor disminución del peso relativo de Francia (16,3 por ciento) con respecto al total mundial (27,7 por ciento).

Seguidamente se encontraría Alemania, con un peso relativo del 10,5 por ciento en 2016 y un aumento respecto al año 2008 del 100,5 por ciento; e Italia, con un peso relativo del 7,4 por ciento en 2016 y un aumento del 123,1 por ciento respecto al año 2008.

Si nos centramos en los principales países que no tienen el euro como moneda oficial, los principales socios comerciales según el peso relativo de las exportaciones en el año 2016 serían Reino Unido, ocupando el cuarto lugar con un 7,0 por ciento y presentando un ligero aumento del 7,4 por ciento con respecto al año 2008, y Estados Unidos en la sexta posición con un 4,1 por ciento y presentando otro ligero aumento del 12,6 por ciento con respecto al año 2008.

Cuadro 9: Exportaciones de España a terceros países (1999-2016)

| Países | Pesos/Total (%) | | | Variaciones totales (%) | |
|-----------------------|-----------------|--------|--------|-------------------------|-----------|
| | 1999 | 2008 | 2016 | 1999-2008 | 2008-2016 |
| Francia | 14,7% | 12,2% | 14,1% | 134,0% | -16,3% |
| Alemania | 9,9% | 7,0% | 10,5% | 100,5% | 8,3% |
| Italia | 6,8% | 5,3% | 7,4% | 123,1% | 0,3% |
| Reino Unido | 6,3% | 4,7% | 7,0% | 112,1% | 7,4% |
| Portugal | 7,6% | 5,9% | 6,7% | 120,9% | -18,4% |
| Estados Unidos | 3,3% | 2,7% | 4,1% | 127,5% | 12,6% |
| Países Bajos | 2,8% | 2,1% | 3,0% | 114,0% | 3,6% |
| Bélgica | 2,1% | 2,0% | 2,9% | 163,9% | 6,1% |
| Marruecos | 0,8% | 1,3% | 2,5% | 359,5% | 42,0% |
| Turquía | 0,9% | 1,1% | 1,9% | 234,0% | 29,2% |
| Mundo | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 183,2% | -27,7% |

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS (Banco Mundial).

5.1.2. Importaciones

En el cuadro 10 se puede observar que el país al que más importó España bienes y servicios por mayor cuantía con respecto al total mundial fue a Alemania, registrando en los años 1999 y 2008 un 20,9 por ciento del total de exportaciones de productos registradas y un 14,5 por ciento en el 2016. Se podría afirmar que entre los años 1999 y 2008 se ha mantenido debido a la idéntica variación en términos porcentuales del total mundial y el de Francia (150,4 por ciento). En cambio, el peso relativo de las exportaciones entre los años 2008 y 2016 ha disminuido debido a la mayor disminución del peso relativo de Francia (30,1 por ciento) con respecto al aumento del total mundial (0,9 por ciento).

En segundo lugar, se encontraría Francia, con un peso relativo del 11,9 por ciento en 2016 y una disminución respecto al año 2008 del 27,7 por ciento.

Si nos centramos en los principales países que no tienen el euro como moneda de referencia, los principales socios comerciales según el peso relativo de las importaciones en el año 2016 serían China, ocupando el tercer lugar con un 9,4 por ciento y presentando una ligera disminución del 12,8 por ciento con respecto al año 2008 y un aumento colosal si comparamos el año 2008 con el

1999, siendo del 672,7 por ciento, y Estados Unidos en la quinta posición con un 5,1 por ciento y presentando otra ligera disminución del 13,8 por ciento con respecto al año 2008.

Cuadro 10: Importaciones de España a terceros países (1999-2016)

| Países | Pesos/Total (%) | | | Variaciones totales (%) | |
|----------------|-----------------|--------|--------|-------------------------|-----------|
| | 1999 | 2008 | 2016 | 1999-2008 | 2008-2016 |
| Alemania | 20,9% | 20,9% | 14,5% | 150,4% | -30,1% |
| Francia | 23,7% | 16,7% | 11,9% | 75,8% | -27,7% |
| China | 3,5% | 10,8% | 9,4% | 672,7% | -12,8% |
| Italia | 12,4% | 11,5% | 7,1% | 132,8% | -37,9% |
| Estados Unidos | 7,3% | 6,0% | 5,1% | 105,4% | -13,8% |
| Países Bajos | 5,3% | 5,7% | 4,6% | 167,3% | -18,5% |
| Reino Unido | 9,9% | 6,9% | 4,4% | 74,3% | -35,7% |
| Portugal | 3,7% | 4,9% | 4,2% | 235,2% | -14,6% |
| Bélgica | 4,7% | 3,8% | 2,7% | 100,8% | -26,7% |
| Marruecos | 0,7% | 1,5% | 2,2% | 451,5% | 50,6% |
| Mundo | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 150,4% | 0,9% |

Fuente: Elaboración propia a partir de WITS (Banco Mundial).

La ordenación de países varía según la variable de análisis sea exportaciones o importaciones. Tomando como referencia la agregación de ambas, los principales socios comerciales de España, que no tienen el euro como moneda de referencia y según exportaciones e importaciones, serían Reino Unido, Estados Unidos y China.

Tendremos únicamente en cuenta este grupo de países, ya que, al no tener el euro como moneda de referencia, son los únicos con los que se pueden establecer comparaciones basadas en analizar las fluctuaciones del tipo de cambio de España.

5.2. Tipo de cambio bilateral y competitividad

En este sub-apartado analizaremos la evolución del comportamiento del tipo de cambio nominal del euro con respecto a las monedas pertenecientes a los principales socios comerciales citados anteriormente, haciendo una especial referencia a su evolución sobre la competitividad del comercio entre los países afectados.

Para ello utilizaremos los datos de tipo de cambio oficiales del euro que publica el Banco de España.

El año de partida es 1999, ya que coincide con la implantación oficial del euro. La serie concluye en 2017, puesto que es el último para el que se disponen de datos definitivos.

5.2.1. Tipo de cambio libra esterlina/euro

Antes de comenzar cabe destacar que la política cambiaria del Reino Unido, al igual que la de los países de la zona del euro, se rige por un régimen de flotación, específicamente flotación independiente. En dicho régimen el tipo de cambio queda determinado por el mercado y la intervención en el mercado cambiario es esporádica y discrecional y normalmente tiene por objeto

moderar la tasa de variación y evitar fluctuaciones excesivas del tipo de cambio, pero no establecer su nivel (Anderson, Stone y Veyrune, 2008).

