

**gs**

**gaceta  
sindical**

**reflexión y debate**

nueva etapa nº 9, diciembre 2007

**CCOO**

**confederación sindical  
de comisiones obreras**

**Edita:**

Confederación Sindical  
de Comisiones Obreras  
Fernández de la Hoz, 12.  
28010 Madrid

**Dirección:**

Jorge Aragón

**Coordinación:**

Gregoria Cebrián

**Consejo Editorial:**

Luis Enrique Alonso  
Julián Ariza  
Isidor Boix  
Teodora Castro  
Salce Elvira  
Ricardo Escudero  
Miguel Ángel García  
Fernando Lezcano  
Enrique Lillo  
Fernando Puig-Samper

**Administración:**

Pilar Alvarez

**Diseño de cubierta:**

Juan Vidaurre  
Ediciones Cinca, S. A.

**Ilustración de cubierta:**

*La fragua,*  
Francisco de Goya

**Producción editorial,  
maquetación e impresión:**

Grupo Editorial Cinca

**ISBN:** 978-84-87851-94-0

**Depósito legal:**

# índice

Jorge Aragón Medina .....	7
<i>Notas sobre los retos de la economía española</i>	
Francisco Rodríguez Ortiz .....	17
<i>La internacionalización de la economía española: La economía española en el contexto de la Unión Europea</i>	
Agustín García Laso .....	35
<i>Algunas claves del crecimiento económico en España en el contexto europeo</i>	
Vicente Donoso .....	61
<i>Competitividad exterior de la economía española</i>	
Juan R. Cuadrado Roura .....	75
<i>El reflejo a escala regional del crecimiento español 2000-2006. ¿hacia una mayor convergencia?</i>	
Rafael Muñoz de Bustillo Llorente .....	93
<i>La distribución funcional de la renta en España: Una visión desde la perspectiva del largo plazo</i>	
Carlos Martín Urriza .....	109
<i>Los salarios en España: Las consecuencias sobre los salarios de un modelo de crecimiento poco productivo</i>	
Felipe Sáez .....	129
<i>Capital Humano y requerimientos del sistema productivo</i>	
Alicia Durán .....	143
<i>Los retos de la economía española: ¿crecer sin innovar?</i>	

Foro de Empresas Innovadoras .....	161
<i>Retos y condiciones para la innovación empresarial</i>	
Javier de Quinto Romero	
Julián López Milla .....	177
<i>La seguridad de suministro, un objetivo fundamental de la política energética</i>	
Ignacio Fernández Toxo	
Máximo Blanco Muñoz .....	195
<i>Reflexiones sindicales en materia de política energética</i>	
Javier Jiménez Martín .....	217
<i>La contribución del transporte y las tecnologías de la información y comunicación (tic) a la productividad y el crecimiento económico</i>	
Emilio Fernández Fernández .....	231
<i>Estado actual del transporte de mercancías e infraestructuras en España y Europa</i>	
Fernando Serrano Pernas .....	245
<i>El protagonismo del sector de la construcción en España: una perspectiva de futuro</i>	
Maria Jesús Paredes Gil	
José María Martínez López .....	259
<i>El sector bancario español en el siglo XXI</i>	
Jean-François Renucci .....	275
<i>El diálogo social y los Comités de Empresa Europeos (CEE) frente a las reestructuraciones</i>	
<b>Apuntes</b>	
Entrevista a Adela Cortina .....	287
<i>«La RSE es una herramienta de gestión, una medida de prudencia y una exigencia de justicia»</i>	
José Luís López Bulla .....	299
<i>Sobre Bruno Trentin</i>	

# autores

**Máximo Blanco**

Secretaría Confederal de Acción Sindical  
y de Políticas Sectoriales de CC.OO.

**Adela Cortina**

Catedrática de Ética y Filosofía Política.  
Universidad de Valencia

**Juan R. Cuadrado Roura**

Catedrático de Economía Aplicada.  
Universidad de Alcalá de Henares  
Miembro del Council mundial  
de la Regional Science

**Vicente Donoso**

Catedrático de Economía Aplicada.  
Universidad Complutense de Madrid

**Alicia Durán**

Profesora de Investigación del CSIC  
Directora del Area de Ciencia y Tecnología  
de la Fundación 1º de Mayo

**Emilio Fernández**

Presidente del European Freight  
and Logistics Leaders Forum (F&L)

**Ignacio Fernández Toxo**

Secretario Confederal de Acción Sindical  
y de Políticas Sectoriales de CC.OO.

**Agustín García Laso**

Profesor de Economía Aplicada.  
Universidad de Salamanca

**Javier Jiménez**

Secretario de Comunicación y Política Sectorial de la  
Federación de Comunicación y Transporte de CC.OO.

**Foro de empresas innovadoras**

Retos y condiciones para la innovación empresarial

**José Luis López Bulla**

Coordinador de la Revista  
«Con el Maestro Bruno Trentin»:

**Julián López Milla**

Profesor de Economía Aplicada.  
Universidad de Alicante

**Carlos Martín**

Economista del Gabinete Técnico  
Confederal de CC.OO.

**José María Martínez López**

Secretario General de la Agrupación  
de Ahorro. COMFIA-CCOO

**Rafael Muñoz de Bustillo Llorente**

Catedrático de Economía Aplicada  
Universidad de Salamanca

**Maria Jesús Paredes**

Secretaria General de la Federación de Servicios  
Financieros y Administrativos. COMFIA-CCOO.

**Javier de Quinto**

Director Adjunto a la Presidencia de Red Eléctrica

**Jean-François Renucci.**

Secretario general adjunto de la Federación Sindical  
Europea de la Química, Energía y Minería (EMCEF)

**Francisco Rodríguez Ortiz**

Secretario del Instituto de Estudios Europeos.  
Universidad de Deusto

**Felipe Sáez**

Catedrático de Análisis Económico.  
Universidad Autónoma de Madrid

**Fernando Serrano**

Secretario General de la Federación de Construcción,  
Madera y Afines de CC.OO.

**Jorge Aragón Medina**

Notas sobre los retos  
de la economía española



**D**URANTE los últimos doce años la economía española ha mantenido una dinámica sostenida de crecimiento, por encima de la seguida por los países de su entorno, asociada a un notable incremento del empleo y reducción de las tasas de paro, lo que ha supuesto un proceso de convergencia con los estándares de los países centrales de la Unión Europea, hasta el punto que ha sido considerado como uno de los periodos más fértiles de su historia reciente. Sin embargo, ese proceso de convergencia presenta importantes debilidades estructurales, que ponen en tela de juicio su sostenibilidad a medio y largo plazo, y pueden suponer una especial vulnerabilidad de los avances conseguidos ante un cambio de ciclo económico o ante un nuevo escenario internacional.

Para comprender este periodo de crecimiento económico, huyendo de triunfalismos poco consistentes, es importante tener en cuenta los factores externos que han contribuido a su realización, claramente asociados a la pertenencia a la UE, que ha aportado tanto un marco de estabilidad macroeconómica, con la consiguiente generación de un clima de confianza entre los agentes económicos, como el estímulo de unos bajos tipos de interés —negativos en términos reales hasta 2006, sólo explicables por la pertenencia a la Unión Monetaria Europea y a la zona euro—. A ellos se ha sumado un significativo flujo de recursos, a través de los fondos estructurales, que se han dirigido principalmente hacia la mejora de las infraestructuras y el capital humano, además de a la agricultura. Pero, igualmente, es necesario considerar que estos factores no necesariamente seguirán actuando en el futuro. No solo por la incertidumbre generada por la crisis de liquidez creada por el fin de la burbuja especulativa de las hipotecas de alto riesgo en Estados Unidos, sino porque, en un breve período de tiempo, la economía española dejará de ser receptora neta de fondos de la UE, en un contexto de cambios marcados por las ampliaciones desde 2004 y un débil nivel de compromisos en el proceso de construcción europea, como se ha puesto de manifiesto en el texto del nuevo Tratado de Lisboa.

Entre los factores internos positivos que pueden explicar los altos ritmos de crecimiento del PIB, el aumento del empleo y la inversión, cabe destacar la es-

tabilidad aportada por el diálogo entre los agentes sociales orientado a la creación de empleo, así como el notable incremento de la población activa, debido principalmente a la llegada de inmigrantes y, en menor medida, a la progresiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo. La significativa reducción de las tasas de paro deja atrás las dramáticas cifras de mitad de los años ochenta, que casi alcanzaban a una cuarta parte de la población activa, y dan cuenta de la importancia del proceso de crecimiento. Además, el aumento de la actividad económica y el empleo han contribuido a una significativa mejora de las cuentas públicas y han permitido un cierto desarrollo de políticas de gastos público, a pesar de ser todavía claramente insuficientes y de haber estado asociadas —aunque con algunas trampas relacionadas con la «progresividad en frío», debida a la inflación— a obsesivas y poco progresistas rebajas fiscales.

Si los avances de este período han sido importantes, también lo son los retos de futuro, porque el patrón de crecimiento seguido se apoya en elementos que hacen necesario reflexionar, como se ha señalado, sobre su sostenibilidad a medio y largo plazo. Desde el punto de vista de la estructura productiva, el crecimiento se ha centrado básicamente en sectores con bajos niveles de valor añadido, productividad y capacidad de innovación tecnológica, principalmente la construcción y una parte de los servicios, frente a una cierta atonía de la producción industrial y de otros servicios de mayor valor añadido.

Los niveles de productividad —no sólo los del factor trabajo, ni los imputables al protagonismo del sector de la construcción— se han alejado crecientemente de los seguidos por países del entorno económico de la economía española. Su manifestación más directa es el elevado déficit comercial, en la que el sector primario y la industria son protagonistas, con una pérdida de cuota de mercado de las exportaciones españolas a pesar de la expansión del comercio mundial, a la que ha acompañado una reducción del tradicional superávit en la balanza de servicios, directamente relacionado con los ingresos del sector turístico, y al aumento del déficit del sector de transferencias y de la cuenta de capital, debido principalmente al aumento de las remesas de los inmigrantes que residen y trabajan en España y a la reducción de las aportaciones de la UE. El continuo recurso a la financiación exterior constituye unos de los principales desequilibrios de la economía española, aunque no el único, directamente relacionado con la posibilidad de seguir alimentando procesos de inversión que mejoren la productividad, el crecimiento, el empleo y los niveles de bienestar. De hecho, el muy elevado déficit exterior no es sino una manifestación de las debilidades y desequilibrios de la especialización productiva del conjunto de la economía española.

El protagonismo de la demanda interna de consumo y de inversión junto a las crecientes necesidades de financiación exterior expresan la incapacidad del ahorro interno de financiar este proceso de crecimiento, reflejado en el elevado endeudamiento de las empresas y los hogares familiares. En este último caso, estrechamente vinculado al intenso aumento de la inmigración, a la creación de empleo y a la demanda de primeras o segundas viviendas residenciales, apoyadas por las favorables condiciones crediticias y al «efecto riqueza» relacionado con la constante revalorización de los activos inmobiliarios.

La llamada «regla de oro», según la cual el endeudamiento externo tiene efectos beneficiosos si está financiado procesos de inversión, no resuelve el que una parte de la inversión en vivienda residencial, y no solo la relacionada con la vivienda como bien básico, haya estado asociada a procesos especulativos y con un proceso de urbanización con altos niveles depredadores del medio ambiente, ni que un cambio de ciclo económico haga especialmente vulnerables a las familias con menores niveles de renta y riqueza, que son las que soportan un mayor nivel de endeudamiento. En el caso de las empresas, porque parte de sus procesos de expansión no han ido asociados a la necesaria internacionalización de sus actividades productivas, sino a operaciones más relacionadas con el «capitalismo de casino» que con el fomento de sus capacidades competitivas y productivas.

Este escenario de especialización productiva en sectores de relativamente reducida intensidad de innovación explica que una parte de la creación de empleo tenga bajos requerimientos de cualificación, con porcentajes de empleo temporal muy superiores al promedio europeo, y reducidos niveles de productividad.

Esta especialización productiva también explica que, aunque a lo largo del ciclo alcista de los últimos años se ha producido una continua aproximación de los niveles de renta per cápita de España respecto al promedio de la Unión Europea, el patrón distributivo muestre un aumento significativo de la desigualdad en la distribución funcional de la renta. El excedente bruto de explotación viene aumentando su peso relativo en el PIB frente a una reducción continuada del peso de la remuneración de asalariados. Un proceso asociado a la caída constante de los costes laborales unitarios reales, en un escenario de escaso aumento de la productividad, y al correlativo aumento de los márgenes de beneficios y de otras rentas. Todo parece indicar que esta tendencia no se debe a una reducción de los salarios reales, sino al «efecto composición» que genera

un aumento intenso del empleo en determinados sectores, con salarios inferiores a la media, relacionado con empleos de baja cualificación.

Aunque existe un importante debate sobre esta caracterización del patrón de crecimiento de la economía española, y sus efectos a medio y largo plazo, sí parece existir un cierto consenso sobre la idea de que para mantener el proceso de convergencia real es necesario desarrollar políticas que potencien la productividad a través del aumento de la dotación de capital físico y, sobre todo, del incremento y mejora del capital tecnológico y humano de la economía. Una apuesta que permitiría aumentar la competitividad internacional de nuestras producciones sin tener que reducir los costes laborales o los márgenes de beneficios. Sin embargo, más allá del consenso genérico sobre posibles prioridades políticas, las medidas a desarrollar plantean significativas divergencias.

Este debate, en torno al periodo de destacado crecimiento económico de la última larga década, enmarca la lógica de este número de *Gaceta Sindical: Reflexión y Debate*, dedicado a analizar los retos de la economía española. Los temas elegidos se han dirigido al análisis de las principales características de este patrón de crecimiento y al estudio de aspectos relacionados con el capital humano, el capital tecnológico y el capital físico, además de buscar profundizar en algunos sectores claves como la energía, la construcción o el sector financiero. Somos conscientes de que la actividad económica no se limita a estos aspectos, ni puede estar disociada del ámbito laboral y social, porque componen un todo. Sólo el economicismo más ramplón puede intentar defender una disociación inexistente en la realidad y también en las ciencias sociales. Desde esta concepción, este número de *Gaceta Sindical* quiere ser una primera aportación que tenga su continuidad en otro número posterior, que aborde de manera específica las características y los retos que este patrón de crecimiento tiene en el ámbito laboral y social, buscando una continuidad e interrelación solo limitada por el espacio y el tiempo.

Es necesario aclarar que cuando gran parte de los artículos estaban elaborados se desencadenó la crisis de las hipotecas de alto riesgo en EE.UU. que se trasladó a la mayoría de los mercados financieros generando una crisis de liquidez, que comprometió la situación de significativas empresas inmobiliarias y financieras, y promovió actuaciones de la Reserva Federal de EE.UU. y del Banco Central Europeo en el sentido de reducir los tipos de interés de referencia —en el primer caso— e inyectar liquidez adicional al sistema, y marcando un

escenario de incertidumbre económica. Esta nueva situación no afecta, en lo sustantivo, al planteamiento esencial de este número, que no busca un análisis de la coyuntura económica sino de los rasgos estructurales que caracterizan el patrón de crecimiento de la economía española, de sus potencialidades y debilidades. La crisis financiera y el fin, al menos parcial, de la burbuja especulativa inmobiliaria solo hace poner de manifiesto los retos a los que se enfrenta la economía española, ahora en un escenario marcado por la incertidumbre, y la urgencia de adoptar medidas para mantener el proceso de crecimiento económico, del empleo y de bienestar y cohesión social.

Desde las consideraciones anteriores, el marco general de análisis de esta Gaceta Sindical: Reflexión y debate se abre con el trabajo de Francisco Rodríguez Ortiz en el que aborda la internacionalización de la economía española, con especial referencia al proceso de integración, a mitad de los años ochenta, en la entonces Comunidad Económica Europea y, posteriormente, al Sistema Monetario Europeo, con las restricciones que implica incorporarse a un nuevo marco de competencia que ha puesto de manifiesto desequilibrios estructurales que pueden verse agudizados por la adopción de estrategias no cooperativas, a nivel comunitario, centradas básicamente en la convergencia nominal y en la estabilidad de precios. Un trabajo que tiene su continuidad en la panorámica general que ofrece Agustín García Laso, en el que aborda las principales características del crecimiento económico en España en los últimos años, recordando no solo los déficits competitivos que manifiesta este período sino, también, los déficits sociales.

A partir de estas reflexiones se abordan tres temas de especial relevancia: la competitividad exterior de la economía española; la dimensión territorial del patrón de crecimiento; y la distribución de la renta, los salarios y el empleo. Vicente Donoso aporta un estudio de las características de comercio exterior, subrayando la necesidad de una mayor incorporación del progreso técnico en las actividades productivas, que solo puede ser fomentado desde políticas de largo plazo. Juan R. Cuadrado analiza las implicaciones territoriales de este período de crecimiento, subrayando el papel de aspectos como el protagonismo de la construcción o la inmigración en la convergencia regional, al tiempo que subraya la pervivencia de significativas desigualdades si se observan variables como la tasa de empleo y de paro, que se profundizan a nivel provincial. Unas desigualdades que deberían ser tenidas en cuenta en el desarrollo de la revisión de los estatutos de las diferentes comunidades autónomas y en la revisión del sistema de financiación autonómico.

El análisis de la distribución funcional de la renta parte de una perspectiva histórica, realizada por Rafael Muñoz de Bustillo, que nos recuerda sus implicaciones en términos de cohesión económica y social, y que se complementa con el trabajo de Carlos Martín Urriza, centrado en las consecuencias sobre los salarios de un modelo de crecimiento poco productivo, en el que apunta que los empresarios que están obteniendo beneficios multimillonarios del actual modelo de crecimiento, son los que desarrollan su actividad en los sectores más inflacionistas, donde se hace un mayor uso de la contratación temporal y del trabajo irregular, y donde se produce un mayor número de accidentes de trabajo mortales

Posteriormente, Felipe Sáez aborda la importancia del capital humano y su relación con los requerimientos del sistema productivo, partiendo de su relación con el crecimiento y la productividad, y señalando sus deficiencias e ineficiencias y apoyando la necesidad de un mayor esfuerzo en la actuación de las administraciones públicas y las empresas en la potenciación de la educación formal y no formal, lo que requiere una mayor cooperación entre los agentes políticos, económicos y sociales. Una aportación que tiene su continuidad con los análisis sobre la importancia de la investigación y la innovación, que abordan desde perspectivas diferentes Alicia Durán y los principales dirigentes del Foro de Empresas Innovadoras, entre los que se encuentran Jaime Laviña y José Molero. Si estos últimos subrayan la necesidad de una mayor colaboración entre el ámbito académico y empresarial, como forma de mejorar no solo el conocimiento sino el acceso al conocimiento, o lo que es lo mismo, a la difusión de los avances tecnológicos —un objetivo que afecta de marea especial a las pymes—, Alicia Durán apunta a la necesidad de modificar el entorno productivo para fortalecer la interrelación entre el sistema de ciencia y empresa porque, como apunta, es difícil encontrar empresarios emprendedores que asuman el riesgo de la innovación en un contexto de enriquecimiento rápido y ganancias inmediatas.

Un último núcleo de este monográfico profundiza en sectores claves de la economía española, por su importancia presente y futura. Sobre la política energética se contrastan las aportaciones de Javier de Quinto y Julián López, que hacen especial hincapié en la importancia de apostar por una política energética que tenga como elemento principal de referencia la necesidad de garantizar la seguridad de suministro, y las que llevan a cabo, desde una perspectiva sindical, Ignacio Fernández, Toxo y Máximo Blanco, que apuestan por estimular los esfuerzos en inversión e investigación tecnológica para contar, en un futuro a medio y largo plazo, con un mix energético diversificado, con unos precios más

estables, un mayor respeto medioambiental y más eficiente, que incorpore la sostenibilidad económica y social.

Igualmente, se analiza la situación de las principales infraestructuras de comunicación y transportes, contrastando los análisis de Javier Jiménez, desde su responsabilidad sindical, y Emilio Fernández sobre la situación del transporte de mercancías y las infraestructuras en España y Europa. Una perspectiva sectorial que enlaza con el análisis de Fernando Serrano en el que reflexiona sobre el protagonismo del sector de la construcción en España y sus perspectivas de futuro, y las aportaciones de Maria Jesús Paredes y José María Martínez, que lo hacen sobre los retos del sector bancario español en el siglo XXI

Finalmente, en un ámbito diferenciado pero de especial significación en la acción sindical en relación a los procesos de reestructuración de empresas, Jean-François Renucci subraya la importancia y las limitaciones del diálogo social y los Comités de Empresa Europeos como vías de intervención en un entorno económico de importantes cambios.

Como pieza separada de las reflexiones que estructuran este monográfico, la sección de Apuntes recoge una entrevista con Adela Cortina sobre un tema tan relevante como la ética y la economía, en el que apuesta por la incorporación de la responsabilidad social empresarial en la gestión de su actividad y la participación de las organizaciones sindicales en su control y evaluación. Además, tras el reciente fallecimiento de Bruno Trentín, una persona clave en el desarrollo del sindicalismo de clase no sólo en Italia sino en el ámbito internacional, José Luís López Bulla desgrana sus principales aportaciones y debates, recordándonos que Trentín coloca el acceso a los saberes y conocimientos en lugar destacado de la reivindicación de nuevos derechos de ciudadanía, dentro y fuera de los centros de trabajo.