La línea de tendencia del tipo de cambio entre la libra esterlina y el euro es casi plana entre los años 1999 y 2007 y más errática a partir del año 2008 (figura 4).

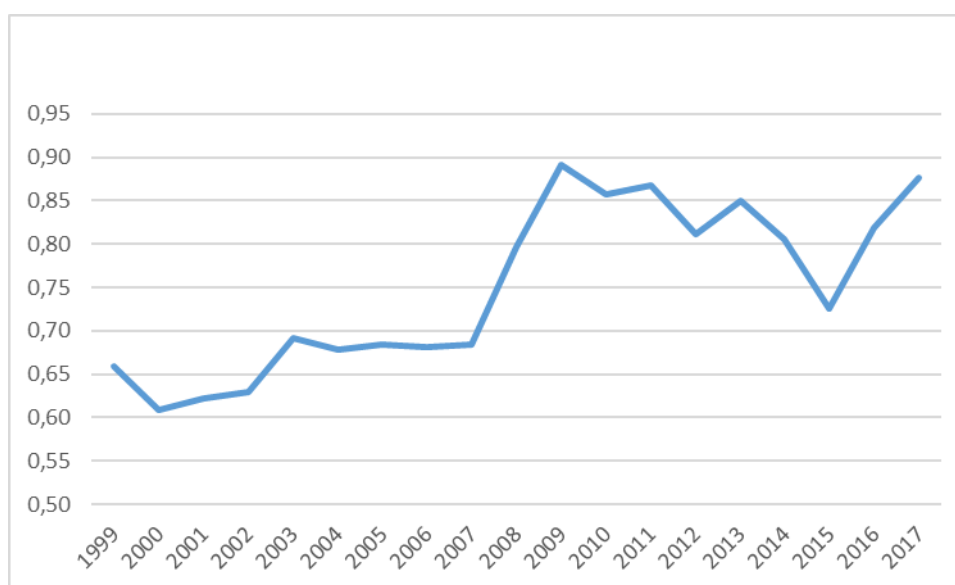
El resultado del Brexit marcó un punto de inflexión. La decisión tomada por parte del Reino Unido de salir de la Unión Europea el día 23 de junio del 2015 ocasionó un fuerte desplome de las Bolsas y una considerable apreciación del euro con respecto a la libra esterlina (Esteve, 2016).

Los periodos de apreciación del euro suponen un abaratamiento de las importaciones que lleva a cabo España procedentes del Reino Unido, lo que implica una pérdida de competitividad nominal respecto al Reino Unido.

En cambio, los periodos de depreciación del euro suponen un encarecimiento de las importaciones que lleva a cabo España procedentes del Reino Unido, lo que implica una ganancia de competitividad nominal respecto al Reino Unido.

A modo de ejemplo, en el periodo comprendido entre los años 2015 y 2017, se produce una considerable apreciación del euro con respecto al euro, ya que pasan de ser necesarias 0,73 libras esterlinas por cada euro a 0,88, lo que supone una pérdida de competitividad nominal del 20,55 por ciento del euro con respecto a la libra esterlina.

Figura 4: Evolución del tipo de cambio libra esterlina/euro (1999-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín Estadístico (Banco de España).

5.2.2. Tipo de cambio dólar estadounidense/euro

Al igual que en el caso del Reino Unido, la política cambiaria de Estados Unidos también se rige por un régimen de flotación independiente (Anderson, Stone y Veyrune, 2008).

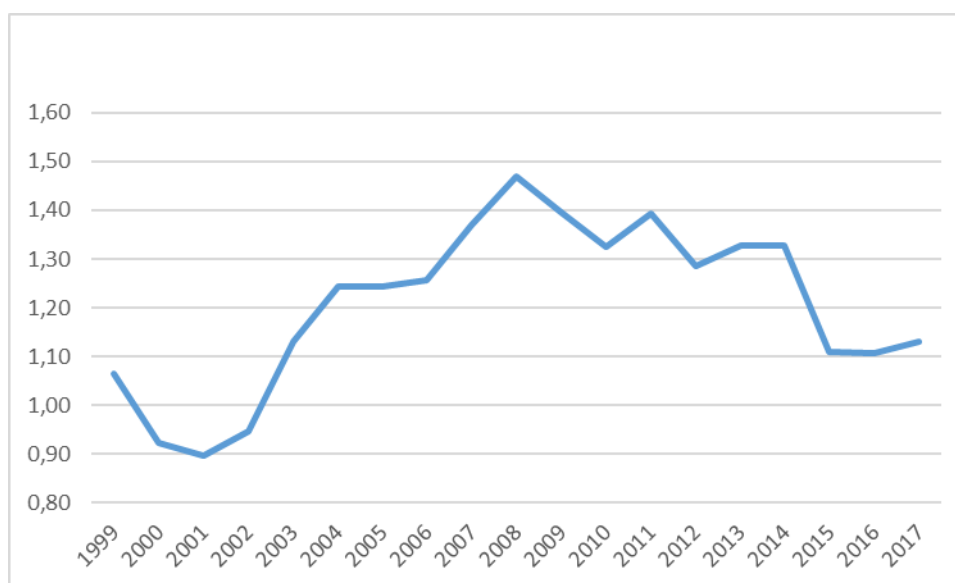
La línea de tendencia del tipo de cambio entre el dólar estadounidense y el euro es bastante errática en todos los años (figura 5).

Los periodos de apreciación del euro suponen un abaratamiento de las importaciones que lleva a cabo España procedentes de Estados Unidos, lo que implica una pérdida de competitividad nominal respecto al Estados Unidos.

En cambio, los periodos de depreciación del euro suponen un encarecimiento de las importaciones que lleva a cabo España procedentes de Estados Unidos, lo que implica una ganancia de competitividad nominal respecto al Estados Unidos.

Por ejemplo, en el periodo comprendido entre los años 2014 y 2016, se produce una fuerte depreciación del euro con respecto al dólar estadounidense, ya que pasan de ser necesarios 1,33 dólares estadounidenses por cada euro a 1,11, lo que supone una ganancia de competitividad nominal del 16,54 por ciento del euro con respecto al dólar estadounidense.

Figura 5: Evolución del tipo de cambio dólar estadounidense/euro (1999-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín Estadístico (Banco de España).

5.2.3. Tipo de cambio yuan/euro

La política cambiaria de China ha ido cambiando a lo largo del tiempo (Esteve, 2016) y, a diferencia de los países analizados anteriormente, esta se rige en la actualidad por un régimen de paridad fija, pero con mayor flexibilidad (paridad blanda), en concreto de tipos de cambio móviles. En dicho régimen la moneda es objeto de ajustes periódicos de pequeña magnitud a una tasa fija o en respuesta a cambios de determinados indicadores cuantitativos, tales como los diferenciales de la inflación pasada con respecto a los principales socios comerciales, los diferenciales entre la inflación fijada como meta, la inflación esperada en los principales socios comerciales o las fluctuaciones de una moneda de referencia. Sin embargo, el mantenimiento de un tipo de cambio móvil también impone limitaciones a la política monetaria (Anderson, Stone y Veyrone, 2008).

Al igual que en el caso anterior, la línea de tendencia del tipo de cambio entre el yuan y el euro es bastante errática en todos los años (figura 6).

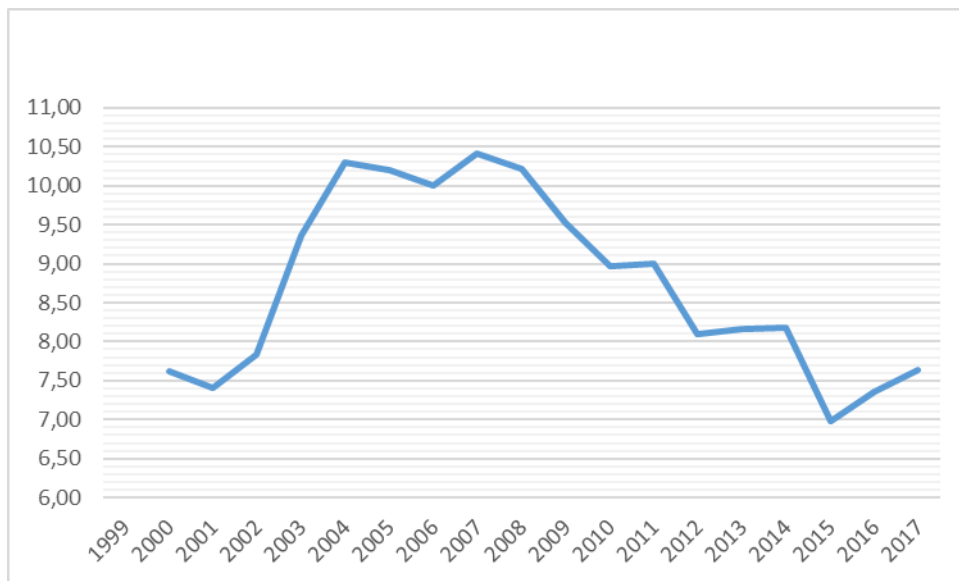
Según Esteve (2016), desde que se asumió el nuevo régimen cambiario el 21 de julio de 2005, el euro se ha depreciado continuamente con respecto al yuan, alcanzando en el año 2015 un máximo de mínimo de 6,97 yuanes chinos por euro.

Los periodos de apreciación del euro suponen un abaratamiento de las importaciones que lleva a cabo España procedentes de China, lo que implica una pérdida de competitividad nominal respecto a China.

En cambio, los periodos de depreciación del euro suponen un encarecimiento de las importaciones que lleva a cabo España procedentes de China, lo que implica una ganancia de competitividad nominal respecto a China.

A modo de ejemplo, en el periodo comprendido entre los años 2015 y 2017, se produce una fuerte apreciación del euro con respecto al euro, ya que pasan de ser necesarios 6,97 yuanes chinos por cada euro a 7,63, lo que supone una pérdida de competitividad nominal del 9,47 por ciento del euro con respecto al yuan.

Figura 6: Evolución del tipo de cambio yuan/euro (1999-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín Estadístico (Banco de España).

6. TIPO DE CAMBIO Y PRECIO INTERNACIONAL: EL CASO DE UN PRODUCTO

En este apartado se lleva a cabo una simulación que pretende cuantificar el impacto que tendría el tipo de cambio sobre el precio internacional de un producto. El producto seleccionado es una hipotética botella de vino⁴.

El propósito último de este análisis es determinar respecto a los principales socios comerciales de España a qué país le convendría comprar dicha botella de vino en función de las variaciones de los precios experimentadas a su vez por las fluctuaciones del tipo de cambio.

6.1. Principales destinos

En este apartado se determinarán los principales destinos de las exportaciones de vino en España, es decir, los principales socios comerciales de la economía española.

Las tres fuentes valoradas para el desarrollo de este apartado han sido la base de datos WITS del Banco Mundial, Eurostat y el Observatorio Español del Mercado del Vino. Finalmente, la fuente seleccionada ha sido esta última debido a que se ha creído conveniente consultar una base de datos de carácter especializado y que disponga de datos a escala global.

Para determinar los principales destinos de las exportaciones de vino en España a escala mundial se utilizarán los informes referentes al año 2017 que publica el Observatorio Español del Mercado del Vino. Se trata de un organismo con participación pública y gestión privada cuyo objetivo es fomentar el desarrollo y adaptación de las empresas vinícolas españolas a los mercados interior y exterior.

Antes de empezar con el análisis, es importante poner de manifiesto la importancia que tiene España en el mercado internacional de vinos. Nuestro país repitió en el año 2017 como principal exportador en volumen, cerrando el año con un ligero aumento del 1,5 por ciento tras los buenos datos de los últimos meses.

España exporta mayoritariamente a los países comunitarios. Francia, Alemania, Reino Unido, Italia y Portugal, acapararon, en el año 2017, el 90 por ciento de las compras, destacando el caso de Francia como principal socio comercial de España, con unas exportaciones, en volumen, de 7,7 millones de hectolitros.

Tras el mercado francés, destacan los 3,9 millones de hectolitros exportados a Alemania; 1,8 millones de hectolitros para el mercado británico; 1,9 millones de hectolitros a Italia y 1,74 millones de hectolitros a Portugal.