La amplitud de los temas abarcados es evidente, incluso con las restricciones para relacionarlos con otros aspectos laborales y sociales de igual relevancia, como se ha señalado anteriormente, y a los que queremos dar continuidad en el próximo número de Gaceta Sindical: Reflexión y debate. Sí cabe señalar la importancia de adoptar políticas que permitan reorientar el patrón de crecimiento de la economía española en la última larga década, siendo conscientes de que los modelos productivos no se cambian a golpe de normas legales, ni de deseos bienintencionados, sino que requieren la implicación y la colaboración de múltiples agentes protagonistas del desarrollo de nuestra economía y del diseño

y la aplicación de estas políticas. Lo contrario será volver a políticas cortoplacistas, que solo tendrán reflejo en «medidas de ajuste», generalmente basadas en una ortodoxia económica que centrada en buscar equilibrios de precios —en triste repetición de las políticas de *stop and go* del desarrollismo— no fomentarán la capacidad productiva de la economía o lo harán con elevados costes sociales que recaerán, como siempre, en los colectivos mas vulnerables.

Sólo cabe agradecer los trabajos que han aportado las personas que contribuyen a este número de Gaceta Sindical, en las que se encuentran análisis nacidos de los estudios e investigaciones desarrolladas en el ámbito académico junto a otras que tienen sus raíces en el trabajo sindical y en el mundo empresarial. Contribuciones no siempre coincidentes, como podrá observar el lector, y en un espacio abierto a la reflexión y al debate.

JORGE ARAGÓN MEDINA

*Director de Gaceta Sindical:  
Reflexión y Debate*

**Francisco Rodríguez Ortiz**

La internacionalización  
de la economía española:  
La economía española en el contexto  
de la Unión Europea



*Alegoría del comercio*, Francisco de Goya.

---

La integración en el seno de la entonces Comunidad Económica Europea iba a representar la transformación estructural más profunda para el capitalismo, desde la adopción a principios de los sesenta del famoso Plan de Estabilización y Liberalización (...). Esta integración, que iba a suponer un salto en el proceso de internacionalización de la economía española, iba también a ahondar en las restricciones de ajuste de una economía cuyo grado de apertura ha sido históricamente bajo.

LA integración en el seno de la entonces Comunidad Económica Europea iba a representar la transformación estructural más profunda para el capitalismo español, desde la adopción a principios de los sesenta del famoso Plan de Estabilización y Liberalización. La economía española asume que las relaciones económicas se van a desarrollar con intensidad creciente entre bloques y no entre países aislados. Asume que su futuro, para lo bueno y lo malo, pasa por la integración. No sólo quedar fuera del área que se integra conlleva los conocidos costes de marginación, sino que la economía se priva del acceso a los efectos positivos de la integración que provienen de la existencia de un amplio mercado, soporte de las economías de escala y de proximidad. El concepto de competitividad pasará a adquirir una nueva centralidad y su imperativo se verá reforzado con las sucesivas ampliaciones de la Unión Europea, más aún tras las ampliaciones concluidas en mayo de 2004 y enero de 2007.

Esta integración, que iba a suponer un salto en el proceso de internacionalización de la economía española, iba también a ahondar en las restricciones de ajuste de una economía cuyo grado de apertura ha sido históricamente bajo. Como muestra de la internacionalización creciente de la economía española, destacar que el grado de apertura (suma de las importaciones y exportaciones/ PIB) ha pasado del 17,30% en 1960 a algo más del 60% en 2006, mostrando no obstante España una tendencia endémica y creciente al déficit comercial, revelador de su escasa competitividad.

Ahora bien, mayor trascendencia que la propia incorporación a la Comunidad como tal iba a tener, desde el punto de vista económico, la incorporación de la peseta al mecanismo de tipo de cambio (MTC) del Sistema Monetario Europeo (SME) y los esfuerzos posteriores desplegados por la economía española para formar parte del club del euro. Ello iba a alterar en profundidad las estructuras y el funcionamiento de la economía española, así como iba a inducir la necesi-

dad de satisfacer con nuevas condiciones de competitividad y dar lugar a una nueva lógica de ajuste macroeconómica que provocaría la exigencia de una mayor desregulación del mercado de trabajo. De hecho, sin que ello sea necesariamente producto de la integración en las instituciones comunitarias, pero sin que se pueda tampoco obviar el estudio de la posible relación de causalidad, el paro en primer lugar y luego la precariedad van a acompañar a todo el proceso de integración a partir de 1991. Consecuencia de la preferencia concedida a las fórmulas productivas intensivas en trabajo poco cualificado, fenómeno que se verá favorecido por el fuerte aumento de la inmigración a partir de 2000, van a ser los pobres resultados arrojados por la economía en términos de productividad, síntoma de las dificultades de competitividad que están acompañando su creciente internacionalización.

## LA INTEGRACIÓN: FACTOR REVELADOR DE DESEQUILIBRIOS ESTRUCTURALES

La integración europea supone que España pasa a ser una economía abierta a la competencia exterior. La estructura económica ha de adaptarse a los nuevos retos de la competitividad asociados al proceso liberalizador. También se van a ver afectados en profundidad las políticas económicas y herramientas de las que disponen para conseguir unos objetivos, que también se van a ver alterados por la participación española en el proyecto comunitario.

Cuando España entra oficialmente en la Comunidad Económica Europea en 1986 padece los efectos de un menor desarrollo estructural que viene arrastrando de lejos y que sólo se intentaría suplir a partir de 1960 con la adopción del Plan de Estabilización y de Liberalización, momento en que la renta per cápita apenas alcanzaba el 48% de la inglesa, francesa o alemana. Este Plan, impulsado por los tecnócratas del régimen franquista, marcaría ya un «retorno» de España a la economía internacional. De hecho, se firmaría el *Acuerdo Comercial Preferencial* con la entonces Comunidad Económica Europea en 1970. Este primer paso dado en la internacionalización de la economía española va a suponer pasar realmente de una sociedad de base agraria a una sociedad de corte industrial.

Pero, pese a los logros alcanzados por la economía española en términos de crecimiento, de mejora de la productividad, de apertura al comercio exterior y a la inversión extranjera, al estar también inmersos los demás países desarrolla-

dos de su entorno en un proceso de crecimiento sostenido —período conocido en Europa como el de las «*Treinta Gloriosas*»— se recortará relativamente menos el diferencial de renta per cápita de España con los restantes países europeos. En cuanto a la productividad española, se situaba aún en 1973 en un 60% de la media comunitaria. La abundancia de mano de obra relativa y su escaso coste, el todavía fuerte proteccionismo franquista, el Acuerdo Comercial Preferencial, el bajo nivel de competencia entre empresas, los menores recursos del sistema financiero, el menor tamaño relativo de las empresas españolas, no eran factores que incitasen a la búsqueda de una mayor dinamización de la estructura productiva mediante el incremento de la ratio capital/trabajo. Todo ello iba a favorecer que las crisis del período 1975-1985 fueran particularmente intensas en una España que se hallaba sumida en una laboriosa transición política. Además, cabe recordar que, a consecuencia de la larga crisis que se inicia a mediados de los años setenta y que durará hasta 1985, España llegó exhausta a la integración con Europa. De hecho, el fuerte repunte de la economía española, favorecida por la bajada internacional de los tipos de interés promovida por Estados Unidos a partir de 1985, va a coincidir con el primer período de su integración a las Comunidades.

Al ser ya conocidos estos elementos de historia económica contemporánea y vistas las restricciones de espacio del artículo que nos ha sido encomendado no ahondaremos en esta dimensión del análisis, no por ello menos apasionante.

Si clasificamos los sectores industriales en función del ritmo de crecimiento de su demanda y de su contenido tecnológico, España aparece aún como relativamente especializada en sectores de demanda débil o media y contenido tecnológico bajo y medio en 1985, siendo relativamente menor el peso de su industria de los sectores de demanda fuerte y elevado contenido tecnológico.

Así pues, la estructura productiva, siendo el tejido industrial muy dependiente de importaciones debido a la mala especialización anteriormente referida, tendía a generar un déficit de la balanza comercial que planteaba problemas de estrangulamiento al proceso de crecimiento cuando, por la razón que fuera, el saldo favorable de las otras tres balanzas: la de servicios, la de transferencias (remesas de los emigrantes) y la de capitales (por las inversiones extranjeras en España), no era capaz de compensar dicho déficit. Lo cual llevaba al gobierno de turno a políticas sucesivas de «stop and go», según fueran sus disponibilidades en divisas.

PRODUCCIÓN RESPECTO DEL CONSUMO APARENTE<sup>1</sup>

	1966	1975	1980	1985
<b>Prod./Consum.aparente (Precios 1990)</b>				
Demanda y contenido tecnológico alto	71,6	79,8	81,0	77,2
Demanda y contenido tecnológico medio	84,8	92,4	98,6	103,5
Demanda y contenido tecnológico bajo	96,9	99,8	103,5	107,1
<b>Total</b>	<b>92,6</b>	<b>96,5</b>	<b>100,6</b>	<b>103,4</b>
<b>Cobertura del comercio exterior</b>				
Demanda y contenido tecnológico alto	7,56	30,11	37,76	43,36
Demanda y contenido tecnológico medio	23,12	56,03	89,42	111,7
Demanda y contenido tecnológico bajo	52,72	95,06	149,1	184,7
<b>Total</b>	<b>33,5</b>	<b>68,0</b>	<b>104,4</b>	<b>122,3</b>

Paralelamente a la consolidación de un Estado democrático durante la Transición, se iba a producir un cambio sustancial en materia de finanzas públicas. España iba a tener que crear realmente un Estado de Bienestar, tanto más cuanto que consecuencia de la reconversión y reestructuración industrial se disparaba la tasa de paro. Así, entre 1975 y 1995 el gasto público referido al PIB iba a subir del 25% al 50%, equiparándose a la media de los países comunitarios y muy por delante de Estados Unidos. Consecuencia de ello sería la inevitable subida de la presión fiscal, la tendencia creciente al déficit público y al endeudamiento del conjunto de las Administraciones Públicas, y la necesidad de una profunda reforma fiscal. España tendrá pues que construir en 20 años, y en un contexto económico mucho más adverso, lo que los países de la OCDE habían logrado en cerca de 50 años y en un contexto de bonanza económica.

Se dice que la integración en la Unión Europea ha sido el principal artífice del proceso de internacionalización de la economía española. Se tiende a hacer una valoración positiva de la misma subrayando que ha actuado como factor de dinamización de la economía española. Así, se aduce con frecuencia que las ayudas estructurales propiciadas por los Fondos Estructurales de la Comunidad van a

<sup>1</sup> RODRÍGUEZ ORTIZ, FRANCISCO: *La Unión Monetaria y España: ¿Integración económica o desintegración social?*, Ediciones Universidad de Deusto, Bilbao, 1997, p. 148. Extraído de MYRO, RAFAEL; GANDOY, ROSARIO: «Sector Industrial», en: *Lecciones de Economía Española*, Civitas, Madrid, 1993, p. 198.

propiciar un intenso proceso de convergencia de la renta per cápita española con la renta media de la UE-15 (el PIB per cápita en ppc se había colocado en el índice 94 en el año 2004 siendo el índice medio de la UE en dicha fecha de 109) y se daba, lógicamente, debido al factor media aritmética, una superación de la renta media per cápita de la UE-25. España se colocaba no obstante en el puesto 13 de la UE 15 en 2006 en términos de renta per cápita. De hecho, esta integración va a coincidir con un fuerte rebote de la producción. También se recuerda que el PIB se va a elevar a una tasa media anual del 4,5% entre 1986 y 1991, que, producto de la inversión nacional y extranjera, la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF)<sup>2</sup> crece a tasas anuales del 15% y que, consecuencia de este mayor dinamismo, la tasa de paro iba a ser rebajada del 21,5% en 1985 al 16% en 1991. Pero todas estas visiones más optimistas tienden a obviar que no sólo España se va a beneficiar de las acciones de los fondos estructurales, sino que va a experimentar un cambio brusco en la orientación de su comercio exterior. Va a pasar de tener un saldo positivo con la Comunidad, consecuencia en gran parte de lo que era el Acuerdo Preferencial, a tener un importante déficit comercial, del cual más del 40% en 1991 será imputable a las transacciones comerciales con el resto de los países de la Unión.

A este período de bonanza económica le seguiría la intensa recesión económica de 1992-1993 y posterior crecimiento lento hasta 1995. El déficit público se iba a disparar, así como la tasa de paro, incumpléndose los objetivos de Maastricht. El déficit público pasaría del 4,5% del PIB en 1992 al 7,5% en 1994 y la tasa de paro se acercaba al 24% de la población activa en dicha fecha con una precariedad que azotaba al 35% de la población ocupada.

A partir de 1995-1996 se inicia un ciclo de expansión económico, que continúa en la actualidad si bien con modificaciones loables en el modelo de crecimiento. Esta larga fase expansiva, que va a coincidir con la obligación de satisfacer los criterios de convergencia en materia de inflación, déficit público, deuda, tipos de interés a largo plazo y estabilidad cambiaria, para poder ser seleccionado en el equipo de la moneda única, va a dar lugar a una corrección de los principales desajustes, salvo en materia de desequilibrio exterior. El déficit comercial y el déficit corriente van a tender a deteriorarse, lo cual parece revelar las dificultades de la economía española para adaptarse al recrudescimiento de la competencia en el ámbito de la UE y a las grandes mutaciones de la economía mundial. El déficit comercial rebasa el 8% del PIB, siendo el segundo más

---

<sup>2</sup> Expresa la inversión en términos de Contabilidad Nacional.

abultado en términos absolutos, tras Estados Unidos, de la zona OCDE y el primero en términos relativos. También persiste un diferencial de inflación con los países de la eurozona, lo cual no hace sino sesgar en contra de la competitividad de los productos españoles. Tanto más cuanto que más del 65% de los intercambios comerciales son con nuestros socios comunitarios.

#### PARTICIPACIÓN DE LA PESETA AL MTC DEL SME: UNAS GRAVES CONSECUENCIAS SOCIOECONÓMICAS

El proceso de integración y de internacionalización de la economía española se intensifica con la decisión tomada en junio de 1989 de introducir a la peseta en el MTC del SME. El hecho de no poder acudir ya teóricamente a las devaluaciones para ajustar los desequilibrios de competitividad precio introduciría nuevas restricciones sobre el aparato productivo y conllevaría una mayor necesidad de ajustes estructurales de un aparato productivo que presentaba graves carencias en cuanto a base tecnológica y capacidad para generar una tecnología propia.

La decisión resulta particularmente trascendente, puesto que el objetivo central de la política monetaria pasa a ser el de lograr la máxima credibilidad antiinflacionista anclando, de hecho, el tipo de cambio de la peseta al del marco, que actúa como única y verdadera moneda de referencia del SME. A partir de ahora la economía española, que ya no puede teóricamente acudir a la práctica contraproducente desde el punto de vista inflacionista de la devaluación competitiva, ha de mostrarse particularmente vigilante con los diversos elementos que inciden en la estructura de los precios relativos a fin de evitar tensiones sobre el tipo de cambio y una pérdida de competitividad.

La defensa del tipo de cambio será un objetivo clave en sí y un instrumento central para la consecución del objetivo de inflación. Esa era la apuesta hecha por España con su participación al SME.

«La estabilidad del tipo de cambio es determinante para el logro de este objetivo final y aún más tras las devaluaciones de la peseta de 1992 y 1993: además, esta estabilidad del tipo de cambio puede pasar a ser, en ciertas circunstancias, el criterio que adquiere el mayor peso para la gestión a corto plazo de la política monetaria»<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Banco de España: *Boletín Económico*, Madrid, diciembre 1994, p. 16.

Pero España erró en su elección e invirtió la relación de causalidad. Primero hubiese habido que converger en términos de inflación, incidiendo sobre las estructuras productivas, yugulando la tendencia a la inflación dual del sector servicios, adecuando los comportamientos de los agentes económicos y las políticas económicas al objetivo perseguido. Sólo luego hubiese podido fijar el tipo de cambio. Invertir el sentido de la relación iba a resultar particularmente pernicioso para el crecimiento, la competitividad y el empleo de la economía española. Tanto más cuanto que las disfunciones económicas iban a verse agravadas por la reunificación alemana y las modalidades de financiación de la misma. Al final, la decisión tomada en junio de 1989 iba a provocar la grave recesión de la economía española entre 1992 y 1994 e iba a contribuir a disparar la tasa de paro hasta niveles superiores al 24% de la población activa a finales de 1994.

A partir de 1989, la necesidad de mantener el tipo de cambio de la peseta en el límite de los márgenes de fluctuación del SME intensificó la interdependencia entre el tipo de interés y el tipo de cambio y la política monetaria iba a ser puesta al servicio de una política cambiaria destinada a reforzar el objetivo antiinflacionista.

Así, el Programa de Convergencia presentado por España en 1992 precisaba claramente que:

«En una economía abierta con libre circulación de capitales y con la existencia de un compromiso cambiario como él asumido por España cuando decide participar en el SME, el *único* papel posible para la política monetaria es la estabilidad del tipo de cambio, un objetivo que, en las actuales circunstancias de la economía comunitaria, difícilmente puede ser compatible con políticas nacionales de tipos de interés muy diferentes».

Aún más claro, según lo expresado por el propio Banco de España:

«La ley de Autonomía del Banco de España, aprobada en junio del año pasado, determinó que la estabilidad de los precios era el objetivo primordial que el Banco de España debía perseguir. Con el fin de atender mejor a la consecución de este objetivo, el Banco de España modificó la estrategia de política monetaria que había venido desarrollando en los últimos años, sustituyendo la fijación de objetivos in-

termedios, en términos de un agregado monetario, por el seguimiento directo del objetivo final, en este caso, la inflación. Este objetivo se plasmó en la intención de reducir la tasa de inflación por debajo del 3% a lo largo de los tres próximos años... Además de atender al objetivo primordial de la estabilidad de los precios, el Banco de España ha de ejecutar la política del tipo de cambio, en el marco, tal como señala la ley de Autonomía, del régimen cambiario establecido por el gobierno. En este sentido, el Banco de España ha de actuar de manera acorde con los compromisos derivados de la pertenencia de la peseta al MTC del SME. Este compromiso obliga a conciliar la orientación a medio plazo de la política monetaria con los requerimientos inmediatos de la coyuntura cambiaria. Como la experiencia reciente del SME ha mostrado, los movimientos de los tipos de interés por parte de las autoridades pueden ser ineficaces, e incluso, contraproducentes para afrontar situaciones de grave tensión en los mercados cambiarios, una vez que éstas han surgido. Sin embargo, la influencia del tipo de cambio sobre los precios interiores hace de la estabilidad cambiaria un factor esencial para lograr una reducción sostenida de la inflación. En consecuencia, el Banco de España considera que tendencias depreciatorias persistentes del tipo de cambio, que pudieran dar lugar a un incremento de las presiones inflacionistas, requieren la respuesta de la política monetaria. No obstante, esta última es incapaz de estabilizar, por sí misma, el tipo de cambio, en la misma medida en que no puede, por sí misma, determinar la evolución de los precios. Ambas tienen que ser el resultado de un conjunto coherente de políticas orientadas hacia la estabilidad»<sup>4</sup>.

Así, para defender el tipo de cambio, la política monetaria pasa a ser cada vez más restrictiva a partir de 1989, fenómeno que se agravará con la reunificación alemana y la subida de los tipos de interés en ese país. A partir de 1991, la peseta acumula una fuerte apreciación de su tipo de cambio real (TCR), la competitividad de las exportaciones se ha hundido y el déficit comercial rebasa el 7% del PIB. Así, en agosto de 1992, los tipos de interés de la deuda española a 10 años eran 4,2 puntos superiores a los alemanes, porcentaje que sería

---

<sup>4</sup> Banco de España: 1º Informe sobre la inflación, Madrid, marzo 1995, pp. 24-25. Las demás políticas (presupuestaria, renta, políticas de oferta) también habrían de perseguir objetivos antiinflacionistas.

rebajado a 2,7 puntos en octubre de 1993 y volvería a subir hasta 5,2 puntos en junio de 1995.

Luego, de entre esas políticas estructurales que según el Banco de España habrían de acompañar la política monetaria en su objetivo central antiinflacionista, destacar la existencia de un mercado de trabajo flexible que impida una indexación de las rentas salariales para recuperar la competitividad precio.

«En Europa, el paro sólo quiebra la resistencia a la baja de los salarios reales cuando alcanza niveles muy elevados. En estas condiciones, la eficacia de la devaluación del tipo de cambio nominal es proporcional a la gravedad de la crisis y al aumento del paro. Si existe una seria rigidez a la baja de los salarios reales, la devaluación no puede impedir la recesión ni el consiguiente aumento del paro; de hecho, es el aumento del paro lo que frena la respuesta de los salarios a los aumentos de precios provocados por la devaluación nominal y asegura así la devaluación del tipo de cambio real. La eficacia de las devaluaciones de la peseta y la lira a comienzos de los años noventa frente a la ineficacia de las devaluaciones de estas mismas monedas en los años setenta se debe en buena parte al extraordinario elevado nivel alcanzado por la tasa de paro en ambos países durante la última recesión»<sup>5</sup>.

El Banco de España y, más tarde, el Banco Central Europeo (BCE) han reiterado con frecuencia que en la Unión Monetaria Europea (UME) el empleo y/o los salarios, caso de flexibilidad laboral suficiente, pasarían a ser las variables centrales del ajuste.