Fuera de los países comunitarios desataca el mercado chino, donde se registró en 2017 un incremento del 48 por ciento en volumen hasta alcanzar los 1,4 millones de hectolitros, situándose como el quinto mercado. Sin embargo, el incremento en valor fue del 21 por ciento hasta alcanzar los 172 millones de euros, frente a los 372 millones que representa el mercado alemán, los 312 millones de Francia, los 309 millones de Reino Unido y los 306 millones de Estados Unidos.

La ordenación de países varía según la variable de análisis sea volumen o valor. Tomando como referencia las exportaciones medidas en millones de euros, los principales socios comerciales de España serían Alemania, Francia, Reino Unido, Estados Unidos y China.

⁴ La idea desarrollada en este apartado se basa en uno de los análisis llevados a cabo por Navarro y Barco (2018).

6.2. Principales competidores

En este apartado se determinarán los principales competidores de las exportaciones de vino de la economía española mediante el análisis individual de las importaciones de los países que fueron los principales destinos del vino español en el año 2017. La fuente seleccionada para el desarrollo de este apartado ha sido también el Observatorio Español del Mercado del Vino.

En el caso de Alemania, el informe señala que el principal proveedor volvió a ser Italia, el cual se mantuvo estable durante el año 2017. Se encuentra seguido de España en cuanto a volumen de vino y de Francia en cuanto a valor del vino. Este último país se sitúa como el tercer país en volumen, mientras que España se encuentra tercero por valor. Por último, Chile ocupa el cuarto lugar por volumen y Estados Unidos por valor.

Respecto a Estados Unidos, el informe indica que su principal socio comercial, tanto en volumen como en valor, fue Italia, el cuál creció menos que la media, aunque continúa siendo el primer proveedor. Seguidamente tenemos a Australia en cuanto a volumen y a Francia en valor. Chile y Argentina se sitúan como el tercer y cuarto país por volumen. Por otro lado, Australia y Chile se sitúan como el tercer y cuarto país por valor. Nuestro país se sitúa como sexto vendedor en litros y quinto en valor.

Respecto a Francia, el informe señala que el principal proveedor fue España. Seguidamente se encuentra como segundo proveedor Italia, el cual se supera a la tercera posición que ocupa Portugal. Por último, Sudáfrica ocupa el cuarto lugar por volumen y Estados Unidos por valor.

En cuanto a Reino Unido, el informe indica que los primeros proveedores de vino fueron Francia e Italia, en valor, e Italia y Australia, en volumen. Nueva Zelanda evolucionó mucho mejor que el resto y gana mucha presencia en el mercado vinícola británico, situándose como el tercer vendedor en valor. Por otro lado, Francia se sitúa como el tercer país por volumen y Australia como cuarto por valor. Nuestro país se sitúa como cuarto vendedor en volumen y quinto en valor.

Por último, el informe de China destaca a Francia como el principal importador en valor y en volumen, alcanzando máximos históricos. Seguidamente, en términos de valor, tenemos como segundo proveedor a Australia, seguido de Chile y España. Sin embargo, en términos de volumen, destaca que nuestro país se sitúa como segundo proveedor, superando a Australia y a Chile.

La ordenación de países varía según la variable de análisis sea volumen o valor. Tomando como referencia las importaciones medidas en valor, los principales socios comerciales de Alemania serían Italia, Francia, España y Estados Unidos; de este último serían Italia, Francia, Australia y Chile; de Francia serían España, Italia, Portugal y Estados Unidos; de Reino Unido serían Francia, Italia, Nueva Zelanda y Australia, y de China serían Francia, Australia, Chile y España.

6.3. Influencia del tipo de cambio en el precio internacional del producto

Una vez que tenemos los principales destinos y competidores de España en el mercado global del vino, vamos a suponer una botella de vino idéntica en todos los países que durante todo el tiempo ha tenido el mismo precio, por ejemplo, 7,5 euros, coincidiendo con el precio medio de los vinos producidos dentro del propio país en el año 2016 (ABC). Asimismo, también supondremos que el resto de variables que influyen en el precio han permanecido constantes.

El estudio consistirá en analizar la evolución del precio de dicho producto en función del tipo de cambio, con respecto a los principales socios comerciales que no disponen del euro como moneda de referencia. Esto significa que no tendremos en cuenta a Alemania ni a Francia.

Los tipos de cambio que utilizaremos son promedios anuales y el año de partida es 1999, ya que coincide con la implantación oficial del euro. La serie concluye en 2017, puesto que es el último para el que se disponen de datos definitivos.

6.3.1. Reino Unido

Si sus decisiones estuvieran basadas únicamente en el precio y el precio inicial fuera el mismo, un ciudadano británico preferiría comprarle una botella de vino a España, ya que, en el año 2017, ésta costaba el equivalente a 6,57 libras esterlinas, mientras que en Australia costaba 7,38 libras esterlinas, lo que conlleva para el comprador un ahorro del 10,98 por ciento, y en Nueva Zelanda costaba 8,34 libras esterlinas, suponiendo un ahorro del 21,22 por ciento. La razón de que la botella de vino sea más barata en España radica en los aumentos con menor proporción y las disminuciones con mayor proporción del valor del euro con respecto a los experimentados por el dólar australiano y el dólar neozelandés.

Dependiendo del año resulta más favorable comprar la botella de vino a un país o a otro. Por ejemplo, en los años 2000, 2001 y 2009 era más favorable comprársela a Nueva Zelanda, mientras que en el periodo comprendido entre los años 2002 a 2008, con excepción de 2005 y 2007, era preferible comprársela a Australia. Por último, cabe destacar que, en los años 2005, 2007 y desde 2002, el precio de la botella de vino en España es el más atractivo.

Cuadro 11: Evolución del precio de una botella de vino vendida en Reino Unido (1999-2017)

| | Precio del producto fabricado en: | | | | | | | | | | |
|------|-----------------------------------|---------|---------|---------|---------|-------------|------|-------------|------|---------------|------|
| | Tipo de cambio medio | | | | | España | | Australia | | Nueva Zelanda | |
| | GBP/EUR | AUD/EUR | AUD/GBP | NZD/EUR | NZD/GBP | vendido en: | | vendido en: | | vendido en: | |
| | | | | | ESP | GBR | AUS | GBR | NZL | GBR | |
| 1999 | 0,66 | 1,65 | 2,51 | 2,02 | 3,06 | 7,50 | 6,60 | 12,40 | 4,94 | 15,12 | 4,94 |
| 2000 | 0,61 | 1,59 | 2,61 | 2,03 | 3,33 | 7,50 | 4,57 | 12,40 | 4,76 | 15,12 | 4,54 |
| 2001 | 0,62 | 1,73 | 2,78 | 2,13 | 3,43 | 7,50 | 4,66 | 12,40 | 4,45 | 15,12 | 4,41 |
| 2002 | 0,63 | 1,74 | 2,76 | 2,04 | 3,24 | 7,50 | 4,72 | 12,40 | 4,49 | 15,12 | 4,67 |
| 2003 | 0,69 | 1,74 | 2,51 | 1,95 | 2,81 | 7,50 | 5,19 | 12,40 | 4,94 | 15,12 | 5,38 |
| 2004 | 0,68 | 1,69 | 2,49 | 1,87 | 2,76 | 7,50 | 5,09 | 12,40 | 4,98 | 15,12 | 5,48 |
| 2005 | 0,68 | 1,63 | 2,39 | 1,77 | 2,58 | 7,50 | 5,13 | 12,40 | 5,20 | 15,12 | 5,85 |
| 2006 | 0,68 | 1,67 | 2,44 | 1,94 | 2,84 | 7,50 | 5,11 | 12,40 | 5,07 | 15,12 | 5,32 |
| 2007 | 0,68 | 1,64 | 2,39 | 1,86 | 2,72 | 7,50 | 5,13 | 12,40 | 5,19 | 15,12 | 5,55 |
| 2008 | 0,80 | 1,74 | 2,19 | 2,08 | 2,61 | 7,50 | 5,97 | 12,40 | 5,67 | 15,12 | 5,80 |
| 2009 | 0,89 | 1,78 | 1,99 | 2,21 | 2,48 | 7,50 | 6,69 | 12,40 | 6,23 | 15,12 | 6,09 |
| 2010 | 0,86 | 1,45 | 1,68 | 1,84 | 2,14 | 7,50 | 6,44 | 12,40 | 7,38 | 15,12 | 7,06 |
| 2011 | 0,87 | 1,35 | 1,55 | 1,76 | 2,03 | 7,50 | 6,51 | 12,40 | 7,98 | 15,12 | 7,45 |
| 2012 | 0,81 | 1,24 | 1,53 | 1,59 | 1,96 | 7,50 | 6,09 | 12,40 | 8,11 | 15,12 | 7,73 |
| 2013 | 0,85 | 1,38 | 1,62 | 1,62 | 1,91 | 7,50 | 6,37 | 12,40 | 7,65 | 15,12 | 7,92 |
| 2014 | 0,81 | 1,47 | 1,83 | 1,60 | 1,98 | 7,50 | 6,05 | 12,40 | 6,79 | 15,12 | 7,62 |
| 2015 | 0,73 | 1,48 | 2,04 | 1,59 | 2,19 | 7,50 | 5,45 | 12,40 | 6,09 | 15,12 | 6,89 |
| 2016 | 0,82 | 1,49 | 1,82 | 1,59 | 1,94 | 7,50 | 6,14 | 12,40 | 6,83 | 15,12 | 7,80 |
| 2017 | 0,88 | 1,47 | 1,68 | 1,59 | 1,81 | 7,50 | 6,57 | 12,40 | 7,38 | 15,12 | 8,34 |

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín Estadístico (Banco de España).

6.3.2. Estados Unidos

Si sus decisiones estuvieran basadas únicamente en el precio y el precio inicial fuera el mismo, un ciudadano estadounidense preferiría comprarle una botella de vino a Chile, ya que, en el año 2017, ésta costaba el equivalente a 6,19 dólares estadounidenses, mientras que en España costaba 8,47 dólares estadounidenses, lo que conlleva para el comprador un ahorro del 26,92 por ciento, y en Australia costaba 8,89 dólares estadounidenses, suponiendo un ahorro del 30,37 por ciento. La razón de que la botella de vino sea más barata en Chile radica en los aumentos con menor proporción y las disminuciones con mayor proporción del valor del peso chileno con respecto a los experimentados por el euro y el dólar australiano.

Dependiendo del año resulta más favorable comprar la botella de vino a un país o a otro. Por ejemplo, en el año 2000 era más favorable comprársela a España, mientras que en el año 2001 era preferible comprársela a Australia. Por último, cabe destacar que desde el año 2002, el precio de la botella de vino en Chile es el más atractivo.

Cuadro 12: Evolución del precio de una botella de vino vendida en Estados Unidos (1999-2017)