«En el mercado de trabajo reside precisamente uno de los aspectos más delicados del funcionamiento de la UME. A falta de una movilidad laboral suficiente de la población activa a lo ancho de toda el área, la pérdida del tipo de cambio como instrumento de ajuste, que es inherente a la UME, exige un grado elevado de flexibilidad de los salarios para responder adecuadamente a las perturbaciones específicas a cada país; en caso contrario, estas perturbaciones podrían tener un impacto muy dañino sobre la actividad económica y

---

<sup>5</sup> Feito, José Luis: La moneda única y la desaparición del tipo de cambio»; *El País*, 13 septiembre 1997.

sobre el empleo. La necesidad de un mercado de trabajo flexible se ve acentuada por la ausencia de una política fiscal centralizada a nivel de toda la UME, que permita, mediante su capacidad redistributiva, atenuar las perturbaciones que afecten negativamente a algunas zonas, regiones o países del área... El esquema europeo exigiría, o bien una elevada integración de los mercados de trabajo —que no se va a producir—, o bien una gran flexibilidad de cada uno de ellos a nivel nacional; los de la mayoría de los países europeos adolecen más bien de excesiva rigidez, por lo que dotarlos de mayor flexibilidad es una tarea prioritaria para la preparación de la UME».<sup>6</sup>

Ahora bien, cabe también subrayar que la fuerte subida de los tipos de interés reales que se va a producir en España entre 1991 y 1995<sup>7</sup>, y en la mayor parte de los países que luego iban a conformar la zona euro, no sólo contribuyeron a producir un efecto coyuntural recesivo sino que alimentarían una caída sostenida de la inversión. Así, la década perdida de los noventa para la mayor parte de los países europeos, si bien España remonta el vuelo a partir de 1996, parece ser un factor explicativo del retraso acumulado por Europa respecto de Estados Unidos en materia de innovación técnica, productividad y en materia de desaceleración de su crecimiento potencial y real. Luego vendrían los esfuerzos de saneamiento presupuestario derivados de los compromisos de Maastricht y un nuevo recorte en gastos de I+D+i. Así pues, las restricciones macroeconómicas padecidas por España como consecuencia de su participación al SME, agravadas por la reunificación alemana, que va a transformar un shock económico potencialmente expansivo en otro de tipo recesivo, y aquellas derivadas de Maastricht han amputado la innovación en un momento en que despegaba la ola de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación. De ahí el retraso estructural acumulado por la economía española, y gran parte de las europeas, en materia de productividad total de los factores. Se ve afectada negativamente por las carencias en materia de innovación.

## ASENTAMIENTO DE LA UNIÓN MONETARIA Y COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Al final, como harían otros muchos países, tras acudir a ciertas trampas contables en materia de déficit, y acelerar de paso el proceso de privatizaciones,

<sup>6</sup> Banco de España: *La Unión Monetaria Europea*; Madrid, 1997, p. 33-34.

<sup>7</sup> Los tipos de interés reales eran del 6,7% en 1993, 3,7% en 1995 y 2,8% en 1996.

España iba a cumplir con los requisitos de la convergencia nominal e iba a formar parte del mundo del euro a partir de enero de 1999.

Esta pertenencia a la Unión Monetaria Europea (UME) va a tener muchas implicaciones en términos de política económica puesto que, de ahora en adelante, la responsabilidad de la política monetaria pasa a ser competencia exclusiva del BCE, deja de existir una política cambiaria intracomunitaria, la gestión del tipo del cambio de la moneda única, el euro, ya no es responsabilidad de las autoridades españolas, la política presupuestaria va a estar muy encorsetada por las reglas de disciplina enunciadas en Maastricht y por el posterior Pacto de Estabilidad y de Crecimiento (junio de 1997). Se imponen nuevas restricciones en torno a la política de rentas y una nueva lógica de ajuste en el mercado de trabajo. ¿Qué instrumentos sigue detentando un país incorporado al proyecto de UME para resolver un desajuste económico y/o una pérdida de competitividad?. Descartado el tipo de cambio y el manejo nacional del tipo de interés, y estando muy limitado el recurso a la política presupuestaria; esto es, dado que las políticas de regulación de la demanda tienen una escasa proyección, las alternativas se encuentran en las políticas de estímulo de la oferta. Pasarían por una notable desregulación de los mercados con mayor grado de rigidez para conseguir un ajuste a la baja de los precios y de los salarios relativos internos.

Todo ello quiere decir que la solución macroeconómica a los principales desajustes económicos pasaría, ante todo, por las llamadas reformas estructurales sobre los mercados de bienes y de servicio, adquiriendo un protagonismo destacado las condiciones de funcionamiento del mercado de trabajo español y las reformas que en él se vayan a producir.

Así, según los enfoques dominantes de la integración monetaria, la maximización de las ganancias provenientes de unas reformas estructurales de los mercados de bienes y servicios sólo se daría si los mercados de trabajo fueran totalmente flexibles, adaptables a los cambios económicos y tecnológicos y, sobre todo, permanentemente flexibles los salarios a la baja, lo cual permitiría contener las tensiones inflacionistas, mejorar la rentabilidad del capital y garantizar el máximo valor para el accionista. Las rigideces del mercado de trabajo y el coste del Estado de Bienestar anquilosarían la innovación, la productividad y los elementos más cualitativos del crecimiento. Impedirían que la economía española fuera más competitiva e impedirían que los españoles fueran europeos al modo de los norteamericanos.

Ahora bien, tampoco cabe duda de que el ciclo económico alcista que se inicia en 1995, y prosigue en la actualidad, si bien con muchas más incertidumbres y elementos de inestabilidad, se ha visto favorecido por la fuerte bajada de los tipos de interés que precedió a la introducción del euro, así como por las siguientes bajadas de los tipos de interés de intervención del BCE hasta el 2%. España se ha beneficiado de tipos de interés reales negativos gracias a su inflación superior a la media europea, lo cual contribuye a explicar de manera notoria el mayor dinamismo relativo español respecto de la Unión Europea y de la eurozona. Pero a partir de diciembre de 2005 se produce un proceso de subida gradual de los tipos de interés que los llevaría hasta el 4% en junio de 2007.

Si bien esta política monetaria acomodaticia entre 2002 y 2005, destinada a aliviar las dificultades de Francia y Alemania pero poco adaptada al ritmo de crecimiento de la economía española, ha permitido tasas de crecimiento altas, por ejemplo, del 3,9% en 2006, más de 1,3 puntos por encima de la media de la zona euro, rebajar la tasa de paro por debajo del 8%<sup>8</sup>, ha favorecido un saneamiento de las finanzas públicas que han pasado a ser excedentarias a partir de 2004, ha inducido también tensiones inflacionistas diferenciales respecto del resto de los países de la eurozona y ha contribuido a lastrar la competitividad de los productos españoles. Ha estimulado un fuerte apalancamiento financiero de las empresas que se beneficiaban de condiciones financieras particularmente favorables para impulsar grandes operaciones corporativas que les permitía llevar aún más lejos esa cultura que ya se había impuesto a finales de los años noventa de creación de valor para el accionista. Consecuencia también de la política de inversión y de las compras en el exterior realizadas por algunos grandes grupos españoles, la deuda de las empresas españolas subió un 28% en 2006 respecto de 2005 y superaba a finales de año el valor total del PIB español (976.000 millones de euros según INE).

Ha provocado, por otra parte, una mayor tendencia al endeudamiento de las familias. La deuda de las familias respecto de la renta familiar disponible se ha elevado en más de un 60% entre 1999 y 2006, endeudamiento creciente que ha ido parejo con el encarecimiento de la vivienda. La tasa de ahorro de las familias españolas no da para financiar la inversión fija de los hogares, fundamentalmen-

---

<sup>8</sup> Al coincidir el crecimiento con una dura moderación salarial, ha sido muy intensivo en empleo. El empleo ha progresado a una media anual del 3,6% desde 1997 frente al 1,3% en que lo hacía en la zona euro y, de hecho, algo más de la tercera parte de los empleos generados son imputables a España. El 70% de esta creación neta de empleos ha tenido lugar en el sector servicios, el 20% en el sector de la construcción y cerca del 10% en la industria.

te vivienda, con lo que éstos acaban en déficit o necesidad de financiación. Esta nueva realidad económica resulta particularmente, peligrosa en un contexto de endurecimiento de las condiciones monetarias y de fuerte ralentización del crecimiento en la zona euro a partir del segundo trimestre de 2007, todo lo cual, junto con la apreciación del euro respecto del dólar y del yen<sup>9</sup>, podría provocar un deterioro de las condiciones que han prevalecido en el mercado de trabajo; deterioro que, de producirse, no haría sino tornar en insostenible el grado de endeudamiento alcanzado por numerosos hogares españoles. Se iba a agravar aún más el problema derivado de la tendencia al sobreendeudamiento de las familias españolas y podría transformar una crisis especulativa del sector inmobiliario en una crisis del sistema crediticio y en una crisis de la economía real.

Por ahora, la pérdida de competitividad de la economía española ya ha dado lugar a un déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente superior al 8,8% del PIB (el más elevado de la zona OCDE en términos relativos), que de no haber estado España en la zona euro hubiera provocado unas devaluaciones de su moneda y una fuerte subida de los tipos de interés internos. Pero, si bien la pertenencia a la UME «resuelve y suaviza» los problemas derivados de la financiación, este desequilibrio no puede perdurar sin afectar negativamente la viabilidad del crecimiento interno, demasiado dependiente hasta fechas recientes del comportamiento del sector construcción, de los servicios y del consumo privado. Es decir, estamos hablando de un crecimiento cualitativamente bajo que alimenta las tendencias a la inflación dual de la economía española. La menor productividad de la economía española en todos los sectores de actividad y un comportamiento bastante irresponsable en materia de márgenes, sobre todo en el sector de la construcción y de los servicios, contribuyen a explicar este diferencial de inflación.

El crecimiento español, aún siendo muy desequilibrado, presenta no obstante algunos signos de mejoría a partir de 2006. Si bien descansa, como en años anteriores, sobre todo en el vigor de la demanda interna<sup>10</sup>, la aportación negativa

---

<sup>9</sup> La apreciación del euro tiene un impacto menor en la economía española al ser intracomunitarios el grueso de sus intercambios, si bien la contrapartida a ello es que la economía española mantiene escasa presencia en los nuevos mercados pujantes.

<sup>10</sup> La demanda interna creció un 4,6% en 2006, cuatro décimas menos que en 2005, con un aumento del 3,9% del consumo privado que mantiene su dinamismo pese al endurecimiento de las condiciones de financiación para familias y empresas. En cuanto a la inversión, se elevó en un 6,3%, con un crecimiento aún mayor de la inversión en bienes de equipo (9,7%). Por su parte, el gasto medio en construcción se elevó en un 5,3%, sólo una décima menos que el año anterior.

al mismo del sector exterior ha sido rebajada a 1,1 puntos en 2006 frente a los 1,7 puntos de 2005 y se espera que la participación negativa al PIB se coloque por debajo de los 0,9 puntos porcentuales en 2007 debido a que las importaciones habrían de experimentar una mayor desaceleración que las exportaciones. De cara al 2007, habría de moderarse la inversión en la construcción mientras que parece estar elevándose la inversión en bienes de equipo.

Antes de concluir me parece conveniente destacar las carencias en materia de productividad. Se trata de un rasgo estructural preocupante que revela la mala adaptación de la economía española a los retos planteados por su internacionalización creciente. El crecimiento intensivo en empleo precario de baja cualificación es generador de escasa ganancias de productividad. Ésta ha crecido a razón del 0,8% en 2006 (el doble de 2005) y su crecimiento no debería rebasar el 0,8% en 2007, nivel muy inferior al 1,7% de la media de la Unión Europea. Consecuencia de ello es la pérdida de competitividad de la economía española y la debilidad del empleo caso de que se produzca una inversión del ciclo económico.

## CONCLUSIÓN

Estas etapas recientes constituyen el salto cualitativo más importante jamás dado por la economía española en su proceso de internacionalización, configurándose nuevas reglas del juego que alteran por completo los objetivos clásicos de las políticas económicas e influyen de forma decisiva en los cambios estructurales que ya ha experimentado y que habrá de continuar asumiendo la economía española, confrontada además ahora a la competencia de los nuevos países emergentes en el marco de una creciente globalización económica, comercial y financiera. La competencia se ha visto, además, reforzada a nivel intracomunitario por ampliaciones de la Unión Europea iniciadas en enero de 2004. Los nuevos países colocados en el Centro de Europa tienen unos niveles salariales y de protección social que no guardan parangón con los españoles y, por si fuera poco, no dudan en practicar el *dumping fiscal*. Los países europeos apuestan por la estrategia no cooperativa de la desinflación competitiva. En lugar de ser monetaria como en los años noventa, esta desinflación competitiva pasa a ser principalmente salarial y fiscal. Se prima la moderación salarial para contener la inflación y elevar la rentabilidad del capital y se especula con que se vayan ganando cuotas de competitividad y mercados externos. Así, por ejemplo, Alemania ha apostado por el estancamiento de los salarios nominales y la reforma

fiscal del IVA y de las cuotas patronales a la Seguridad Social. Se trata de una política cuyos éxitos locales tienen además como contrapartida un recorte o una menor progresión de las ganancias de los principales socios.

«Alemania ha aplicado el mismo tipo de remedio que Francia en los años noventa: una desinflación competitiva que equivale a restringir la demanda interna para extraer un excedente externo. Este proceso transcurre en detrimento de sus vecinos de la zona euro porque la desinflación competitiva es por naturaleza una estrategia no cooperativa. Equivale a depreciar en términos reales el valor de la moneda. A falta de disponer de otras herramientas de política económica, todo transcurre como si los gobiernos europeos tan sólo dispusieran de aquellas políticas que permiten rebajar el coste relativo del trabajo mediante la competencia fiscal y social»<sup>11</sup>.

Estas estrategias no cooperativas provienen de la propia lógica del proceso de integración europea. Se ha querido erigir a Europa en una gran economía pero han sido bloqueadas las principales herramientas de la política macroeconómica que permiten gestionar una economía. La desinflación social y/o fiscal derivan de una concepción de la integración y de la competitividad que no estimula la cooperación sino la competencia entre Estados miembros.

---

<sup>11</sup> FITOUSSI, JEAN-PAUL: «L'Europe, une tragédie grecque», *L'état de l'économie mondiale 2007, Alternatives Économiques*, Hors-série, n.º 72, Paris, 2.º trimestre 2007, p. 6.



**Agustín García Laso**

Algunas claves del crecimiento económico  
en España en el contexto europeo



*Cómicos ambulantes*, Francisco de Goya

---

«Desde 1998, los incrementos del sector de la construcción han sido de dos dígitos y su peso en la economía del país ha pasado del 6% del PIB en 1996 al 7,8% en 2005 (en la UE está en torno al 5%). Si bien esta expansión inmobiliaria ya se hizo presente en la década pasada se ha hecho más evidente y fuerte en el citado periodo. Hasta mitad de los 90 este incremento se debió fundamentalmente a las inversiones en infraestructuras, pero desde entonces obedece a la inversión residencial. De hecho, la contribución de la inversión residencial al PIB nominal casi se ha duplicado, pasando del 5,9% en 1997 al 11% en 2005, como consecuencia del gran dinamismo tanto de la construcción de viviendas como de sus precios».

**L**IMERSOS en un continuo debate sobre los límites del continuado crecimiento económico de España, los datos de 2007 han alertado sobre un cambio de ciclo o, en mi opinión, una crisis económica provocada por el alza de los tipos de tipos de interés. En estas notas apuntamos las características sobre las que se ha basado el crecimiento económico de la última década, eso sí, tanto sus luces como sus sombras.

Se han sucedido diferentes explicaciones sobre los aspectos positivos y negativos del tipo de crecimiento económico seguido en nuestro país. Podemos observar que ambos coexisten, pero sin embargo, nuevamente cuando se aprecia una ralentización del crecimiento se escuchan voces aconsejando los «cambios necesarios» que debe seguir la economía y que recuerdan los ya viejos textos en los que se postulaban estas reformas «necesarias» convertidas en inexorables y que al tiempo convertían en anatemas cualquier otra opinión discordante.

Esta supuesta asepsia obedece no a una falta de carga crítica —como será evidente en la misma— sino a ese escepticismo hacia las posibilidades reales que una utilización honesta de los conocimientos desde la economía pueda llevar a formular advocaciones categóricas a favor de una determinada línea de actuación de política económica. La Economía permanece en un debate continuo en torno a su alcance y límites; sobre su capacidad o no de emitir afirmaciones categóricas; sobre su pretensión o no de ciencia. Realizo esta breve introducción que lejos de ser meramente terminológica, refleja el hartazgo que a muchos de nosotros nos ha producido (y sigue produciendo) la rotundidad y, por qué no decirlo también, soberbia con que desde determinadas tribunas económicas se ha «aconsejado» a países —desarrollados o no— que guíen su política económica en la dirección «correcta», significando esta «corrección» la defensa de los intereses de los «mercados financieros» o de los grupos de poder. La vieja disputa sobre el papel que debe jugar el Estado ha sido el eje

durante décadas entre los que aconsejaban los «cambios necesarios» y los que reclamaban una mayor justicia social o un mejor reparto de la riqueza.

Entre los «consejeros» de «direcciones correctas» se han encontrado siempre los organismos económicos internacionales que —dotados de indudable buena intención y sobre todo medios— han propugnado estas soluciones tanto a países desarrollados (OCDE) como a países en desarrollo (FMI o Banco Mundial). En este último sentido ha sido alentador encontrar la crítica de Stiglitz que tras su paso como vicepresidente del Banco Mundial denunciaba las duras políticas de ajuste que se «aconsejaban» a países en desarrollo y los intereses que las movían<sup>1</sup>. En los países desarrollados, las orientaciones siempre han caído del mismo lado (alimentadas también por los bancos centrales de cada país): se ha propugnado el control de la inflación, del déficit público y sobre todo la desregulación de los mercados, en particular del mercado de trabajo. Se pueden adivinar los «consejos» antes de leerlos.

En el campo de la literatura económica, en nuestro país también nos encontramos —y continuamos encontrando— artículos que han seguido la vía de la admonición hacia una política económica única, inexorable o inevitable<sup>2</sup>. En ellos se ha propugnado de forma rotunda políticas de ajuste siempre del lado de salarios y/o condiciones de trabajo. Así, en el caso que comentamos de Fuentes Quintana y Requeijo se afirmaba que «en la economía de mercado no es posible, en la actualidad, escoger entre varias políticas de ajuste, porque sólo hay una: la que tiende a adaptar el mecanismo productivo a las nuevas circunstancias de precios y demandas relativas» (p.36). Ese discurso se fue desarrollando en instancias europeas en torno al concepto de la flexibilidad del mercado de trabajo (desde mitad de lo ochenta en la OCDE).

Es evidente que las crisis económicas tienden a generar discursos agoreros y quienes no han podido hacer triunfar sus ideas en épocas de crecimiento intentan encontrar mejor fortuna cuando la crisis económica se acerca. Una evaluación crítica de las causas del crecimiento económico nos llevaría a sopesar sus posibles fracturas. Máxime cuando —como es el caso— la causa se encuentra alejada de la actuación directa de los poderes públicos. La reiterada subida de los

---

<sup>1</sup> Stiglitz, J.E. (2002): «El malestar en la globalización», Taurus.

<sup>2</sup> Es el caso del célebre artículo «La larga marcha hacia una política económica inevitable» de Fuentes Quintana y Requeijo (1984), lectura obligada en cualquier estudio sobre la transición económica, pero que a pesar de su brillantez expositiva recogía esos viejos anhelos de los «ajustes inevitables».

tipos de interés —provocada o no— ha acelerado una serie de ajustes en sectores que eran los que habían liderado el crecimiento económico español, como son el consumo privado y el sector de la construcción. La obligada restricción del consumo y de la venta de viviendas (considerada a efectos contables como inversión) es evidente que generará un duro retroceso a la economía cuyos efectos se materializarán estadísticamente ya a comienzos de 2008. Las notas que aquí apuntamos quedan acotadas al periodo 1995—2005 dejando los dos últimos años fuera de esta dilatada época de expansión económica.

## I. UNA ECONOMÍA DE LUCES Y SOMBRAS

Este análisis de la economía española vamos a concretarlo en la evolución seguida en la última década, pues por todos es conocida la evolución anterior, y las características que presenta este último decenio no dejan de ser un tanto más difíciles de catalogar. En general, ha sido común en la evolución económica española describirla como una economía muy sensible a los ciclos económicos, de modo que los puntos álgidos y críticos eran especialmente virulentos en nuestro país en relación con otros países de nuestro entorno.

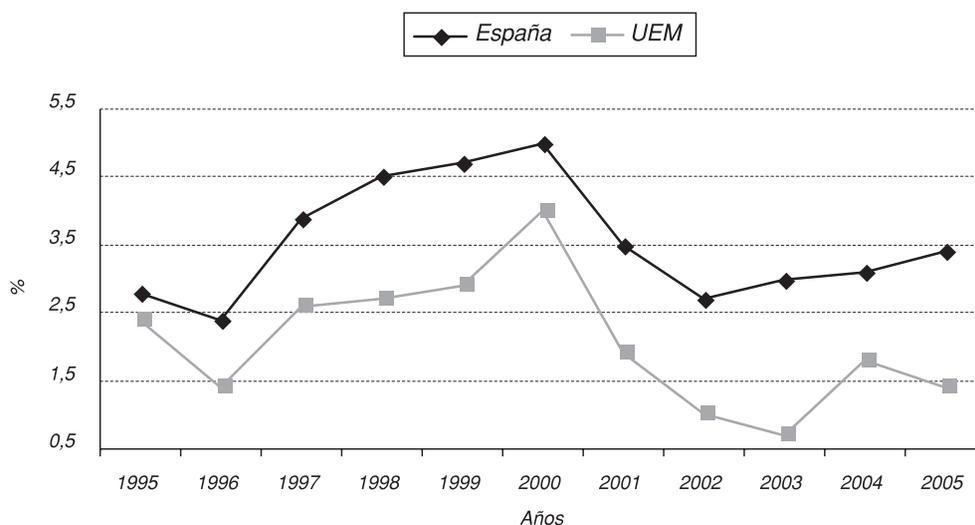
El aspecto más novedoso de la evolución seguida en esta última década ha sido el continuo crecimiento experimentado tanto medido en términos de PIB como de empleo, muy superiores al resto de países de la UE. Nos encontramos pues en una etapa de una década ya larga de continuo crecimiento, liderado en especial por una potente demanda interna (tanto del consumo, como en especial de la inversión en bienes de equipo y de construcción) que se ve frenado por un creciente déficit exterior. Las claves, pues, de una lectura de la contabilidad nacional residen en explicar los motivos de la evolución negativa del déficit exterior y en este aspecto se centran buena parte de los análisis que en los últimos años se están realizando de la economía española. Por otro lado, por vez primera nos enfrentamos a tasas de paro en torno a la media de la UE, dato inédito desde la consolidación de nuestra democracia. En estas líneas vamos a desvelar estas «luces» y «sombras» de nuestra economía.

### I.1. Aspectos positivos de la evolución económica reciente.

Resulta evidente destacar, al menos cuatro aspectos claramente positivos en esta evolución: el crecimiento del PIB, el crecimiento del número de ocupados, la evolución del PIB per capita y la de las finanzas públicas.

1. *Crecimiento del PIB.* Como hemos comentado es el dato económico más característico del período en cuanto que, desde 1997, el PIB en términos reales ha crecido por encima del 3% y siempre superior a la media de la UE y de la zona euro. Tamaño crecimiento sólo ha sido inferior en la UE al de Irlanda, cuyos niveles de crecimiento y en particular de renta per capita le han situado como el país con mayor nivel de renta per capita tras Luxemburgo. Hay que hacer notar que ya en el periodo 1981-1991 (mucho más inestable que el actual) la tasa media de crecimiento fue del 3,2% frente al 2,5% en la zona euro, diferencia en particular derivada del espectacular crecimiento de la segunda mitad de los ochenta. En el Gráfico 1 se aprecia esta evolución en la última década, siempre en comparación con los países de la zona euro.

GRÁFICO 1. *Crecimiento PIB real*

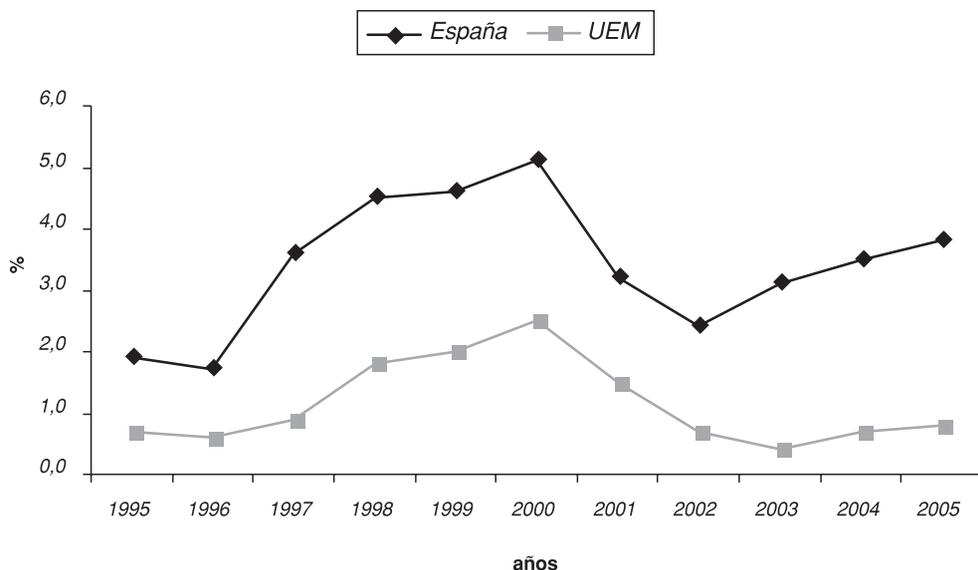


Conviene también destacar a este respecto que durante todo este periodo el crecimiento de PIB real de la UEM ha estado por debajo del de EE.UU. (salvo el año 2001) y éste por debajo del español salvo los dos últimos años. En buena medida el crecimiento más limitado en la UEM se debió a la evolución económica de Alemania y Francia que presentaron mínimas tasas de crecimiento.

2. *Crecimiento del nivel de empleo.* Si analizamos los crecimientos del empleo —del número de ocupados— en este periodo se observa una evolución similar. El aumento en el nivel de empleo ha sido en todo el periodo superior a

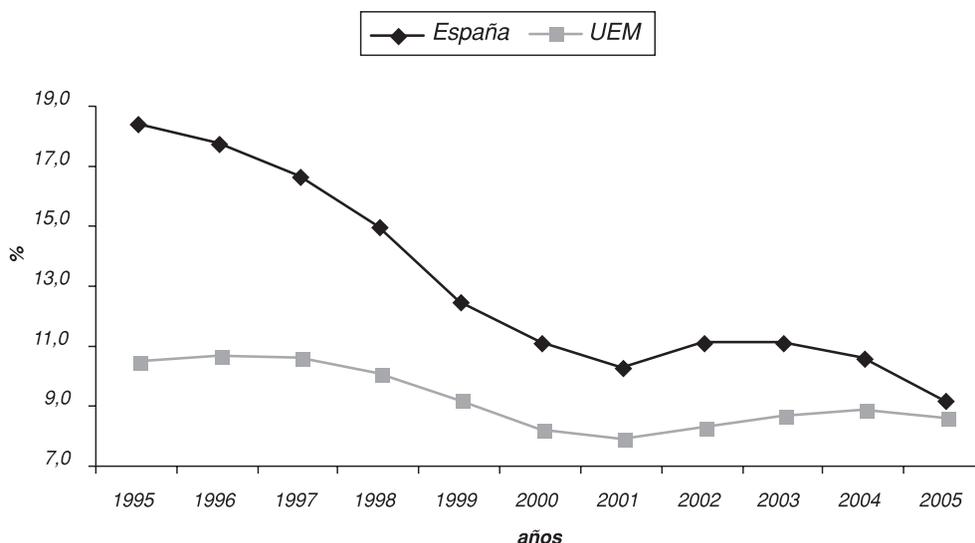
la media de la UEM: la media de crecimiento anual del empleo entre 1995 y 2005 ha sido del 3,4% en España, frente al 1,1% en la UEM. Se ha discutido en la doctrina cuál debería ser el nivel de crecimiento del PIB que permita un crecimiento del empleo: durante este periodo la elasticidad del empleo al PIB se acerca a la unidad, de modo que ritmos de crecimiento del PIB han posibilitado incrementos del nivel de empleo prácticamente en la misma magnitud. El Gráfico 2 muestra claramente esta evolución.

GRÁFICO 2. *Crecimiento del empleo*



Consecuencia de este fuerte incremento del nivel de empleo ha sido el progresivo acercamiento de nuestra tasa de paro a la de los países de la zona euro. El Gráfico 3 muestra este progresivo acercamiento —de trascendencia histórica— hasta el punto que los últimos datos disponibles, sitúan la tasa de desempleo de España al mismo nivel que la de la zona euro, en torno al 8% sobre la población activa (siempre siguiendo la tasa estandarizada que utiliza Eurostat para comparar los datos de empleo y desempleo entre países). Hay que destacar que dado el escaso crecimiento económico en estos años de Francia y Alemania —ya descrito— ambos países mantienen tasas de paro ligeramente superiores a esta cifra. De hecho sólo Eslovaquia, Polonia, Francia, Grecia, Portugal y Alemania permanecen con tasas de desempleo ligeramente superiores a la de España.

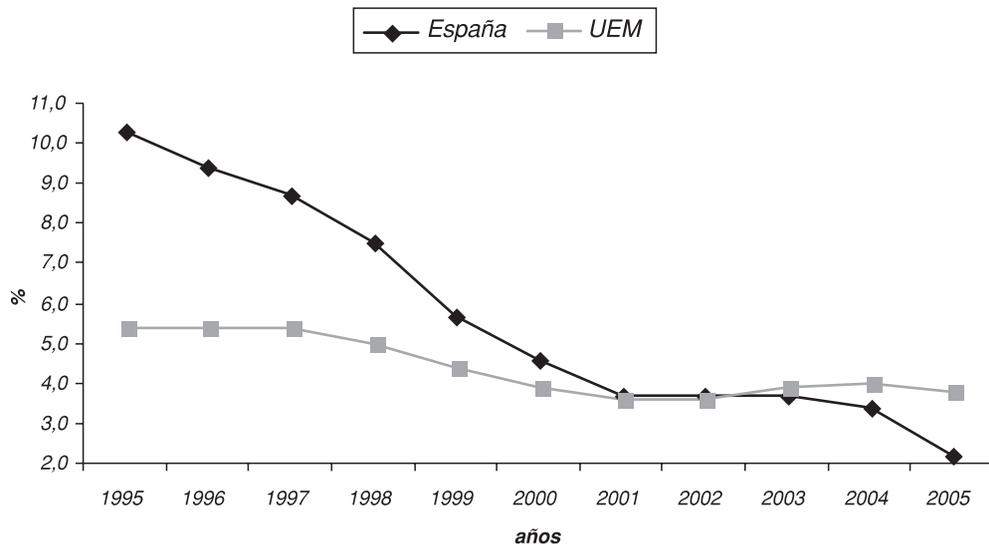
GRÁFICO 3. *Tasa de desempleo*



Es de destacar que esta evolución del desempleo se ha llevado a cabo en una fase de crecimiento demográfico, en particular debido al fuerte crecimiento de la inmigración experimentado desde el 2000. De hecho, con los datos publicados por Eurostat (2006) es el tercer país en el que más ha crecido su población en 2005 (tras Chipre e Irlanda), en un 16,6 por mil habitantes, siendo sólo un 1,8 por mil consecuencia directa del cambio natural de la población y el resto, consecuencia del incremento neto de la inmigración.

Esta evolución del desempleo se hace especialmente llamativa en el caso de la evolución de la tasa de paro de larga duración (más de un año), que ha pasado del 10,3% al 2,2%, siempre según las estadísticas armonizadas de Eurostat. Cifra que sitúa por debajo incluso de la media de la zona euro (3,8%). Este dato siempre ha sido especialmente preocupante, por cuanto indica una situación de paro estructural y que ha sido tradicionalmente elevado en nuestro país. Actualmente, dada la especial situación económica de Alemania y Francia, estos países muestran una tasa de paro de larga duración superior a la nuestra: Alemania, con un 5% y Francia con un 4%. La media de paro de larga duración en UE-25 es del 3,9%. El Gráfico 4 dibuja claramente esta evolución.

GRÁFICO 4. Tasa desempleo larga duración

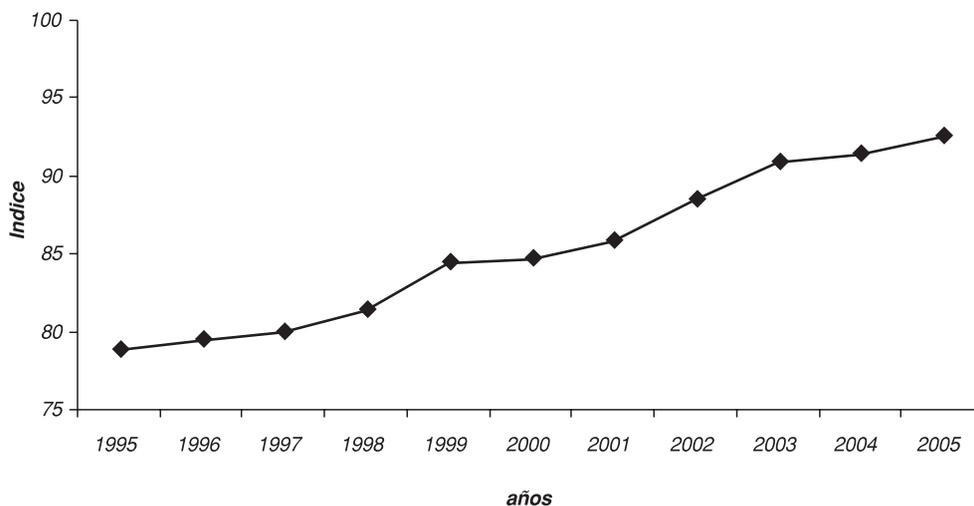


3. *Renta per capita.* Consecuencia del fuerte incremento del PIB en estos años, se ha evidenciado un continuo incremento de la renta per capita que la ha situado, prácticamente, al mismo nivel que la media de la UE. Es preciso recordar que cuando España se incorpora a la entonces CEE, el nivel de renta per capita era de 75 (media CEE= 100). La evolución de este indicador ha sido lenta y a mediados de los 90 estaba entorno a los 78. Desde entonces, la progresión ha sido continuada. Este rápido incremento —unido al resto de indicadores— ha llevado a considerar a nuestra economía como la octava economía mundial, próxima a convertirse en un país más del selecto club del G-7. Un reciente artículo de *The Economist* alababa esta evolución en el crecimiento económico español indicando que su nivel es equiparable con Canadá e Italia y que incluso superaría a Italia en 2009 en términos de renta por habitante<sup>3</sup>.

El Gráfico 5 muestra esta evolución sorprendente de la economía española en este periodo en comparación con el PIB per capita (medido en PPA) de los países de la zona euro, al igual que estamos elaborando todas las estadísticas de este estudio. En este caso, el nivel es de 92.5 sobre una renta media de la UEM de 100 (la renta media de la UE-25 para 2005 es de 94,1 en comparación con la de la UEM).

<sup>3</sup> *The Economist*, 4 de noviembre de 2006, p. 40

GRÁFICO 5. PIB per capita (UEM=100)



4. *Finanzas públicas.* Junto a estos logros, es preciso destacar la evolución de las finanzas públicas. De acuerdo con los criterios de convergencia fijados en Maastricht con objeto de la incorporación de los países a la siguiente fase de integración económica, esto es, la integración monetaria, el déficit público no debía superar el 3% del PIB y la deuda pública acumulada, el 60% del PIB. España ya cumplió estos requisitos, pero no sólo continuó con su mantenimiento sino que en el caso del saldo público ha llegado a tener superávit público (1,1% en 2005). En el caso de la deuda pública el ajuste también ha continuado llegando a sólo el 43,1%.

En los Gráficos 6 y 7 detallamos esta evolución en comparación con la evolución de estos indicadores seguida por la UE de 15 miembros (es decir, previo a la incorporación de los diez países en 2004) en cuanto que disponemos de la serie completa para estos años. Es de destacar que el empeoramiento de las finanzas públicas de la UE-15 se ha debido en buena medida a la situación económica de Francia y Alemania (si bien también tendríamos que añadir en este caso a Portugal): en los tres últimos años considerados los tres países superaron el 3% de déficit público llegando incluso al 4% (en 2003 en Francia y Alemania y en 2001 en Portugal).

GRÁFICO 6. Déficit público

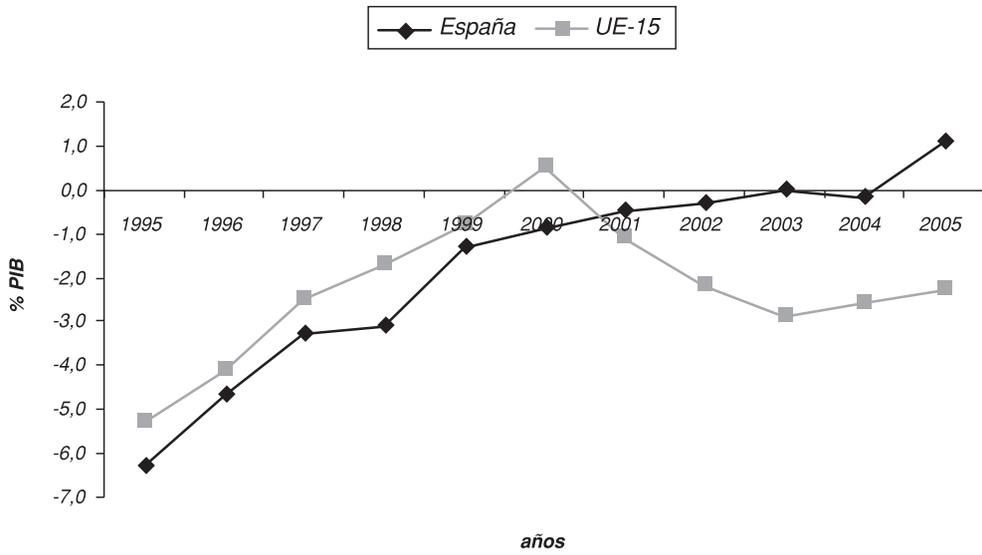
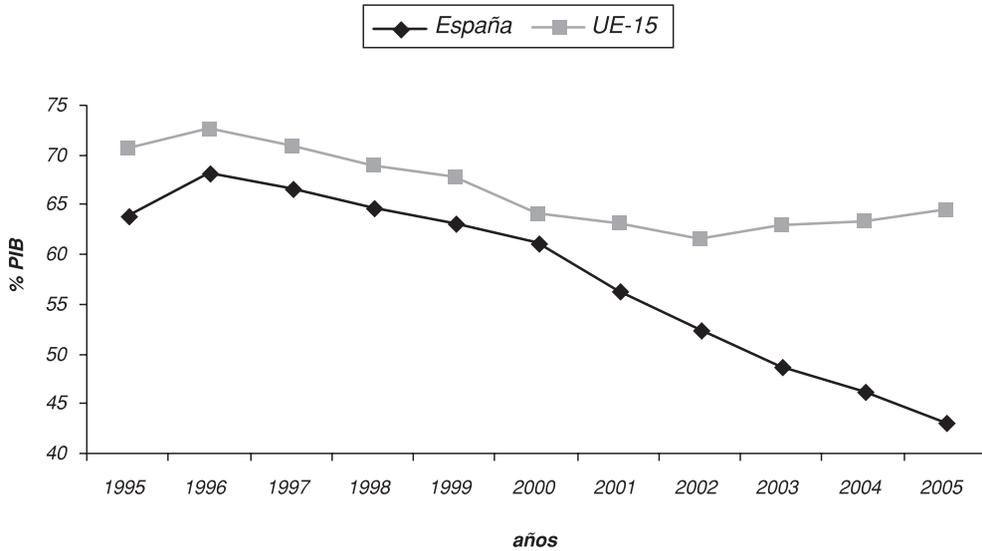


GRÁFICO 67 Deuda pública

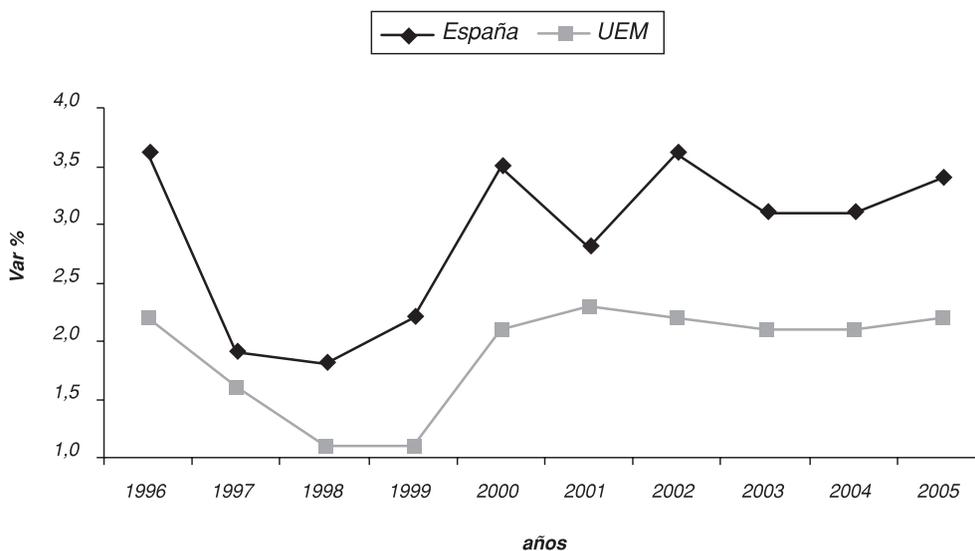


## I.2. Aspectos negativos de la evolución económica reciente

Una vez analizados los aspectos positivos del crecimiento económico español, pasamos a analizar las «sombras» de este crecimiento, a partir de aquellos aspectos que han sido subrayados tanto por estudios teóricos como por instituciones como el Banco de España, el Consejo Económico y Social o los informes de la OCDE. En concreto destacaremos cuatro aspectos: el diferencial de inflación; el peso del sector inmobiliario; el déficit exterior y la inversión tecnológica.

1. *La evolución de la inflación.* Durante esta década, la inflación —si bien controlada— ha permanecido superior a la media de los países de la zona euro. El dato es importante por los efectos que tiene sobre la competitividad de las exportaciones españolas en el exterior —y que después destacaremos—. Por otra parte, es evidente el efecto de la inflación en la demanda interior, si bien, dados los incrementos que se han evidenciado no ha sido un elemento determinante. El Gráfico 8 describe esta evolución negativa de la inflación.