| | Precio del producto fabricado en: | | | | | | | | | | |
|---------|-----------------------------------|---------|---------|---------|--------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|------|
| | Tipo de cambio medio | | | | | España | | Australia | | Chile | |
| | | | | | | vendido en: | | vendido en: | | vendido en: | |
| USD/EUR | AUD/EUR | AUD/USD | CLP/EUR | CLP/USD | ESP | USA | AUS | USA | CHL | USA | |
| 1999 | 1,07 | 1,65 | 1,55 | 542,23 | 508,71 | 7,50 | 8,00 | 12,40 | 8,00 | 4066,73 | 7,99 |
| 2000 | 0,92 | 1,59 | 1,49 | 497,83 | 467,16 | 7,50 | 6,93 | 12,40 | 8,31 | 4066,73 | 8,71 |
| 2001 | 0,90 | 1,73 | 1,63 | 569,50 | 533,94 | 7,50 | 6,72 | 12,40 | 7,62 | 4066,73 | 7,62 |
| 2002 | 0,95 | 1,74 | 1,63 | 651,68 | 612,84 | 7,50 | 7,09 | 12,40 | 7,59 | 4066,73 | 6,64 |
| 2003 | 1,13 | 1,74 | 1,63 | 782,19 | 733,54 | 7,50 | 8,49 | 12,40 | 7,59 | 4066,73 | 5,54 |
| 2004 | 1,24 | 1,69 | 1,59 | 757,27 | 712,28 | 7,50 | 9,33 | 12,40 | 7,80 | 4066,73 | 5,71 |
| 2005 | 1,25 | 1,63 | 1,54 | 697,79 | 656,61 | 7,50 | 9,34 | 12,40 | 8,07 | 4066,73 | 6,19 |
| 2006 | 1,26 | 1,67 | 1,57 | 666,18 | 627,06 | 7,50 | 9,42 | 12,40 | 7,90 | 4066,73 | 6,49 |
| 2007 | 1,37 | 1,64 | 1,54 | 714,99 | 674,00 | 7,50 | 10,28 | 12,40 | 8,05 | 4066,73 | 6,03 |
| 2008 | 1,47 | 1,74 | 1,64 | 761,95 | 718,02 | 7,50 | 11,03 | 12,40 | 7,56 | 4066,73 | 5,66 |
| 2009 | 1,39 | 1,78 | 1,67 | 778,55 | 734,77 | 7,50 | 10,46 | 12,40 | 7,42 | 4066,73 | 5,53 |
| 2010 | 1,33 | 1,45 | 1,36 | 676,76 | 638,24 | 7,50 | 9,96 | 12,40 | 9,11 | 4066,73 | 6,37 |
| 2011 | 1,39 | 1,35 | 1,27 | 672,50 | 634,91 | 7,50 | 10,44 | 12,40 | 9,74 | 4066,73 | 6,41 |
| 2012 | 1,29 | 1,24 | 1,17 | 626,25 | 590,67 | 7,50 | 9,64 | 12,40 | 10,58 | 4066,73 | 6,88 |
| 2013 | 1,33 | 1,38 | 1,30 | 658,25 | 621,98 | 7,50 | 9,96 | 12,40 | 9,53 | 4066,73 | 6,54 |
| 2014 | 1,33 | 1,47 | 1,39 | 757,02 | 715,74 | 7,50 | 9,97 | 12,40 | 8,91 | 4066,73 | 5,68 |
| 2015 | 1,11 | 1,48 | 1,40 | 725,95 | 686,53 | 7,50 | 8,33 | 12,40 | 8,87 | 4066,73 | 5,92 |
| 2016 | 1,11 | 1,49 | 1,41 | 749,15 | 709,18 | 7,50 | 8,30 | 12,40 | 8,80 | 4066,73 | 5,73 |
| 2017 | 1,13 | 1,47 | 1,40 | 732,46 | 656,61 | 7,50 | 8,47 | 12,40 | 8,89 | 4066,73 | 6,19 |

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín Estadístico (Banco de España).

6.3.3. China

En primer lugar, cabe destacar que el Banco de España no dispone de datos para el año 1999 sobre los tipos de cambio que tienen el yuan como divisa base.

Si sus decisiones estuvieran basadas únicamente en el precio y el precio inicial fuera el mismo, un ciudadano chino preferiría comprarle una botella de vino a Chile, ya que, en el año 2017, ésta costaba el equivalente a 42,37 yuanes chinos, mientras que en España costaba 57,22 yuanes chinos,

lo que conlleva para el comprador un ahorro del 25,95 por ciento, y en Australia costaba 51,81 yuanes chinos, suponiendo un ahorro del 18,22 por ciento. La razón de que la botella de vino sea más barata en Chile radica en los aumentos con menor proporción y las disminuciones con mayor proporción del valor del peso chileno con respecto a los experimentados por el euro y el dólar australiano.

Dependiendo del año resulta más favorable comprar la botella de vino a un país o a otro. Por ejemplo, en el año 2000 era más favorable comprársela a España, mientras que en el año 2001 era preferible comprársela a Australia. Por último, cabe destacar que desde el año 2002, el precio de la botella de vino en Chile es el más atractivo.

Cuadro 13: Evolución del precio de una botella de vino vendida en China (1999-2017)

| | Precio del producto fabricado en: | | | | | | | | | | |
|---------|-----------------------------------|---------|---------|---------|--------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|
| | Tipo de cambio medio | | | | | España | | Australia | | Chile | |
| | | | | | | vendido en: | | vendido en: | | vendido en: | |
| CNY/EUR | AUD/EUR | AUD/CNY | CLP/EUR | CLP/CNY | ESP | CHN | AUS | CHN | CHL | CHN | |
| 1999 | 8,83 | 1,65 | | 542,23 | | 7,50 | 66,20 | 12,40 | | 4066,73 | |
| 2000 | 7,65 | 1,59 | 0,25 | 497,83 | 65,33 | 7,50 | 57,41 | 12,40 | 49,87 | 4066,73 | 62,25 |
| 2001 | 7,42 | 1,73 | 0,25 | 569,50 | 76,67 | 7,50 | 55,64 | 12,40 | 48,85 | 4066,73 | 53,04 |
| 2002 | 7,83 | 1,74 | 0,24 | 651,68 | 83,32 | 7,50 | 58,71 | 12,40 | 52,54 | 4066,73 | 48,81 |
| 2003 | 9,37 | 1,74 | 0,20 | 782,19 | 83,33 | 7,50 | 70,26 | 12,40 | 63,09 | 4066,73 | 48,81 |
| 2004 | 10,29 | 1,69 | 0,18 | 757,27 | 73,53 | 7,50 | 77,20 | 12,40 | 70,42 | 4066,73 | 55,30 |
| 2005 | 10,21 | 1,63 | 0,18 | 697,79 | 68,43 | 7,50 | 76,54 | 12,40 | 69,90 | 4066,73 | 59,43 |
| 2006 | 10,01 | 1,67 | 0,19 | 666,18 | 66,53 | 7,50 | 75,09 | 12,40 | 66,67 | 4066,73 | 61,13 |
| 2007 | 10,42 | 1,64 | 0,18 | 714,99 | 68,67 | 7,50 | 78,15 | 12,40 | 70,40 | 4066,73 | 59,22 |
| 2008 | 10,23 | 1,74 | 0,18 | 761,95 | 74,51 | 7,50 | 76,73 | 12,40 | 68,96 | 4066,73 | 54,58 |
| 2009 | 9,53 | 1,78 | 0,19 | 778,55 | 81,77 | 7,50 | 71,44 | 12,40 | 64,60 | 4066,73 | 49,73 |
| 2010 | 8,99 | 1,45 | 0,20 | 676,76 | 75,40 | 7,50 | 67,40 | 12,40 | 60,82 | 4066,73 | 53,94 |
| 2011 | 9,00 | 1,35 | 0,20 | 672,50 | 74,76 | 7,50 | 67,52 | 12,40 | 61,77 | 4066,73 | 54,40 |
| 2012 | 8,12 | 1,24 | 0,22 | 626,25 | 77,15 | 7,50 | 60,87 | 12,40 | 55,32 | 4066,73 | 52,71 |
| 2013 | 8,23 | 1,38 | 0,22 | 658,25 | 80,60 | 7,50 | 61,69 | 12,40 | 55,56 | 4066,73 | 50,45 |
| 2014 | 8,17 | 1,47 | 0,22 | 757,02 | 92,46 | 7,50 | 61,26 | 12,40 | 55,43 | 4066,73 | 43,98 |
| 2015 | 6,92 | 1,48 | 0,26 | 725,95 | 104,05 | 7,50 | 51,87 | 12,40 | 47,03 | 4066,73 | 39,08 |
| 2016 | 7,35 | 1,49 | 0,25 | 749,15 | 101,89 | 7,50 | 55,13 | 12,40 | 49,79 | 4066,73 | 39,91 |
| 2017 | 7,63 | 1,47 | 0,24 | 732,46 | 95,98 | 7,50 | 57,22 | 12,40 | 51,81 | 4066,73 | 42,37 |

Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín Estadístico (Banco de España).