GRÁFICO 8. *Tasa de inflación*



La evolución de la inflación es medida en el gráfico por los precios al consumo, correspondientes a los índices armonizados de precios. En este caso, tanto Francia como Alemania han mantenido unas tasas de inflación inferiores a la media, lo que ha provocado en estos años una tensión sobre las decisiones del Banco Central Europeo en materia de fijación de los tipos de interés. El

diferencia del crecimiento entre países de la UEM (sobre el que incidiremos posteriormente) provocaba que estos países alentaran un mantenimiento de bajos tipos de interés, mientras que España, dada la presión de la demanda interna (con fuertes incrementos del consumo privado y de la inversión) hubiera preferido un incremento paulatino de los tipos. El incremento de los tipos que se inició a fines de 2006 y ha continuado de forma consecutiva en 2007 ha empezado ya a tener efectos en la demanda interna, en concreto en el consumo. Como es sabido los datos del consumo trascienden de forma lenta percibiéndose en primer lugar en datos indirectos (tal es el caso de la ventas de automóviles o vivienda secundaria) pero ya se percibe este retroceso. Asimismo también ha sido evidente en el aumento del endeudamiento familiar y en el menor crecimiento de las ventas de inmuebles.

2. *El peso del sector inmobiliario.* Durante esta década ha sido el principal tema de debate sobre el modelo de crecimiento económico nacional el peso del sector inmobiliario en España. Sin duda, ha constituido un elemento diferencial con respecto a países de nuestro entorno, tanto por la importante contribución al crecimiento económico del país, medida por su participación en el PIB, como por su contribución al crecimiento del empleo. Todos los indicadores económicos subrayan esta importancia y así lo han hecho constar repetidamente, tanto los informes del Banco de España, como los informes sobre empleo de la UE o los de la propia OCDE.

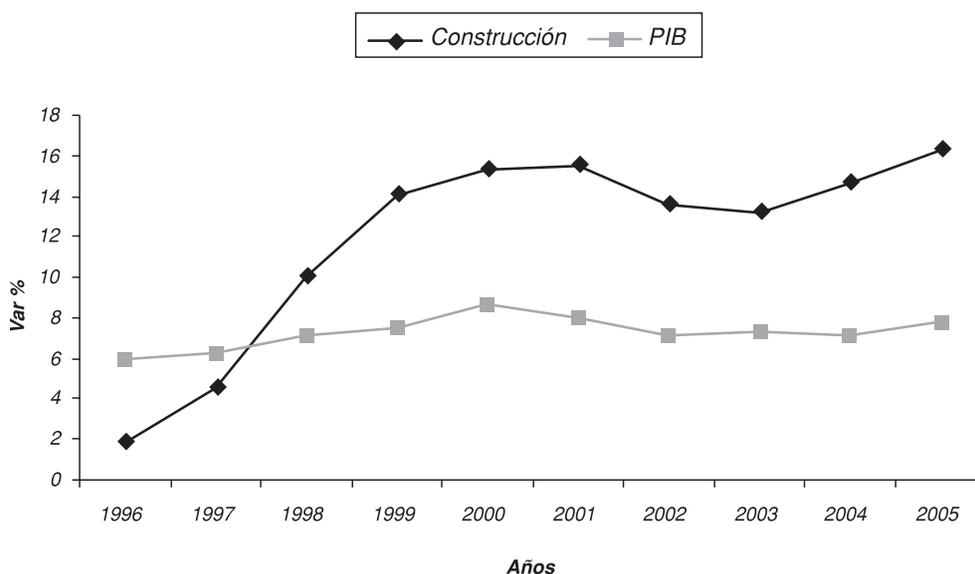
En el Gráfico 9 se comprueba cómo se ha incrementado el sector construcción en la última década. Desde 1998, los incrementos del sector construcción han sido de más de dos dígitos y el peso del sector en la economía del país ha pasado del 6% del PIB en 1996 al 7,8% en 2005 (en la UE está en torno al 5%). Si bien esta expansión inmobiliaria ya se hizo presente en la década pasada se ha hecho más evidente y fuerte en esta última década. Hasta mitad de los noventa este incremento se debió fundamentalmente a las inversiones en infraestructuras, pero desde entonces se ha debido a la inversión residencial. De hecho, la contribución de la inversión residencial al PIB nominal casi se ha duplicado, pasando del 5,9% en 1997 al 11% en 2005, como consecuencia del gran dinamismo tanto de la construcción de viviendas como de sus precios (Artola y Montesinos, 2006)<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Los autores subrayan la diferencia entre el ciclo 1985-1990 con el ciclo 1998-2005: si bien los precios subieron más en términos nominales en el primer ciclo, sin embargo, en términos reales en el primer ciclo la revalorización de la vivienda llegó al 115% respecto a 1984, en el segundo ciclo se llegó al 130% con respecto a 1997 (*Boletín Económico Banco de España*, julio-agosto 2006)..

Los motivos de tal incremento han sido muy variados, pero destacamos dos: por una parte, la consideración de la vivienda como renta permanente, como inversión susceptible de mayor rentabilidad que otros activos o inversiones; y, por otra, la progresiva disminución llevada a cabo por los tipos de interés en la última década llegando a mínimos históricos. En todo caso, los efectos sobre el endeudamiento de las familias han provocado continuas alarmas por parte del Banco de España, que van unidas por indicadores como la ratio de accesibilidad de la vivienda (definida como el cociente entre el precio medio de una vivienda y la renta bruta por hogar): en 1987 el precio de una vivienda media suponía la renta anual de tres años de una familia tipo; en 2005 este esfuerzo significa más de 6,5 años de esta renta (ibidem). Todo ello unido al excesivo endeudamiento que muestran las familias, el exceso de riesgos para las entidades financieras y una política fiscal que hasta ahora ha sido claramente favorable a la adquisición de vivienda, frente a otras opciones.

GRÁFICO 9 *Crecimiento sector construcción*

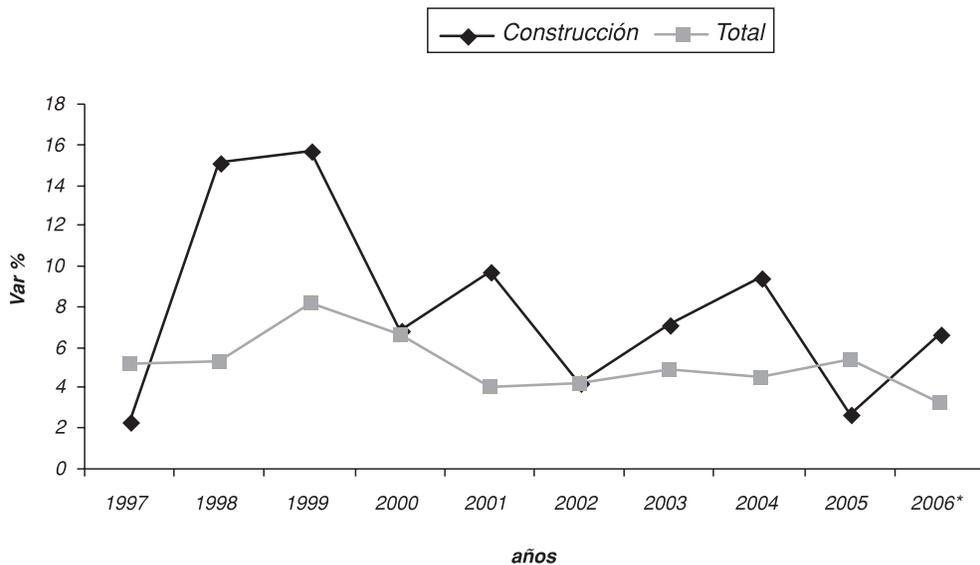


Tanto en una etapa como otra, ha destacado el incremento del parque de viviendas secundarias (entre 1981 y 1991 se incrementó en un 54% y entre 1991 y 2001 lo hizo en un 15%), así como el de viviendas desocupadas (entre 1981 y 1991 aumentó en un 6,3% y entre 1991 y 2001 lo hizo en un 33,5%).

Sin ánimo de abundar en un análisis más detallado<sup>5</sup>, es preciso destacar los efectos sobre el empleo, pues buena parte del incremento del empleo en estos años ha sido dentro del sector de construcción. Así lo destaca la UE (*Employment in Europe, 2005*) al indicar que el sector construcción como el inmobiliario han sido los principales contribuidores de la expansión del empleo en el país. De hecho, si analizamos la estructura del empleo por ramas en Europa se comprueba que en España alcanza al 12,5%, frente a una media de la UE-25 del 7,9% y es el país que tiene la mayor participación del empleo en esta rama: como ejemplo, Francia sólo tiene el 6,8%, Alemania el 7%o Italia el 8,2%.

En el Gráfico 10 se observa la evolución del incremento de empleo en el sector construcción en comparación con la evolución total del empleo en esta década. En términos absolutos, el empleo en el sector construcción pasa de 967,6 miles de empleos en 1996, a más de 2 millones (2.064 miles) en 2006.

GRÁFICO 10. *Empleo en construcción*

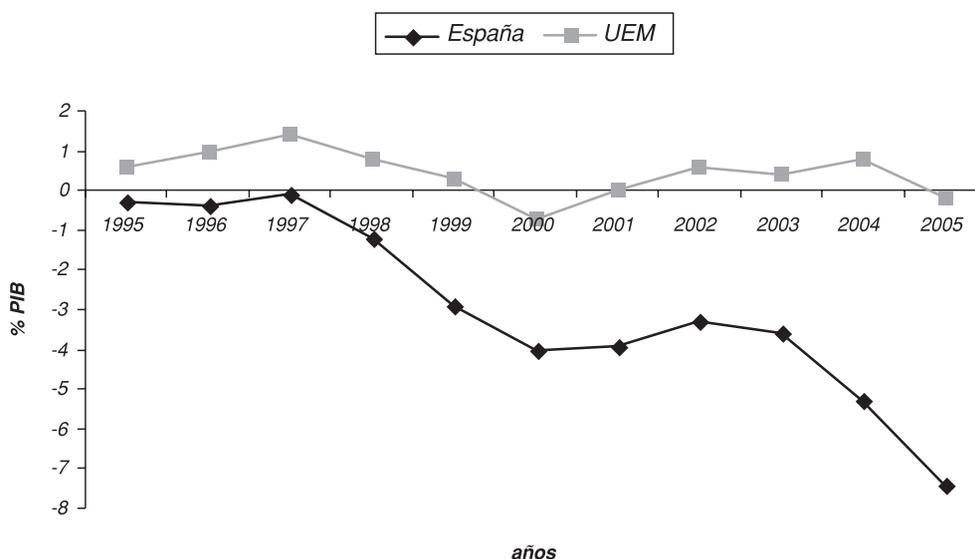


<sup>5</sup> Son reiterados los análisis al respecto que el Banco de España ha ido elaborando y publicando en los Boletines Económicos de la entidad alertando en especial sobre los efectos en el endeudamiento familiar. Asimismo, destacamos el monográfico de *Papeles de Economía Española* (núm. 109, 2006) Encontramos también menciones al respecto en el último Informe de la OCDE sobre España.

3. *El fuerte déficit exterior.* De todas las «sombras» de la evolución del crecimiento económico en España, probablemente el alcance y causas del déficit exterior haya sido el que ha generado un mayor nivel de debate. En la segunda parte de este trabajo nos centraremos en este tema con más detalle. Durante esta década ha constituido el eje sobre el que gira el diferencial del modelo de crecimiento económico de España respecto del resto de países de la UEM: mientras que en España el crecimiento económico ha tenido el impulso por la demanda interna, y que el sector exterior ha constituido un freno; en la UEM el sector exterior ha sido más dinámico.

Independientemente de las causas sobre las que después incidiremos, el déficit comercial ha superado el 6% del PIB, sin que las tradicionales partidas compensatorias de la balanza de pagos (turismo y transferencias de la UE) hayan podido reducir esta cifra. En el Gráfico 11 incluimos este diferencial en la evolución del déficit de la balanza por cuenta corriente (en % del PIB). De un déficit de 0.3% en 1995 se pasa al 7,4% en 2005.

GRÁFICO 11. *Déficit balanza c/c*



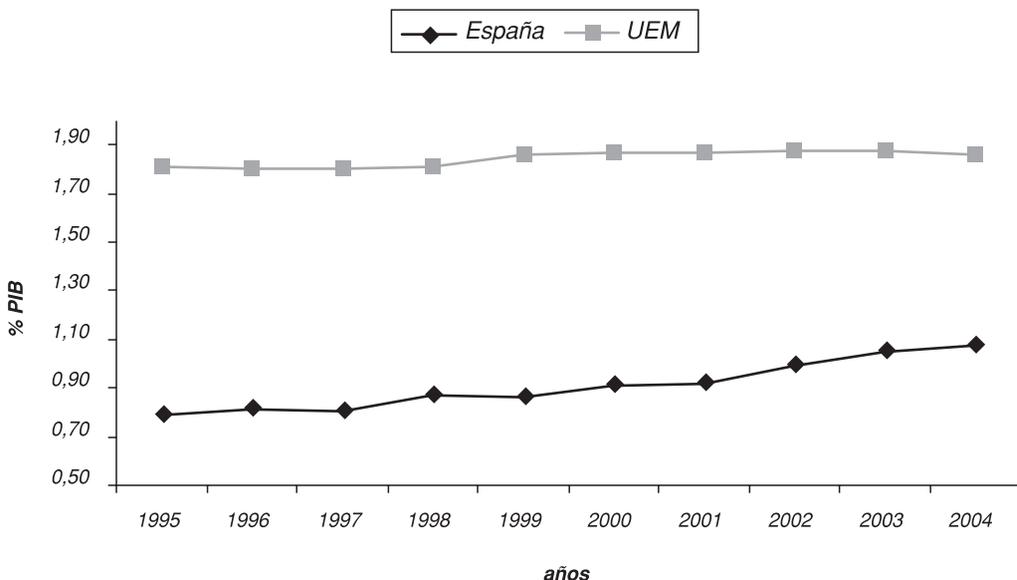
4.- *La inversión tecnológica.* Si bien las inversiones en I+D han crecido significativamente, sin embargo los indicadores todavía las sitúan en niveles muy bajos en relación con la media europea: el gasto apenas llega al 1% del PIB,

casi la mitad de la media europea (3% en EE.UU<sup>6</sup>). Este déficit tecnológico europeo ha hecho que se incluya entre los objetivos de la Estrategia de Empleo de Lisboa. En el caso español, este gasto es fundamentalmente público, derivándose de ello que el déficit tecnológico afecta en especial a las inversiones privadas de empresas (48% del gasto total, frente al 54% de la media europea y lejos del 66% fijado como objetivo en la Estrategia de Lisboa).

Este déficit tiene consecuencias en especial en el sector exterior. El peso de las exportaciones de productos de alta tecnología es en España del 5,7%, frente al 18,2% como media de la UE (CES, 2005). Este aspecto es subrayado en los debates sobre el problema del déficit exterior de España, dado que las exportaciones de productos de alto nivel tecnológico, incorporan mayor valor añadido y su precio es superior. Esto lleva a afirmar que «resulta claro que la deficiencia más acusada de la economía española se encuentra en la insuficiencia de capital tecnológico...lo que se refleja en la evolución histórica de la productividad total de los factores» (Segura, 2005).

El Gráfico 12 describe este desajuste tecnológico medido en gasto en I+D en porcentaje del PIB, el indicador más utilizado de la batería de casi una treintena de indicadores que elabora la UE sobre este tema.

GRÁFICO 12. Gasto en I+D



<sup>6</sup> En este caso habría que tener en cuenta el fuerte peso del gasto militar que puede llegar a la mitad de ese porcentaje.

## II. EL DEBATE SOBRE LOS PRINCIPALES DESEQUILIBRIOS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

Una vez expuestas las *lucos y sombras* del crecimiento económico en España y que constituye la parte principal de esta breve exposición, quisiera dedicar esta segunda parte a exponer qué tipo de medidas se proponen para superar las *sombras* del crecimiento económico.

La práctica totalidad de los análisis se centran en destacar el desequilibrio en el sector exterior como el principal de los problemas de la economía española. Tanto desde la perspectiva institucional (Servicio de Estudios del Banco de España o de otros bancos privados), como de la doctrina se han sucedido los estudios sobre los aspectos que afectan a la competitividad de la economía española y que provocan este déficit.

Pero junto a este interés, existen otros desequilibrios que podríamos denominar como *sociales*, medidos por los diferenciales en términos de estado de bienestar con respecto al resto de países de la zona euro. Nuevamente el viejo debate entre convergencia nominal y real. Los autores que centran su análisis en los problemas del sector exterior *olvidan* este tipo de desequilibrios; si bien algunos de estos últimos se han atenuado, otros subsisten y se enquistan en la política económica, ocultos en debates sobre precios y productividades. Voy a intentar exponer estos dos enfoques con objeto de que el lector/oyente elija aquél que más interesa o, al menos, los comparta, pues sin duda pueden ser compatibles.

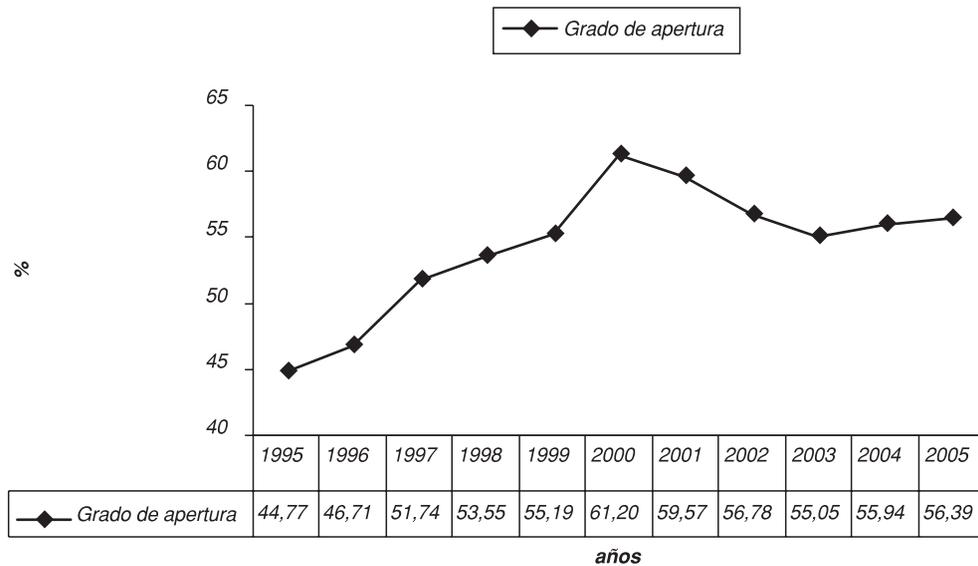
### II.1. El desequilibrio del sector exterior.

El sector exterior está centrando los principales debates económicos en España. ¿Cuáles son las causas de la pérdida de competitividad de nuestra economía? No vamos a entrar de forma exhaustiva en esta cuestión, pero podemos destacar algunas líneas.

En primer lugar conviene subrayar que España ha experimentado un rápido crecimiento en su apertura exterior, acentuado en la última década. Cuando España entra en la CEE el grado de apertura de la economía está en torno al 40% del PIB, porcentaje que se mantiene hasta mitad de los 90 en que se incrementa fuertemente hasta llegar al 56% actual, porcentaje superior al de

países como Francia, Italia o Reino Unido. El **Gráfico 13** muestra esta evolución del grado de apertura de nuestra economía respecto del exterior en la última década.

GRÁFICO 13. *Grado de apertura*



Pero, claro está que la contrapartida a este aumento de la apertura exterior ha sido que si bien han aumentado fuertemente tanto exportaciones como importaciones, éstas lo han hecho en mayor medida. A título de ejemplo, las importaciones crecieron en 2005 en términos corrientes, un 11%, mientras que las exportaciones lo hicieron en un 6%. Es más, la penetración de importaciones (importaciones sobre demanda final) ha aumentado diez puntos en la última década (del 18% al 28%).

El debate está en desentrañar las causas de este déficit. Hemos apuntado ya la propia apertura comercial, pero junto a esta causa *natural* se unen otros motivos lógicos que han llevado a esta situación:

- a) La fortaleza del euro: uno de los motivos que los teóricos (principalmente estadounidenses) apuntaban en contra de la moneda única era que imposibilitaba una actuación sobre el tipo de cambio en caso de desajus-

te exterior. Este argumento no era muy plausible pues las actuaciones sobre el tipo de cambio en los países desarrollados habían sido muy escasas (al tratarse de una medida de corto plazo con efectos posiblemente negativos a medio plazo) y en todos ellos funcionaba un sistema de tipo de cambio libre. En cualquier caso, tras la adopción del euro y unos momentos de incertidumbre iniciales, se ha consolidado un euro fuerte que puede afectar a las exportaciones. En el caso español, éste tampoco puede ser un argumento dada la fuerte concentración del comercio exterior en países de la zona euro.

- b) La elevada dependencia energética de nuestra economía. De hecho se ha cuantificado que el petróleo significa un 40% del incremento del déficit comercial.
- c) La fuerte presión de la demanda interna. Quizá sea éste el factor externo más claro. El empuje del consumo privado y la inversión, consolidado en el tiempo han provocado fuertes incrementos de las importaciones.

Pero, junto a estos factores autónomos o externos existen otros factores ligados directamente al sector exterior y sobre los que se han concentrado los estudios. De este modo se traslada el debate del crecimiento económico a un debate sobre la competitividad de la economía española.

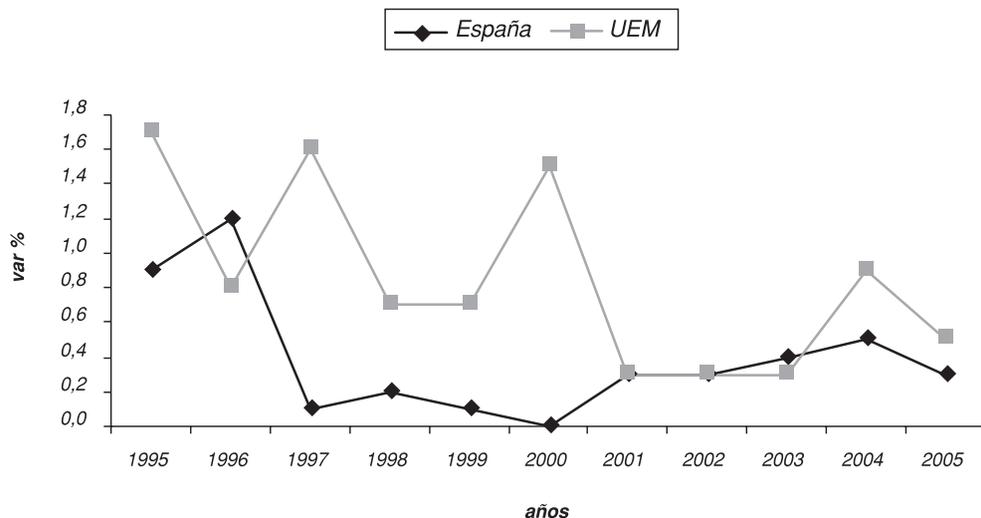
El debate sobre la competitividad de la economía de un país es largo y complejo. En general se distinguen dos tipos de competitividad: la ligada a precios y costes; y la competitividad industrial. Curiosamente esta última ha mejorado sensiblemente en estos años. Se entiende por competitividad industrial aquella que incluye otros factores además de los precios (calidad, dotación de factor humano, diseño, diferenciación del producto) y se mide por la cuota de mercado. En los últimos quince años se ha producido una lenta pero continua ganancia de cuota de mercado de las exportaciones a nivel mundial tanto en términos nominales como reales: del 1,6 en 1990 al 2,2 en 2004 con un ligero retroceso en los dos últimos años (Mejía, 2005).

Sin embargo, si nos atenemos a la competitividad precio, la situación es diferente. La diferente evolución de la inflación en España frente a nuestros socios y los costes laborales han provocado una disminución de nuestra competitividad. Deterioro de la posición competitiva que ha sido mayor en relación con los costes laborales unitarios que con los precios.

Por otra parte, a esta explicación de la pérdida de competitividad vía precios y costes se añaden otros dos argumentos:

- a) Diferente estructura sectorial en el comercio exterior. Así en las exportaciones dominan productos procedentes de la industria tradicional y con escaso nivel tecnológico; mientras que las importaciones proceden de sectores de alta incorporación tecnológica.
- b) Por otra parte, también se insiste en la caída de la productividad del trabajo. Este tema es muy debatido dadas las dificultades de medición de la productividad. En el Gráfico 14 se observa esta caída de la productividad, pero también la gran volatilidad que muestra.

GRÁFICO 14. *Productividad del trabajo*



Para concluir someramente este apartado, quiero destacar que un análisis de este tipo deja la responsabilidad del desequilibrio exterior en la oferta, esto es en las rigideces de salarios consecuencia de esta pérdida de competitividad y del desequilibrio exterior.

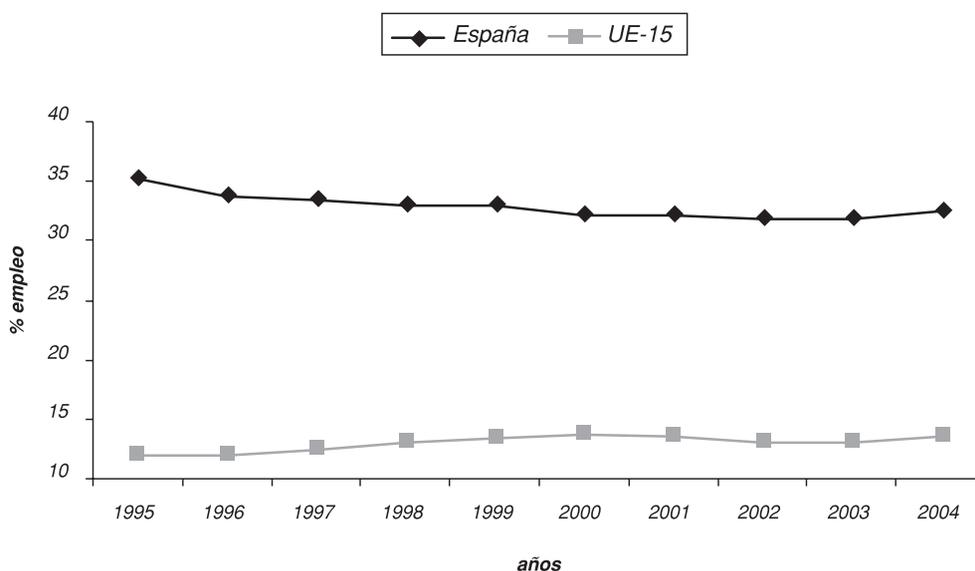
## II.2. Otros desequilibrios: el desequilibrio social

Como comentaba anteriormente no se hace mención a otros indicadores que también afectan a la economía del país y que también presentan evoluciones diferentes respecto de nuestro entorno. Entre ellos, podemos destacar:

1. El peso de la contratación temporal.
2. La escasa tasa de empleo.
3. La importancia del gasto social.
4. Otros indicadores sociales.

1. *El peso de la contratación temporal.* Desde que se aprobara la reforma del Estatuto de los Trabajadores de 1984 en que se configuraron e incentivaron una amplia variedad de formas de contratación temporal, la tasa de temporalidad desde el inicio se disparó a niveles que triplicaban la media de la UE. Esta temporalidad afectaba a todos los sectores económicos y edades y era ligeramente superior en el caso de mujeres. Hasta la reforma de 1997, 95 de cada 100 contratos que se firmaban, lo eran por tiempo determinado; y después se ha podido llegar a que esta cifra se rebaje hasta 90 de cada 100. Ciertamente la temporalidad es la principal nota distintiva del mercado de trabajo español frente al de nuestros socios comunitarios. El Gráfico 15 muestra esta diferente evolución, con datos de Eurostat.

GRÁFICO 15. *Tasa de temporalidad*



La reforma de 1997, tras un comienzo esperanzador, simplemente atenuó de forma muy leve esta tasa que descendió al 31,67% en 2002; desde entonces continuó creciendo levemente hasta el actual 34,6% del tercer trimestre de 2006, la mayor de la década.

El Acuerdo para la Mejora del Crecimiento y del Empleo de mayo de 2006 —también suscrito por todos los agentes y que entró en vigor el 1 de julio— insiste aún más en impulsar la estabilidad en el empleo, mediante subvenciones a la conversión de contratos temporales en fijos. El objetivo previsto se orientaba a reducir la tasa de temporalidad a un nivel entre el 26 y 27% para 2008; los primeros datos observados para el tercer trimestre de 2006 son desalentadores, al incrementarse levemente la tasa de temporalidad del 34,4 en el segundo trimestre al 34,6. Aún es pronto para comprobar los resultados, pero habría que pensar que es tal el asentamiento de una práctica que parece no responder a otro tipo de incentivos.

2. *La escasa tasa de empleo.* La Estrategia de Empleo de Lisboa de la UE fijó una serie de objetivos de carácter económico, sintetizados en 14 indicadores. Entre ellos, en materia de empleo se utilizan dos: aumentar la tasa de empleo y más concretamente la tasa de empleo de mayores de 55 años. Ha sido una constante en nuestro mercado de trabajo presentar bajas tasas de actividad y empleo, en particular en la mujer. Si bien se han mejorado notablemente estas cifras, sin embargo, aún muestran un claro diferencial con los países de la UE. El Cuadro 1 resume las principales diferencias en función de los objetivos descritos.

CUADRO 1. Objetivos de empleo

	UE	ESPAÑA
<b>Tasa empleo total</b>	<b>70%</b> en 2010 <b>67%</b> en 2005	<b>61,1 %</b> (2005)
<b>Tasa empleo mujer</b>	<b>60%</b> en 2010 <b>57%</b> en 2005	<b>48,5%</b> (2005)
<b>Tasa empleo edad avanzada</b>	<b>50%</b> en 2010	<b>41,7%</b> (2005)

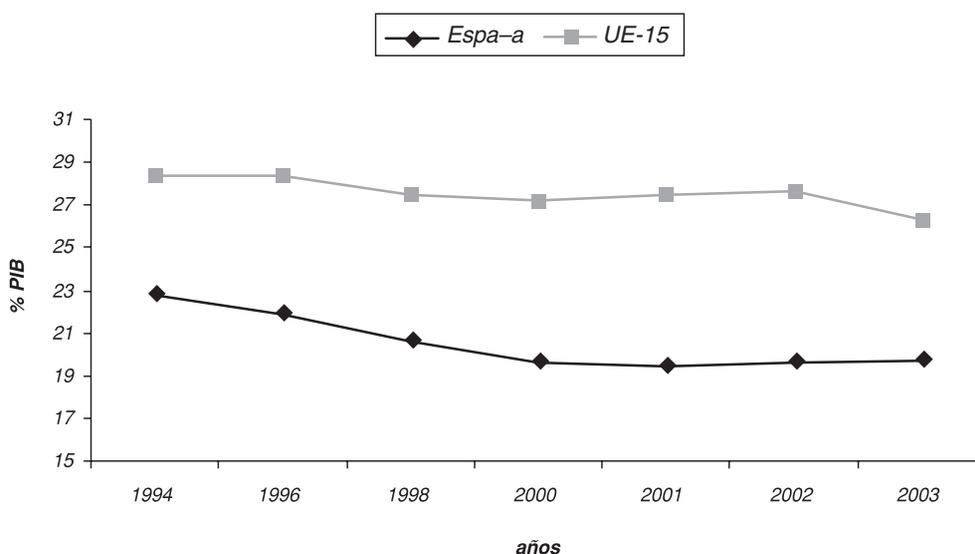
Se observa claramente el alejamiento aún existente respecto de los objetivos previstos por la UE, especialmente en la tasa de empleo de mujer (aún muy lejos del 60%) y también de la tasa de empleo total (9 puntos por debajo).

3. *El gasto social.* Uno de los indicadores con frecuencia utilizados por los investigadores en temas sociales para sustentar las diferencias en la estructuración y consolidación del Estado de bienestar en España con respecto a la UE,

es el diferencial de gasto social que muestra nuestro país. Si bien en las dos últimas décadas éste ha crecido considerablemente de modo que nuestra estructura de gasto es comparable con la del resto de países comunitarios, sin embargo, el gasto social figura aún entre los más bajos de la UE-15.

De acuerdo con los últimos datos disponibles<sup>7</sup>, España es el tercer país con menor gasto social (medido tanto en % del PIB como en gasto per capita) de los países de UE-15, sólo por encima de Irlanda y Portugal. Si nos centramos en el gasto social en % del PIB entre 1994 y 2003, en España bajó tres puntos porcentuales (del 22,8% al 19,7%) y en la UE dos puntos (del 28,4% al 26,3%), incrementándose la diferencia entre ambos a 6,6 puntos porcentuales. El Gráfico 16 muestra este diferencial.

GRÁFICO 16. *Gasto protección social*



Esto obedece a que, si bien el incremento en gasto social ha sido notable desde mitad de los ochenta, sin embargo, la configuración de un estado de bienestar como el europeo ha sido más lenta y, por desgracia, se ha paralizado en los últimos años. Nuestra convergencia nominal ha sido más rápida y exitosa que la convergencia real, en particular en la consolidación de una protección social similar al resto de países.

<sup>7</sup> Eurostat, «Social Protection in the European Union», *Statistics in Focus* 14/2006.

4. *Otros indicadores sociales.* No vamos a entrar en el tema, pero podemos extraer conclusiones similares respecto de nuestro *desequilibrio social* respecto a UE-15, si atendemos a otros indicadores tales como el salario mínimo, las desigualdades salariales, o los datos sobre pobreza y riesgo de exclusión social. En todos ellos, los avances han sido significativos, pero los niveles de carencia y sobre todo de divergencia respecto del resto de países se mantienen.

## CONCLUSIONES

En estas líneas hemos tratado de sintetizar a grandes rasgos la evolución seguida por la economía española en la última década. Las anteriores etapas de crecimiento económico de nuestra economía han sido profundamente estudiadas y permanecen claras en el debate económico. Esta etapa presenta algunas singularidades. La principal es que el comportamiento de nuestra economía ha sido la de una economía potente que ha mostrado un crecimiento continuado durante la década (algo inusual) y que sus principales datos macroeconómicos la pueden situar dentro de las siete principales economías del mundo.

Sin embargo, esta evolución ha mostrado algunos signos preocupantes para todos los especialistas. Así se ha destacado sobre todo el déficit exterior y la incidencia del crecimiento inmobiliario como uno de los principales pilares del crecimiento económico español. Junto a ello, el diferencial de inflación y el déficit tecnológico, dibujan *sombras* en esta espectacular evolución.

Pero, he incidido en especial, en el tratamiento por parte de instituciones y doctrina de los desequilibrios económicos y su atenuación. Todos ellos han incidido en el desequilibrio exterior. El fuerte déficit exterior está centrando el debate actual sobre nuestra economía y ello lleva a concentrar las explicaciones en dos polos: el tradicional del diferencial precios/costes; y el más novedoso de la competitividad centrado en la concentración de las exportaciones en sectores con débil impacto tecnológico y la carencia de dotación de capital humano de nuestra economía, unido todo ello a la evolución de la productividad cualesquiera que sea la forma de medirla. Tal análisis concentra todos los desequilibrios de nuestra economía exclusivamente en el sector exterior y esto nos lleva irremediablemente en encontrar soluciones en la evolución salarial o ¡cómo no! en las rigideces de los mercados de trabajo. Por ello, propongo que un análisis de los desequilibrios de la economía española debe referirse a todos los desequilibrios (y no sólo al exterior), de modo que también tengan cabida en el análisis

los problemas diferenciales del mercado de trabajo (tasa de temporalidad y tasa de empleo) o la incidencia del gasto social. Persiste, pues, un *desequilibrio social* en España respecto de la zona euro o de UE-15 que si bien ha disminuido con el tiempo, está latente y los diferenciales se mantienen en estas dos últimas décadas. Al abrir el objetivo de nuestra visión, las posibles soluciones a los desequilibrios cambian y los objetivos de las políticas económicas también.

## BIBLIOGRAFÍA

- BRAVO, S. y GORDO, E. (2005): *El análisis de la competitividad*, Servicio de Estudios del Banco de España (2005): *El análisis de la economía española*, capt. 17. Alianza Editorial.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL: *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral*, Ed. CES.
- DE LA DEHESA, G. (2005): «Perspectivas del empleo y la productividad en España», *Información Comercial Española*, núm. 826, pp. 483-499.
- FUENTES, E. y REQUEIJO, J. (1984): «La larga marcha hacia una política económica inevitable», *Papeles de Economía Española*, 21, 2-39.
- MEJÍA, P. (2005): «La internacionalización de la economía española: retos del sector exterior y de la política comercial», *Información Comercial Española*, núm. 826, pp. 379-395
- NADAL, A. (2005): «La competitividad de la economía española», *Información Comercial Española*, núm. 826, pp. 435-450.
- OECD (2005): *Economic Survey. Spain*. OECD.
- SEGURA, J. (2005): *Rasgos básicos de la economía española*, de Servicio de Estudios del Banco de España (2005): *El análisis de la economía española*, capt. 3, Alianza Editorial.
- STIGLITZ, J.E. (2002): *El malestar en la globalización*, Ed. Taurus.

**Vicente Donoso**

Competitividad exterior  
de la economía española



*Vendedor de muñecos*, Francisco de Goya

---

El comercio exterior español tiene un doble carácter. Por una parte, las muestras inequívocas de competitividad, mediante el avance del bienestar de los españoles y la ganancia de cuotas; por otra, la debilidad crónica de su saldo, agravado en el actual contexto de la Unión Europea. Hacer frente a esta suerte de esquizofrenia comercial requiere políticas de largo plazo, entre las que hay que resaltar la introducción del progreso técnico acorde con la importancia de España, y el despliegue de capacidades comerciales y de marketing, aprendiendo en esto de competidores tan señalados como Francia o Italia.

**S**I hay algún rasgo definitorio de la cuenta corriente de España con el exterior es la regularidad de los saldos que la componen, pues desde 1960 se producen los siguientes resultados: el saldo de mercancías es siempre negativo; el saldo de servicios es siempre positivo debido al superávit permanente del turismo; el saldo de las rentas factoriales es siempre negativo, no obstante el esperanzador resultado de que las rentas de inversiones directas hayan arrojado superávit por primera vez en 2003; y finalmente, el balance de las transferencias internacionales es siempre positivo, por las remesas que enviaban a España los emigrantes y, posteriormente, por las transferencias de la Unión Europea, aunque esta afirmación requiere desde hace unos años un matiz importante. Pues, en efecto, la disminución de las entradas por remesas de españoles en el extranjero y la caída de las transferencias corrientes de la UE, junto con el notable aumento de las salidas por las remesas de los no residentes hacia el extranjero, han provocado que el saldo de transferencias corrientes se haya tornado negativo en tiempos recientes, perdiendo su función compensatoria en la cuenta corriente. Por el contrario, si se suman las transferencias de capital, el balance conjunto sigue siendo todavía positivo. Esta combinación de signos conduce a que en la cuenta corriente más la de capital [cuyo saldo determina la capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la economía con el exterior] se alternen los déficit y los superávit, aunque con mayor predominio de los déficit, lo que obliga a endeudarse en el extranjero. Pues bien, un análisis de nuestra cuenta corriente muestra que el núcleo del problema radica sobre todo en la *permanente debilidad de la balanza de mercancías*, que sólo en determinados años ha sido compensada totalmente por el turismo y las transferencias.

Una segunda reflexión es que, para abordar la solución del problema endémico del déficit comercial, el cambio en las normas internacionales, el proceso de creciente integración y las transformaciones de la economía española aconsejan —como se argumentará en las páginas que siguen— volver la vista hacia las medidas que estimulen la competitividad empresarial exterior, con preferencia a las tradicionales de carácter macroeconómico de corto plazo.

Para desarrollar esta cuestión se ha distribuido la exposición en los siguientes apartados: en primer lugar, se comenta el concepto de competitividad exterior y las condiciones que implica; en segundo lugar, se analiza la competitividad a través del precio y se aplica a la economía española. En tercer lugar, se analiza igualmente la competitividad mediante instrumentos diferentes del precio, y se compara con la información sobre España; en cuarto lugar, se introducen algunas reflexiones fundamentales sobre la política de comercio internacional que necesita España, y finalmente se concluye con el resumen de los dos rasgos más definatorios de la situación del comercio exterior español.

## COMPETITIVIDAD Y COMERCIO EXTERIOR

La definición de *competitividad* que se va a utilizar es la siguiente: capacidad de un país (o, en su caso, una empresa) para aumentar su cuota de mercado mundial al mismo tiempo que aumenta la renta por habitante de sus ciudadanos.

La anterior definición, al incluir expresamente la mejora del nivel de vida de los ciudadanos, excluye que la ganancia de cuota de mercado se base en mecanismos espurios, entre los que sobresalen, por su importancia y frecuencia de uso, la disminución de plantillas, la rebaja de salarios y las devaluaciones competitivas. Naturalmente, esta proscripción no prohíbe una instrumentación estratégica de los costes laborales y de la moneda que sea compatible con la mejora del bienestar de los ciudadanos.

Como argumentaremos más adelante, ateniéndonos a los criterios establecidos, poca duda cabe de que España, en las décadas recientes, ha conseguido con un éxito notable juntar bienestar y ganancia de mercado. Este éxito innegable no suprime cierta preocupación entre los expertos, debido a la presencia de factores crónicos que matizan el futuro de nuestro crecimiento en el contexto europeo. Entre estos factores crónicos, cabe citar:

- a) Los continuos déficit comerciales que han acompañado el desarrollo español: no existe ni un solo año con superávit en nuestra balanza de mercancías, desde 1960.
- b) El recurso regular a las devaluaciones para compensar la pérdida de competitividad y tratar de frenar el deterioro del saldo comercial. Entre 1957 y 1995 se realizaron 9 devaluaciones para intentar recuperar al menos parte de la competitividad perdida por el diferencial de inflación.

- c) El empeoramiento del saldo comercial y corriente que ha tenido lugar (con alguna pequeña mejora transitoria) desde la introducción del euro en 1999.

Los puntos (b) y (c) resaltan que las actuales condiciones europeas y mundiales fuerzan a vigilar aún más los mecanismos de la auténtica competitividad, debido a las restricciones en la utilización de instrumentos tradicionales de ajuste y ganancia de cuota de comercio que implican. Como ejemplos destacados recuérdense los siguientes: la no existencia de tipo de cambio frente a los socios de la Unión Monetaria, entre los que se encuentran los mercados más importantes (Alemania, Francia, Italia, Portugal), y la imposibilidad de utilizar, autónomamente, el tipo de cambio nominal frente a los países que no pertenecen a la zona euro. Además, añádase la no disponibilidad de los instrumentos arancelarios y no arancelarios para la protección del mercado, al estar también transferidas las competencias a las autoridades de la Unión.

Por otra parte, la pertenencia a la Unión Monetaria se desarrolla en paralelo con la creciente liberalización e integración de los mercados mundiales, merced a la actuación de las organizaciones multilaterales tipo Organización Mundial del Comercio. Esto significa una mayor competencia de otros países desarrollados de la OCDE, área que concentra más del 80% del comercio español; pero también una mayor facilidad de acceso de los productos de los países en vías de desarrollo, en general de bajos salarios, que competirán en precio con una parte de los productos españoles dentro y fuera de nuestras fronteras.