7. CONCLUSIONES

De la revisión de indicadores publicados en torno a la competitividad de los territorios, fundamentalmente, cabe concluir la importancia que tiene el tipo de cambio en los mismos. En unos casos como uno de los factores de competitividad considerados y en otros casos porque el índice de competitividad se elabora, básicamente, en torno al tipo de cambio.

La posición que ocupa España en los indicadores globales de competitividad es similar en todos los casos, situándose en el segundo cuartil. Del análisis sorprende que, dependiendo del indicador consultado, la competitividad de España se ha comportado de diferente manera en el año 2017 con respecto al año pasado. Esto es debido a que están elaborados a partir de distinta metodología.

Del análisis de los índices de competitividad del Banco de España destaca que, en general, tomando como índice de precios el IPC e IAPC, la tendencia ha sido de ganancia de competitividad con respecto a los países de la zona del euro y Unión Europea y los desarrollados e industrializados, en el periodo comprendido entre los años 2013 y 2016, y a partir de 2016 hasta 2017 tender a la pérdida de competitividad en referencia al mismo agregado de contrapartida.

Los principales resultados del análisis del tipo de cambio son que, en todos los casos, en general, la tendencia del euro ha sido de depreciarse, en el periodo comprendido entre los años 2009 y 2015, respecto a la libra esterlina, dólar estadounidense y yuan, y a partir de 2015 hasta 2017 tender a apreciarse en referencia a las mismas monedas. Por lo tanto, la repercusión que va a tener el tipo de cambio sobre el comercio exterior de nuestro país va a ser heterogénea.

Se constata la influencia del tipo de cambio en el precio internacional de un producto, observándose grandes diferencias en el periodo analizado. De hecho, la diferencia entre el precio más bajo y el más alto, en el año 2017, fue de hasta un 43,62%. El resultado es que, sin considerar otros factores que influyen en el precio ni en la decisión del consumidor y ateniéndonos únicamente a la simulación llevada a cabo, un ciudadano británico preferiría comprarle, en el año 2017, la botella de vino a España, en lugar de a Australia o Nueva Zelanda; mientras que un ciudadano estadounidense o chino preferiría comprársela a Chile antes que a España o Australia.

La importancia del tipo de cambio no nos puede llevar a olvidar lo que supone estar en una Unión Monetaria y, por lo tanto, que no pueda ser empleada como una variable de política económica.

BIBLIOGRAFÍA

- ABC: “¿Cuánto cuesta el vino en el mundo?”. <http://www.abc.es/viajar/vinos/abci-cuanto-cuesta-vino-mundo-201611141144_noticia.html> [Consulta: 25 de mayo 2018].
- ALONSO, J.A. (2015): *Lecciones de economía mundial: introducción al desarrollo de las relaciones económicas internacionales*, Editorial Civitas (7ª edición).
- ANDERSON, H.; STONE, M. y VEYRUNE, R. (2008): “Sistemas Cambiarios”, *Finanzas y desarrollo*, 45(1), 42-43.
- BANCO DE ESPAÑA: “Boletín Estadístico abril 2018”. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEstadistico/2018/Fich/be_abril2018_es.pdf> [Consulta: 15 de mayo 2018].
- BANCO DE ESPAÑA: “Boletín Estadístico”. <https://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/boletines/Boletin_Estadist/> [Consulta: 21 de febrero 2018].
- BANCO DE ESPAÑA: “Cambios oficiales del euro del Banco Central Europeo”. <https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/tc_1_1.pdf> [Consulta: 21 de febrero 2018].
- BANCO DE ESPAÑA: “Contravalor en euros de cambios de monedas no difundidos por el BCE (datos mensuales)”. <https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/tc_1_3.pdf> [Consulta: 21 de febrero 2018].
- BANCO DE ESPAÑA: “Informe anual 2017”. <<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/17/Descargar/Fich/Inf2017.pdf>> [Consulta: 25 de mayo 2018].
- CASTILLO, L.D. y RAMONI, J. (2017): “La volatilidad del tipo de cambio paralelo en Venezuela 2005-2015”, *Apuntes del CENES*, 36(63), 95-135.
- DATOSMACRO: “España - Exportaciones de Mercancías”. <<https://www.datosmacro.com/comercio/exportaciones/espana>> [Consulta: 15 de mayo 2018].
- DOING BUSINESS (2015): *Doing Business en España 2015*, Edita World Bank. <<http://espanol.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Subnational-Reports/DB15-Espa%C3%B1a.pdf>>.
- DOING BUSINESS (2018): *Doing Business 2018*, Edita World Bank. <<http://espanol.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>>.
- DOING BUSINESS: “About us”. <<http://www.doingbusiness.org/about-us>> [Consulta: 20 de febrero 2018].
- ESTEVE, V. (2016): “Evolución del tipo de cambio nominal y real del yuan, pérdida de competitividad exterior de China y caída de las reservas de divisas”, *Blog de economía de la AldEa Global*. <<https://blogaldeaglobal.com/2016/01/20/evolucion-del-tipo-de-cambio-nominal-y-real-del-yuan-perdida-de-competitividad-exterior-de-china-y-caida-de-las-reservas-de-divisas/>>
- ESTEVE, V. (2016): “Evolución histórica del tipo de cambio nominal de la libra esterlina/dólar”, *Blog de economía de la AldEa Global*. <<https://blogaldeaglobal.com/2016/10/21/evolucion-historica-del-tipo-de-cambio-nominal-de-la-libra-esterlinadolar-1910-2016/>>