De las consideraciones anteriores se desprenden, al menos, dos conclusiones en relación con el tema de este trabajo: por una parte, la necesidad de enfrentarse al futuro comercio con los países desarrollados sobre bases distintas, o al menos no exclusivamente identificadas, con productos de bajo precio; por otra, la necesidad de innovar en aquellas industrias expuestas a la competencia de los países en vías de desarrollo, puesto que las condiciones de la Unión Europea harán difícil que se pueda competir con los citados países, de modo permanente, mediante bajos salarios.

## COMPETITIVIDAD A TRAVÉS DEL PRECIO

Existen dos formas básicas de competitividad, que denominaremos competitividad *precio* y competitividad *estructural*. Ambas formas ni son excluyentes ni

pueden deslindarse en la práctica de modo perfecto. Su consideración separada obedece, sobre todo, a conveniencias de la exposición y a ventajas de claridad en las recomendaciones de la política económica, ya que los factores que impulsan una y otra forma son diferentes.

Entenderemos por *competitividad-precio* la capacidad de un país (o, en su caso, de una empresa) para ganar cuota de mercado mundial, debido a que sus precios unitarios son más bajos que los de sus competidores internacionales. Inversamente, puede decirse que el país o la empresa están perdiendo competitividad cuando sus costes y precios suben más que los de sus competidores. En el cuadro 1 se esquematizan aquellos elementos que pueden influir en la formación del precio en las operaciones internacionales.

CUADRO 1. *Factores que afectan a los precios de las empresas en los mercados internacionales*

---

**EXTERNALIDADES:**

- Transportes
- Comunicaciones
- Otras infraestructuras
- Servicios a las empresas

**ECONOMÍAS DINÁMICAS:**

- De experiencia
- De aprendizaje

**ECONOMÍAS DE ESCALA:**

- Internas a las empresas

**OTROS FACTORES DEL PRECIO:**

- Costes laborales
  - Costes de inputs intermedios
  - Costes financieros
  - Tipo de cambio de la moneda
- 

Una de las formas más habituales de cuantificar la competitividad de un país a través del precio consiste en analizar la evolución del Índice de Tendencia de la Competitividad (ITC)<sup>1</sup>. Como se comprueba en la información empírica, los 15

---

<sup>1</sup> El Banco de España define el ITC de la siguiente manera:  $IPR \times IP\text{€}/100$ .

Siendo: IPR= Índice de Precios Relativos España/extranjero.

IP€= Índice de tipo de cambio ponderado del euro (entendido como cantidad de moneda extranjera por cada euro). Así definido, una subida del ITC implica que las exportaciones españolas pierden competitividad.

CUADRO 2. Índice de Tendencia de la Competitividad (ITC) de España calculado con IPC

Período	Frente a la OCDE Índices 2000 = 100			% variación ITC
	IPR	IP€	ITC	
1991	99,59	101,30	100,89	-19,60
1992	100,25	100,19	100,44	-0,44
1993	100,30	101,01	101,31	0,86
1994	101,05	103,33	104,41	3,06
1995	101,56	105,88	107,53	2,99
1996	102,01	105,10	107,22	-0,29
1997	100,69	101,35	102,06	-4,81
1998	99,66	102,13	101,78	-0,27
1999	99,56	102,05	101,61	-0,17
2000	100,00	100,00	100,00	-1,58
2001	100,39	101,08	101,47	1,47
2002	100,75	102,06	102,82	1,33
2003	101,41	105,39	106,88	3,95
2004	102,30	106,17	108,61	1,62
2005	103,49	105,79	109,49	0,81

Fuente: Subdirección General de Análisis, Estrategia y Evaluación.

últimos años han supuesto una pérdida de competitividad de la economía española, medida a través de los precios expresados en moneda común (cuadro 2).. En concreto, desde el año 2000, frente a los países miembros de la OCDE, la pérdida ha sido de casi 10 puntos porcentuales. En este resultado han pesado ambos componentes del ITC: por una parte, un incremento de los precios superior en España, de acuerdo con el frecuente diferencial adverso de inflación de nuestro país en relación sobre todo con los países más adelantados. Pero también se comprueba en la información empírica que la mayor parte de la pérdida de competitividad (61%) ha sido provocada por la apreciación del euro frente al conjunto del resto de monedas de los países de la OCDE; un proceso que empieza a manifestarse en 2001, y que, desde entonces, no ha cesado hasta situar el cambio en el entorno de 1,4 dólares por euro.

## COMPETITIVIDAD ESTRUCTURAL

Cada vez es más frecuente que el desarrollo de estrategias competitivas de países y empresas atienda a aspectos diferentes del precio internacional, basán-

dose en la experiencia de que los consumidores se mueven, desde luego, por el precio, pero que éste no es el único, ni en muchos casos, el más importante de los factores que estimulan la demanda. Sino que ésta se fomenta, de forma cada día más frecuente, a través de una variedad de mecanismos diferentes del precio. A este tipo de estrategia podemos denominarla *competitividad estructural*, entendiendo por tal la capacidad de un país para ganar cuotas del mercado mundial, valiéndose de instrumentos distintos del precio. Inversamente, puede decirse que la ganancia de cuota de mercado es un indicador de la competitividad de un país. El conjunto de prácticas encaminadas a ganar competitividad estructural puede condensarse en el término *diferenciación de productos*. El cuadro 3 resume los aspectos más relevantes de estas prácticas, y nos proporciona el esquema que seguirá la exposición. También aquí conviene advertir que la separación de ambas modalidades (vertical y horizontal) tiene sobre todo un interés analítico y práctico en cuanto que facilita el diseño de las políticas pertinentes.

CUADRO 3. *Modalidades de diferenciación de los productos*

---

**I. VERTICAL O EN LA PRODUCCIÓN:**  
(Empleo de más factores productivos)

*Instrumento:*

- Tecnología: producto, proceso, diseño

*Formas de presentación:*

- Nuevas funciones de uso
- Superior calidad
- Mejor diseño técnico

**II. HORIZONTAL O EN EL MERCADO**  
(Igual cantidad de factores productivos,  
pero distinta combinación)

*Instrumentos:*

- Imagen y marca
- Publicidad y promoción
- Redes comerciales
- Servicios postventa

*Formas de presentación:*

- Diseño estético diferente
  - Signo de status social
  - Facilidades de compra y reparación
-

Empezando por la *diferenciación vertical*, un país (o una empresa) puede singularizar su producto en la fase productiva mediante la utilización de más capital y más trabajo por unidad de producto. Ello dará como resultado una o varias de las siguientes alternativas: un producto con más funciones de uso, con mayor calidad, o con superior diseño técnico. Cabe presumir que estas características añadidas harán más atractivo el bien a los clientes, elevando con ello la elasticidad-renta en beneficio de las exportaciones del país o de la empresa.

Para aproximar tanto la importancia de este tipo de transacciones cuanto las posibilidades que tiene España de utilizar la diferenciación vertical, como arma competitiva, pueden utilizarse las cifras y los conceptos del comercio intraindustrial. En cuanto a lo primero, la *importancia* que han cobrado hoy día los bienes diferenciados en el comercio de los países desarrollados se refleja en la continua elevación de los índices del citado *comercio intraindustrial*; es decir, de un comercio que se realiza en un mismo tipo de productos (por ejemplo, automóviles de turismo), pero con diversas variedades o gamas. En el cuadro 4 se aprecia que casi el 50% del comercio total de España está compuesto por intercambios de bienes pertenecientes a las mismas industrias, y que el 48,5% del comercio con los países de la Unión Europea es también de naturaleza intraindustrial.

CUADRO 4. *Comercio intraindustrial de España*  
(En porcentaje del total. 8 dígitos de la clasificación Taric)

Área	Total	Horizontal	Vertical		
			Gama alta	Gama baja	Total
MUNDO	49,9	38,9	22,3	38,6	60,9
UE-15	48,5	42,3	20,8	36,6	57,4
OCDE	47,9	41,4	20,5	37,9	58,4

Fuente: Adaptado de Carrera (1997).

En cuanto al segundo aspecto, esto es, a *las posibilidades* de España para competir en bienes *diferenciados verticalmente*, un indicador habitual es medir el porcentaje de bienes que en el comercio intraindustrial del país tienen precios que difieren más del 15% respecto de los de sus competidores. Pues bien, los datos de España muestran que el 60,9% del comercio intraindustrial total y el

57,4% del comercio intraindustrial con la UE-15 es de naturaleza *vertical* (cuadro 4). A su vez, el comercio intraindustrial vertical se suele segmentar, a efectos de profundizar el análisis, en *vertical de gama alta*, cuando el producto español de exportación tiene un precio unitario más de un 15% superior al del producto importado equivalente; y *vertical de gama baja*, cuando el precio unitario del producto exportado español es más de un 15% inferior al del bien similar importado. Se supone que cuanto más parecidos sean los países que comercian en nivel de desarrollo menor será la fracción de comercio vertical en el comercio intraindustrial y mayor la de naturaleza horizontal. Esto quiere decir que España, cuyo comercio es mayoritariamente vertical, y más en concreto vertical de gama baja (véase el cuadro 4), tiene un menor nivel de desarrollo tecnológico que el promedio de los socios comerciales con los que competimos.

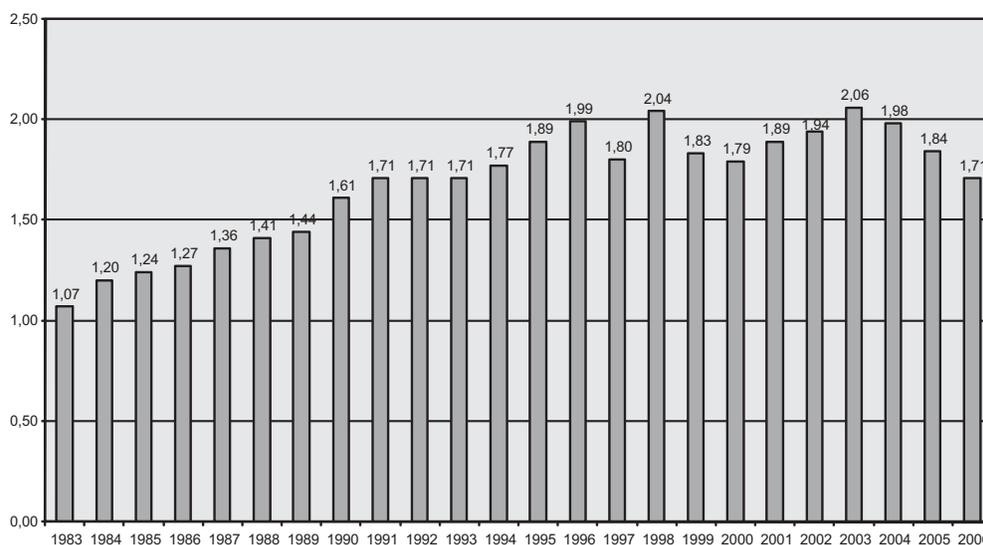
Por lo que respecta a la *diferenciación horizontal*, en la segunda parte del cuadro 3 se recoge el hecho de que un país (o una empresa) puede diferenciar su producto, y dotarle de ciertas características singulares en la percepción del cliente, durante la fase de comercialización, entendida en sentido amplio. Esta forma de distinguir el producto supone que se emplea igual cantidad de factores productivos que los competidores, pero combinados de manera diferente. Sin embargo, la empresa, utilizando determinados instrumentos de *marketing*, consigue fijar la atención del cliente en su producto que, en contenido factorial, no se diferencia de aquel de los rivales. Los instrumentos tradicionales para conseguir este objetivo se relacionan muy destacadamente con la imagen y marca, la publicidad y promoción, la distribución comercial y los servicios al cliente.

En el comercio internacional este tipo de intercambios puede asimilarse al *comercio intraindustrial de tipo horizontal*, y para medirlo se usa el criterio cuantitativo de que el precio relativo de los productos exportados e importados, objeto del comercio intraindustrial, difieran entre sí en *menos del 15%*. En España puede incluirse en esta categoría el 38,9% de los intercambios intraindustriales totales y el 42,3% de los realizados con la Unión Europea (cuadro 4). En principio, cuanto más semejantes sean los países que comercian, mayor será la fracción del comercio intraindustrial de carácter horizontal. El hecho de que en el comercio intraindustrial de España sea menor la fracción horizontal que la vertical remite, según se indicó más arriba, al menor grado de desarrollo relativo de nuestro país respecto del promedio de los países objeto de comparación.

Recapitulando lo más destacado de lo que se ha expuesto, una definición ampliamente admitida de competitividad combina la ganancia de bienestar con

la de cuota de mercado. Al confrontar los logros de España en las últimas décadas con las exigencias que proceden de la citada definición, poca duda cabe de que nuestro país es un caso bastante exitoso de capacidad competitiva. Pues, en efecto, ha cumplido ampliamente con ambos criterios. Por una parte, el gran incremento absoluto y relativo del bienestar por habitante de España, medido por la evolución de la renta per cápita que, en comparación con la actual UE-25, ha pasado de un índice del 70,7% en 1960 a otro de 97,5% en 2006; es decir 27 puntos porcentuales de ganancia.

GRÁFICO 1. *Cuota de las exportaciones españolas en las exportaciones mundiales*



Por lo que se refiere al otro elemento, la cuota de comercio internacional, también ha experimentado un importante ascenso, al haberse multiplicado por 3 en las últimas cuatro décadas y media. De todos modos, la consulta de la información empírica más reciente (gráfico 1) invita a introducir algunos matices en esta afirmación. Pues, en efecto, hasta 1999 la tendencia es inequívocamente al alza. Sin embargo, la situación se torna más ambigua a partir de la citada fecha, ya que vuelve a elevarse entre 1999 y 2003, pero, a contar desde este año, no ha cesado de deteriorarse, lo que ha supuesto recortar en casi medio punto el peso de las ventas de España sobre el total mundial. ¿Se trata de un cambio de tendencia (o estructural) o de un cambio puramente cíclico (o coyuntural?) Es pronto para decirlo, pero hay dos razones que han podido influir en el resultado: el elevado crecimiento diferencial de España con respecto a sus socios comuni-

tarios (más de un punto por año en el último quinquenio) y el imparable proceso de revaluación del euro ante el dólar, que si bien ha abaratado la compra de carburantes ha dificultado las ventas españolas.

## ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE POLÍTICAS

Las últimas consideraciones nos dan pie para introducir algunas reflexiones en torno a las políticas económicas que precisa España para impulsar su comercio exterior. Las dos grandes vertientes se relacionan con la producción y el mercado, y pueden resumirse en el avance tecnológico y en el empleo del marketing estratégico internacional, en cuanto instrumentos de diferenciación de las exportaciones.

Respecto a la *tecnología*, los indicadores usuales muestran sin duda que España está rezagada respecto de los países socios con los que debe compararse. Entre los indicadores habituales, cabe mencionar un reducido gasto relativo en I+D+i de apenas el 1,1 % del PIB, frente a un 1,9% de media de la Unión Europea-15, y un porcentaje sensiblemente mayor de nuestros referentes más cercanos como Alemania y Francia, que superan holgadamente el 2%. Si de los indicadores de *inputs*, como el muy citado índice que se acaba de comentar, pasamos a los de *output o resultados*, por ejemplo, el número de patentes registradas en las oficinas europeas o norteamericanas de patentes, la desventaja es casi abrumadora. Así, entre 2003 y 2005 España inscribió en las Oficinas europeas 31 patentes por millón de habitantes frente a una media de 137 de la UE-25; y en las oficinas norteamericanas las inscripciones fueron 8 para España y 51 de media para los países de la UE-25.

El resultado de esta debilidad tecnológica se refleja en diversos aspectos de nuestra economía y comercio. Uno es el reducido porcentaje comparativo de las exportaciones de alta tecnología sobre el total exportado, que entre 2003 y 2005 alcanzó en España el 9,3% frente a un promedio de 19,7% en la UE-25<sup>2</sup>. Otro es el menor avance comparativo del producto por ocupado, durante las dos últimas décadas, como factor explicativo del crecimiento, que se basó preponderantemente en una importante generación de empleo de modesta cualificación y baja productividad. Pero, además, los análisis econométricos han permitido comprobar que esa menor productividad española por ocupado se debe, sobre todo, a una menor productividad total de los factores, que podemos identificar con un menor progreso técnico, aunque también sea inferior la dotación de

capital productivo por ocupado. Un tercer aspecto, que apunta hacia las políticas necesarias para nuestro comercio, es el menor peso de las industrias avanzadas (es decir, de mayor contenido tecnológico y mayor crecimiento del mercado)<sup>3</sup>, pues el peso de las citadas industrias en el VAB industrial español es el 50% del que tienen en la UE-25 (5,8% frente al 11,6%); mientras que en el comercio exterior, la tasa de cobertura de esas producciones está en el 44%, unos 21 puntos por debajo del nivel general de España (65, 4% en 2006), ya de por sí muy bajo.

En conclusión, poca duda cabe acerca de que el incremento del nivel tecnológico de la producción y el comercio español es quizá la mayor urgencia en el largo plazo para que nuestra economía pueda sostener la competitividad internacional; es decir, juntar las ganancias de bienestar con el incremento de la cuota de mercado.

Pero conviene que España explore también otras vías que se basan en lo que genéricamente pueden ser *estrategias de comercialización* o de marketing internacional. Entre ellas cabe enumerar: el apoyo a la dispersión de mercados, que favorezca la reducción de la elevadísima participación de la UE-27, con una cuota que concentra más del 70% de nuestras exportaciones, en tanto que países o zonas como Estados Unidos o América Latina no sobrepasan el 6%. A este respecto, los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (hay actualmente 9 en vigor) pueden contribuir a ello.

El reducido tamaño de las unidades exportadoras es otro inconveniente para abordar con más éxito los mercados exteriores. La política de apoyo a la creación de Consorcios de Exportación entre empresas relacionadas, pero no competidoras entre sí, es un instrumento que va en la línea correcta, y en 2005, por ejemplo, se apoyaron 64 Consorcios con operaciones en 78 países.

Finalmente, se destacará entre otras actuaciones posibles, el soporte público al desarrollo de uno de los instrumentos de diferenciación comercial hoy día más importante: la implantación de *marcas* renombradas, con el apoyo al Foro de Marcas Renombradas, y la potenciación mediante la colaboración de diversos centros de estudio y de la Administración del Proyecto Marca España.

Los anteriores ejemplos no agotan ni lo que se debería hacer ni lo que, de hecho, se está haciendo ya desde diversas instancias públicas, como el ICEX: apoyo a la promoción mediante ferias, muestras, misiones empresariales; con-

tribución a la formación (master, cursillos, jornadas) y a la información (portales, publicaciones, estudios de mercados); o desde el Ministerio de Economía, con la mejora de los instrumentos financieros de seguros a la exportación, a través de la reforma de CESCE, que ha implicado suprimir la tradicional distinción entre riesgo político y comercial, siendo hasta ahora los primeros los únicos que podían disponer de cobertura pública; o el impulso del ICO al proceso de internacionalización de las empresas españolas, mediante una dotación de 500 millones de euros para tal fin.

## CONCLUSIÓN

La exposición anterior ha dejado claro que el comercio exterior español tiene un doble carácter que se debe considerar para tener una visión adecuada de él. Por una parte, las muestras inequívocas de competitividad, mediante el avance del bienestar de los españoles y la ganancia de cuotas; por otra, la debilidad crónica de su saldo, agravado en el actual contexto de la Unión Europea. Hacer frente a esta suerte de esquizofrenia comercial requiere políticas de largo plazo (más allá de las tradicionales hoy en desuso o de los simples parches de corto plazo), entre las que hay que resaltar la introducción del progreso técnico acorde con la importancia de España, y el despliegue de capacidades comerciales y de marketing, aprendiendo en esto de competidores tan señalados como Francia o Italia.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CARRERA, M. (1997): «El comercio intraindustrial en España. Determinantes nacionales», *Información Comercial Española*, núm. 765, págs. 95-114.
- MOLERO, J. (2007): «Innovación y cambio tecnológico», cap. 5 de J. L. García Delgado y R. Myro (dirs.), *Lecciones de Economía Española*, Thomson-Civitas, Madrid, 2007, 8.ª edición.
- MYRO, R. y GANDOY, R. (2007): «Sector industrial», cap. 8 de J. L. García Delgado y R. Myro (dirs.), *Lecciones de Economía Española*, Thomson-Civitas, Madrid, 2007, 8.ª edición.
- SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO Y TURISMO (2007): *El Sector exterior en 2006*, accesible en: <http://www.revistasice.com> .

**Juan R. Cuadrado Roura**

El reflejo a escala regional  
del crecimiento español 2000-2006  
¿Hacia una mayor convergencia?



*La aguadora*, Francisco de Goya

---

Las diferencias en el comportamiento económico de las regiones españolas han seguido siendo muy notables en el largo período expansivo que España está viviendo desde 1996. Tomando como punto de partida la evolución de la economía nacional, el siguiente artículo ofrece datos y subraya algunos rasgos sobre cómo se han comportado las distintas comunidades autónomas en el último sexenio (2000-2006). Se subrayan las diferencias que se observan a dicho nivel y también las que se están produciendo a nivel provincial. Todo ello dentro de un proceso de convergencia con la Unión Europea, que no es tan generalizado como a veces se afirma.

## INTRODUCCIÓN

**E**L objetivo de este artículo es ofrecer una visión panorámica de la evolución de las regiones españolas en el último sexenio, tratando de mostrar las diferencias que se han producido a dicho nivel. La elección de este período tiene sentido por su proximidad a la fecha actual, pero también porque disponemos de una estimación fiable de las principales magnitudes regionales durante dicho período, lo cual permite profundizar en lo que ha ocurrido. La base de datos que se utiliza aquí es la que elabora la Fundación de las Cajas de Ahorros<sup>1</sup>. Hubiera sido deseable disponer de una buena base de datos oficial (INE), pero todavía no está disponible.