- EUROPEAN COMMISSION: “European Regional Competitiveness Index”. <http://ec.europa.eu/regional_policy/es/information/maps/regional_competitiveness> [Consulta: 9 de febrero 2018].
- EUROPEAN COMMISSION: “The EU Regional Competitiveness Index 2016”. <http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/work/201701_regional_competitiveness2016.pdf>
- EUROPEAN INVESTMENT BANK: “Restoring EU competitiveness”. <http://www.eib.org/attachments/efs/restoring_eu_competitiveness_en.pdf> [Consulta: 20 de febrero 2018].
- FAJNZYLBER, F. (1988) “Competitividad Internacional, Evolución y Lecciones”, *Revista CEPAL*, 36, 7-24.
- FARIÑAS, J.C. (2011): “Comercio internacional, empresa y competitividad”, *Cuadernos económicos de ICE*, 82, 5-10.
- FORO ECONÓMICO MUNDIAL (2017): “The Global Competitiveness Report 2017–2018”, <<https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>>.
- GAYA, I. y GUIJARRO, P. (2017): “La gestión del riesgo de tipo de cambio de la empresa española”, *Cuadernos de Información económica*, 261, 65-72.
- GUERRAS, L.A. y NAVAS, J.E. (2015): *La Dirección Estratégica de la Empresa*, Editorial Civitas (5ª edición).
- GUILLERMO DE LA DEHESA: “Competitividad empresarial versus competencia”. <<https://guillermodeladehesa.com/files/0006.1273829118.XLNI5167AZQI6231OIUT3504CQVL4280.pdf>> [Consulta: 20 de febrero 2018].
- KRUGMAN, P. (1994): “Competitiveness: A Dangerous Obsession”, *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44.
- MEYER-STAMER, J. (2008): “Systematic Competitiveness and Local Economic Development”. En BODHANYA, S. (Ed.): *Large Scale Systemic Change: Theories, Modelling and Practices* (pp. 217-240), Nova.
- NAVARRO, M.C. y BARCO, E. (2018): *La Rioja, its vineyards and wines*, Edita Gobierno de La Rioja (en prensa).
- OBSERVATORIO ESPAÑOL DEL MERCADO DEL VINO: “Alemania aumentó 3 años después sus importaciones de vino hasta superar los 1.510 millones de litros (+1,8%)”. <[http://oemv.es/esp/alemania-aumento-3-anos-despues-sus-importaciones-de-vino-hasta-superar-los-1510-millones-de-litros-\(+1,8\)-2181k.php](http://oemv.es/esp/alemania-aumento-3-anos-despues-sus-importaciones-de-vino-hasta-superar-los-1510-millones-de-litros-(+1,8)-2181k.php)> [Consulta: 18 de mayo 2018].
- OBSERVATORIO ESPAÑOL DEL MERCADO DEL VINO: “China importó un 43 por ciento más de vino español en 2017 hasta los 134,4 millones de litros, máximo histórico”. <<http://www.oemv.es/esp/china-importo-un-43-mas-de-vino-espanol-en-2017-hasta-los-134,4-millones-de-litros-maximo-historico-2140k.php>> [Consulta: 13 de abril 2018].
- OBSERVATORIO ESPAÑOL DEL MERCADO DEL VINO: “EE.UU. importó un 15,5% más de vino español hasta septiembre, a un precio medio de 4,39 \$/litro”. <[http://oemv.es/esp/eeuu-importo-un-15,5-mas-de-vino-espanol-hasta-septiembre-a-un-precio-medio-de-4,39-\\$-litro-2110k.php](http://oemv.es/esp/eeuu-importo-un-15,5-mas-de-vino-espanol-hasta-septiembre-a-un-precio-medio-de-4,39-$-litro-2110k.php)> [Consulta: 10 de abril 2018].
- OBSERVATORIO ESPAÑOL DEL MERCADO DEL VINO: “El vino aporta 2.532 millones de euros a la balanza comercial nacional en el interanual a junio de 2017”. <<http://oemv.es/esp/el->

- vino-aporta-2670-millones-de-euros-a-la-balanza-comercial-nacional-en-2017-2143k.php>
[Consulta: 18 de mayo 2018].
- OBSERVATORIO ESPAÑOL DEL MERCADO DEL VINO: “Francia importó 25 millones menos de litros de vino español hasta septiembre, pero gastó 13,8 millones de euros más”. <<http://www.oemv.es/esp/francia-importo-25-millones-menos-de-litros-de-vino-espanol-hasta-septiembre-pero-gasto-13,8-millones-de-euros-mas-2117k.php>> [Consulta: 11 de abril 2018].
- OBSERVATORIO ESPAÑOL DEL MERCADO DEL VINO: “Informe OeMv ante la OIV sobre comercio mundial de vino en 2017”. <<http://oemv.es/esp/informe-oemv-ante-la-oiv-sobre-comercio-mundial-de-vino-en-2017-2158k.php>> [Consulta: 13 de abril 2018].
- OBSERVATORIO ESPAÑOL DEL MERCADO DEL VINO: “Nueva Zelanda no entiende de Brexit”. <<http://oemv.es/esp/nueva-zelanda-no-entiende-de-brexite-2125k.php>> [Consulta: 12 de abril 2018].
- OBSERVATORIO ESPAÑOL DEL MERCADO DEL VINO: “Origen del proyecto”. <<http://www.oemv.es/esp/origen-del-proyecto.php>> [Consulta: 6 de abril 2018].
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT: “Glossary of Statistical Terms - Competitiveness (in international trade)”. <<https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>> [Consulta: 7 de febrero 2018].
- PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press (1ª edición).
- SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO: “Índice de tendencia de competitividad”. <<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/estadisticas-informes/Paginas/Indice-de-tendencia-de-competitividad-.aspx>> [Consulta: 19 de febrero 2018].
- SOLUCIÓN COMERCIAL INTEGRADA MUNDIAL (WITS): “España Estadísticas del comercio”. <<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/ESP>> [Consulta: 15 de mayo 2018].
- WORLD ECONOMIC FORUM: “What is competitiveness?”. <<https://www.weforum.org/es/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad>> [Consulta: 7 de febrero 2018].
- XIFRÉ, R. (2017): “Competitividad y comportamiento de las exportaciones: España en el contexto de la eurozona”, *Cuadernos de Información económica*, 260, 27-37.