Como punto de partida, el próximo apartado del artículo ofrece una visión panorámica y, por tanto, muy estilizada de los principales rasgos que han caracterizado el comportamiento global de la economía española durante el período indicado, incluyendo no sólo la evolución de las grandes magnitudes económicas, sino las referidas a la población, la tasa de actividad y el empleo. En el tercer apartado se presentan y comentan los datos que reflejan cómo se han comportado las regiones durante el período analizado, lo cual nos permitirá mostrar algunas de las diferencias más notables que se han producido en el comportamiento de las distintas comunidades autónomas. El cuarto apartado se centrará en señalar si ha existido o no un proceso de convergencia de las regiones españolas entre sí y en relación con la Unión Europea, cuestión a la que también se hará referencia en cuanto a las provincias españolas. Y, por último, el artículo se cierra señalando los puntos más relevantes de lo expuesto

---

<sup>1</sup> Quiero agradecer especialmente a Pablo Alcalde, de FUNCAS, el hecho de haberme facilitado el acceso a sus datos y al último informe sobre 2006 y el avance del Balance Económico Regional.

en el texto, a los que se sumará una breve alusión a otros problemas que el artículo no podía encarar, por su dimensión, pero que son muy importantes tanto para la futura evolución de las regiones como para el conjunto del Estado español.

## EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DE LA POBLACIÓN EN ESPAÑA 2000-2006. UN MARCO DE REFERENCIA

Las tendencias dominantes y muchos de los cambios que ha registrado la economía española en los últimos años se han reflejado, lógicamente, en los resultados que se observan a escala regional. Para comprender las diferencias que muestra el comportamiento de las distintas comunidades autónomas desde el punto de vista económico es imprescindible tener en cuenta los trazos más destacables de ese «marco de referencia general» que representa el país en su conjunto<sup>2</sup>.

Desde 1996 hasta la fecha la economía española ha vivido un largo período de crecimiento económico, con tasas de expansión muy altas si se comparan con la media de la Unión Europea de los 15 (UE-15) y con bastantes de los países más desarrollados del mundo. Aunque las bases para que esto pudiera producirse se pusieron en 1993, con el PSOE en el Gobierno, las tasas de crecimiento anual más elevadas se empezaron a alcanzar a partir de 1996, con el primer Gobierno del PP. Tras una suave desaceleración en 2001 (3,6% de crecimiento frente al 5% del año anterior) y 2002 (2,7% de crecimiento), la economía española volvió a crecer de nuevo cerca o por encima del 3%. La actual etapa de gobierno del PSOE no sólo no ha supuesto una interrupción de esta tendencia sino su confirmación, si bien en estos momentos hay ya elementos suficientes para estimar que, de nuevo, se está produciendo una desaceleración en el ritmo de crecimiento de la economía española<sup>3</sup>.

Como anteriormente se ha indicado, en este artículo tomaremos siempre como referencia el período 2000-2006, dado que para el mismo disponemos de

---

<sup>2</sup> Otros artículos incluidos en este mismo número proporcionan análisis más detallados sobre la evolución general de la economía y del modelo de crecimiento elegido, sobre el empleo y el comportamiento de algunos sectores, donde el lector dispone de una información más amplia que estaría fuera de lugar en este texto.

<sup>3</sup> Se estima que el crecimiento del presente ejercicio 2007 estará alrededor del 3,7%, pero en 2008 difícilmente superará el 3%, nivel que —de lograrse— seguiría siendo comparativamente muy alto en relación con las expectativas para la Unión Europea en su conjunto.

estimaciones sobre el comportamiento de las 17 comunidades autónomas del país, datos que todavía no están disponibles —como es lógico— para el presente ejercicio 2007.

Pues bien, en el sexenio citado (2000-2006), el producto interior bruto español a precios básicos (PIBpb); es decir, neto de subvenciones y antes del pago de los impuestos indirectos, creció un 19%, equivalente a una tasa anual del 2,94%. Esta cifra no sólo ha sido considerablemente **más alta que la media de la UE-15**, sino mucho más elevada que la que han venido obteniendo algunos de los países llamados «centrales» de la Unión (Alemania y Francia, por ejemplo). En 2006, concretamente, la tasa de crecimiento en términos reales con respecto al año precedente fue del 3,75%<sup>4</sup>, porcentaje que posiblemente se verá superado al cerrar 2007, a pesar de los cambios que se observan en la economía doméstica (flexión a la baja de la construcción; moderación del consumo interno; estabilización, sino retroceso real, del sector turismo) y de los efectos derivados de la crisis «de las hipotecas» en la economía norteamericana.

Un hecho que también hay que destacar es que la larga fase de crecimiento iniciada en 1995-96 ha venido acompañada por una **fuerte creación de empleo**, lo que ha permitido reducir el porcentaje del desempleo del país hasta situarlo actualmente alrededor del 8% de la población activa. Esto se ha producido absorbiendo no sólo la incorporación al trabajo de un elevado número de españoles (como consecuencia de la demografía, pero también de un incremento de la tasa de actividad de 4 puntos entre 2000 y 2006), sino la fuerte inmigración que el país ha recibido en los últimos años, con un incremento de 3,2 millones de personas en el período 2000-2006. Al cerrar este último año, la población ocupada alcanzó los 19,7 millones de personas, frente a los 16,1 millones que existían en 2000. Además, la inmigración recibida ha implicado un claro giro en relación con la anterior tendencia a la baja de la población española y su preocupante proceso de envejecimiento. Al cerrar 2006 España contaba con 44,7 millones de habitantes (datos del Padrón de julio 2007), frente a los 40,8 millones del 2000, incluyendo en ambos casos la población residente extranjera<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Algunas estimaciones sitúan este porcentaje en el 3,9%. Es sabido que el INE modificó estimación del PIB desde el 2000 y que se han producido diferencias con respecto a datos anteriores para todo el período 2000-2006. Además, las estimaciones de FUNCAS y la de otros servicios de estudios e instituciones (la propia Comisión Europea) suelen presentar pequeñas diferencias, tanto a nivel de conjunto como por sectores.

<sup>5</sup> Las cifras sobre la población extranjera residente en el país son seguramente más elevadas, y por tanto también la población residente total en España, puesto que se sabe que hay un contingente de inmigrantes que no está registrado.

Todo ello se ha producido, además, manteniendo unas **tasas de inflación** muy moderadas, aunque generalmente por encima de la media comunitaria (lo que ha supuesto que el diferencial de precios jugase siempre en contra de nuestra economía) y con un progresivo **saneamiento de las cuentas públicas**, si tomamos como referencia el paso de una situación de déficit fiscal a otra de moderado superávit y la reducción de la deuda pública del Estado a uno de los niveles más bajos de la UE (39,7 % del PIB al cerrar 2006).

Desde esta amplia perspectiva, no cabe duda de que la economía española ha logrado en estos últimos años unos brillantes resultados. De hecho, el alto ritmo de crecimiento alcanzado ha permitido que **la convergencia de la renta interior por habitante** de España (en paridad de poder de compra) se sitúe cerca del 94% de la UE-15; nivel que obviamente supera la media de la UE-27, que en este caso se sitúa en el 102% puesto que varios de los nuevos países comunitarios tienen niveles de renta muy inferiores y con ello bajan la media de la Unión. Asimismo, la **tasa de paro** española está prácticamente en la media de la UE-15 y muy lejos de aquellos porcentajes de dos dígitos que España padeció hace algunos años (21,7 % en 1985).

Los dos grandes soportes del crecimiento español de los últimos años —es decir, del llamado «modelo» de crecimiento que se ha seguido— han sido, como es bien conocido, la **actividad constructora** y el **consumo interno**, con el apoyo de algunas actividades de servicios. La primera experimentó un crecimiento real del 36% entre 2000 y 2006 (si se incorporan los precios dicho porcentaje se eleva al 90%), con importantes vínculos con el sector inmobiliario, no precisamente para la construcción de viviendas asequibles a la población con niveles de renta más bajos. El elevado ritmo de expansión del consumo interno ha impulsado, asimismo, el crecimiento global de la economía, especialmente al arrastrar a varios sectores de servicios. Dentro de estos últimos, los servicios privados, o de mercado, crecieron un 47,5% a precios corrientes entre 2000 y 2006, pero también lo hicieron los servicios públicos en un porcentaje similar (46,2%). Estos «**motores**» del crecimiento, permítasenos utilizar esta expresión algo dudosa, se han visto acompañados también por el sector de energía y agua, cuyo porcentaje de variación nominal durante el período se ha situado por encima del 40%.

Varios **problemas de fondo** han acompañado también a toda esta fase de crecimiento y se hacen actualmente más presentes incluso que en algunos años precedentes. Entre los más importantes hay que situar, por supuesto, la baja productividad de la economía, la casi constante pérdida de competitividad de la

economía española frente al exterior y el creciente déficit comercial. Este último no trae consigo efectos muy perceptibles a nivel general, dada nuestra integración en la UE, pero no puede mantenerse durante tantos años sin que cause problemas, puesto que supone una importante absorción de ahorro externo por parte de España, cuya continuidad en el tiempo parece poco menos que imposible. Por otra parte, aunque la caída de la productividad se inició en los 90, se ha acelerado en los últimos años hasta alcanzar porcentajes de variación negativos, nulos o escasamente positivos durante varios años del período 2000-2006<sup>6</sup>. Se puede alegar, y es sostenible, que el incremento del empleo ha determinado una baja productividad media por trabajador. Pero hay que señalar que dicho aumento del empleo ha tenido como protagonistas el sector construcción y los vinculados a él, y un buen número de actividades de servicios, todos ellos demandando mano de obra de baja cualificación. La caída de la productividad tampoco puede atribuirse únicamente al incremento del empleo. El retraso en las inversiones en capital productivo, el insuficiente desarrollo tecnológico, la falta de flexibilidad en algunos sectores y actividades productivas también están, entre otros factores, en la base del estancamiento de la productividad española.

## EL DISPAR COMPORTAMIENTO DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS

Los estudiosos de las cuestiones regionales sabemos que en cualquier país la evolución de sus regiones se explica, en bastante medida, en función del desenvolvimiento de la economía nacional en su conjunto. Si esta última crece muy probablemente todas las regiones lo harán, y si no crece o lo hace a muy bajo ritmo todas las regiones lo reflejarán también. Es lo que suele calificarse como «efecto nacional» del crecimiento regional. Por supuesto que el comportamiento de cada región concreta suele tener siempre perfiles propios, que dependen de bastantes factores, como son: su propia localización geográfica dentro del país y desde la perspectiva de un entorno más amplio, los recursos naturales y humanos de los que dispone, el dinamismo empresarial, la estructura sectorial de sus respectivas economías y la base de partida con que cuenta cada región cuando se inicia el análisis.

En el caso español, la idea anterior se ha cumplido con bastante claridad en el período 2000-2006. Es decir, el crecimiento de la economía española en su

---

<sup>6</sup> Véase el libro *La productividad en la economía española*, A.Maroto y J.R.Cuadrado Roura, Inst. de Est. Económicos, Madrid, 2006.

conjunto ha tenido su reflejo en **todas las regiones españolas**. Todas ellas han crecido de manera importante durante el período indicado (generalmente **por encima** también de la media comunitaria), aunque lo han hecho a tasas diferentes. Lo hicieron en 2005 y 2006, como muestra el **cuadro 1**, y lo habían hecho ya —como media— en el período 2000-2005, aunque con mayores disparidades entre las regiones que más crecieron en este período (Murcia, con una media del 4,08%; Madrid con 3,37%; Andalucía 3,45%) y las que registraron tasas medias más bajas (País Vasco con 2,23%; Asturias con 2,25%; Baleares, con un 2,33%).

CUADRO 1  
CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO  
A PRECIOS DE MERCADO

<i>Autonomías que superaron la tasa anual del 4,0%</i>			<i>Autonomías que crecieron por debajo del 4,0%</i>		
<i>Comunidad autónoma</i>	<i>2006</i>	<i>2005</i>	<i>Comunidad autónoma</i>	<i>2006</i>	<i>2005</i>
Madrid	4,55	4,48	Navarra	3,94	3,10
Murcia	4,41	4,57	Asturias	3,85	3,06
Andalucía	4,39	4,05	Aragón	3,81	3,51
Extremadura	4,31	3,47	La Rioja	3,74	3,60
Castilla-La Mancha	4,29	3,47	Baleares	3,72	2,95
País Vasco	4,29	3,44	Canarias	3,66	3,37
Com. Valenciana	4,20	3,49	Melilla	3,65	3,66
Cantabria	4,14	3,82	Ceuta	3,51	3,69
Galicia	4,10	3,37			
Cataluña	4,05	3,70			
Castilla y León	4,04	3,16			

Fuente: FUNCAS

Dos cuestiones pueden plantearse a la vista de estos y otros datos disponibles. La primera es si realmente debemos seguir hablando sólo del crecimiento de las comunidades autónomas o si hay que referirse también a lo que ocurre en sus provincias. La segunda es qué causas subyacen, desde el punto de vista sectorial, en los crecimientos observados.

Con respecto al primer punto, la cuestión es muy clara: algunas de nuestras comunidades autónomas son territorialmente muy extensas y comprenden un

buen número de provincias. Pues bien, los datos provinciales muestran de inmediato que el crecimiento de estas regiones **esconde diferencias provinciales** muy importantes. Así, en Castilla y León, al menos tres de sus provincias vienen registrando un comportamiento que no puede compararse con el de la región en su conjunto ni, por supuesto, con la media española. Soria sólo creció un 1,1% en 2005 y su PIB aumentó un 9,48% en total durante el período 2000-2005; el porcentaje más bajo de España. Asimismo, Zamora (1,9% y 10,7%, respectivamente) y León (crecimiento total del período 2000-2005: 9,7%) han seguido una línea muy preocupante porque se trata de una tendencia que se inició hace ya bastantes más años y que continúa hasta la fecha. Algo parecido ocurre con Jaén y Granada en Andalucía. O con Teruel en Aragón y con Orense y Lugo en Galicia. Todas estas provincias que acabamos de citar registraron tasas de crecimiento económico más bajas que las de su respectiva región y unos aumentos del empleo muy reducidos en el período 2000-2005, caracterizado por la fuerte expansión de la economía y del empleo en el conjunto de España.

La segunda cuestión planteada (factores sectoriales que subyacen en el crecimiento más o menos elevado de las regiones) es también importante, si bien no cabe realizar generalizaciones porque las «causas» de un mayor o menor crecimiento regional son bastante diversas (como antes se ha indicado) y no sólo dependen de la composición sectorial de sus respectivas economías. En todo caso, sí que está bastante claro que **el sector de la construcción** ha sido un factor de crecimiento importante en todas las regiones/provincias del Mediterráneo, desde Gerona a Huelva, así como en Madrid y algunas provincias del interior de la Península (Castilla-La Mancha y algunas capitales de Castilla y León) e incluso en Cantabria y Asturias. Por el contrario, la construcción registró ritmos comparativamente inferiores en Baleares y Canarias, lo que explica también —en parte— el inferior crecimiento de ambas regiones en el período que estamos estudiando.

Otro elemento explicativo del crecimiento, dentro del «modelo» que España ha seguido en los últimos años, ha sido el **consumo interior**. Las mejoras que se han producido en el nivel de ocupación y las elevadas rentas que disfrutaron algunas regiones (Navarra, Baleares, Cantabria, por ejemplo), han impulsado el consumo regional, que también se ha convertido en un factor expansivo relevante en otras regiones avanzadas (Madrid, Cataluña, C. Valenciana). La actividad turística ha supuesto siempre una inyección adicional al consumo doméstico, a pesar de que, como es sabido, el gasto medio por turista ha descendido en términos reales.

Está claro, por otra parte, que la **industria manufacturera** no ha liderado el crecimiento español de estos últimos años. Sin embargo, sí que ha permitido la reciente recuperación económica del País Vasco, al tiempo que regiones como Cataluña, la C. Valenciana y La Rioja se han visto particularmente afectadas por la competencia exterior de los países con bajos costes, y Madrid, Baleares y Canarias han registrado tasas de crecimiento industrial muy bajas. Por último, la evolución del **sector energético** ha influido en los resultados de varias regiones españolas, aunque con signo diverso. Negativamente en Asturias, a consecuencia de la crisis minera. En positivo en Extremadura y Castilla y León.

Los datos anteriores, en los que sin duda cabría seguir profundizando por su especial interés, muestran la influencia de la estructura sectorial de cada región en su crecimiento, a pesar de que la tónica del país ha sido de un elevado crecimiento global. Pero, no todo queda ni puede quedar en las variaciones del PIB. A la hora de enjuiciar las diferencias en la evolución de las comunidades autónomas en el período que estamos considerando hay que referirse también a los cambios en la **población**, el **empleo** y el **paro** por regiones.

Anteriormente hemos subrayado que el espectacular —e imprevisto— aumento de la población residente en el país constituye uno de los rasgos más importantes del período 2000-2006. Pues bien, no es menos cierto que dicho incremento se ha distribuido de forma muy desigual sobre el territorio nacional. Desde hace años, Madrid y el Arco Mediterráneo concentran los mayores crecimientos de población y dichas zonas han sido también las que en el período 2000-2006 han aumentado con mayor rapidez su población residente. Las cifras permiten constatar cierta estabilidad demográfica en la costa cantábrica y el interior peninsular, a pesar de que algunas provincias están estancadas en su población y viven un proceso de claro envejecimiento de la misma. Se exceptúan de esta tendencia La Rioja y las provincias castellano-manchegas próximas a Madrid: Toledo y Guadalajara, en particular, pero también Segovia.

Por su parte, los nuevos empleos se han distribuido de forma desigual sobre el territorio, aunque en muchos casos en línea con los asentamientos demográficos. De hecho, persisten —aunque cabe dudar de tales cifras<sup>7</sup>— elevadas tasas de desempleo en Andalucía y Extremadura. Cádiz, Córdoba, Badajoz,

---

<sup>7</sup> Sobre todo porque el acceso al seguro de desempleo impulsa situaciones que son claramente ilegales y porque determinados subsidios mantienen en el desempleo a grupos de población que realmente están ocupados algunos meses al año o que realizan tareas ubicadas en la economía subterránea.

Huelva, Jaén, Sevilla, Granada, Málaga y Ceuta y Melilla, seguían al cerrar 2006 con tasas todavía de dos dígitos y en varios casos superiores al 15 por 100 de la población activa.

## ¿HAY O NO HAY CONVERGENCIA REGIONAL?

Esta pregunta puede dar lugar a respuestas bastante diferentes si nos planteamos, además, dos cuestiones adicionales: *¿convergencia con quién?* y *¿convergencia, tomando como referencia qué magnitudes?*

Porque efectivamente, tal como ha hecho la economía española en su conjunto, las regiones españolas han tendido a converger con la media de la UE-15 en términos de PIB por habitante a precios de mercado (paridad de poder de compra).

Los datos relativos a España en su conjunto varían según se utilicen como fuente los datos de Eurostat (que se basan en las del INE) o las estimadas por la Fundación de las Cajas de Ahorros, que son algo más elevadas, tanto en población como en PIBpm. En todo caso, y sin perjuicio de dichas diferencias, ambas series muestran los avances de España hacia la media europea (EU-15 siempre). Desde mediados de los años 80 hasta la fecha nuestro país ha recortado más de 20 puntos porcentuales con respecto a la UE gracias a que la economía española ha crecido por encima de la media comunitaria. El **índice de convergencia** en PIB por habitante se sitúa así en 93,9, pero si se toman en cuenta los 25 países de la UE dicho índice pasa a ser el 98,7 y supera incluso el 100 si se incluyen los dos últimos países incorporados a la Comunidad Europea.

Desde la perspectiva regional, el **cuadro 2** muestra la evolución de los índices de convergencia de las comunidades españolas respecto a la UE-15 (en poder de compra), durante el período que estamos considerando en este artículo. Como puede observarse, son bastantes las regiones que han avanzado en su convergencia hacia la UE-15, pero algunas no sólo no lo hicieron sino que han perdido posiciones (Baleares, Cataluña, C.Valenciana, Murcia y La Rioja), y otras apenas avanzan (Castilla-La Mancha, Ceuta, e incluso Madrid). Estas diferencias se explican por el distinto crecimiento que han tenido las comunidades autónomas en el período considerado y, sobre todo, por la evolución de la población, que se ha concentrado, como antes se indicó, en zonas concretas del país y que influye en los valores de la renta *por habitante*. En este sentido, no debe resultar extraño que el País Vasco gane posiciones rápidamente en los

últimos años (gracias a la recuperación económica y a un bajo crecimiento demográfico), como también ha ocurrido en Castilla y León por causas similares.

CUADRO 2  
 ÍNDICES DE CONVERGENCIA DE LAS CC.AA. CON EUROPA  
 Convergencia en renta interior por habitante (media UE-15 = 100)

<i>Comunidades autónomas</i>	<i>2000</i>	<i>2003</i>	<i>2006</i>
Andalucía	69,58	73,34	74,44
Aragón	100,68	104,05	104,38
Asturias	77,95	80,52	83,67
Baleares	107,78	104,66	99,51
Canarias	87,57	89,73	91,80
Cantabria	87,71	92,34	96,91
Castilla-La Mancha	79,77	81,53	80,78
Castilla y León	87,58	92,35	95,64
Cataluña	108,30	107,27	102,59
Comunidad Valenciana	86,88	86,89	84,56
Extremadura	65,38	70,36	76,35
Galicia	75,18	77,83	81,02
Madrid	120,82	119,14	121,26
Murcia	78,41	79,01	77,88
Navarra	114,27	113,49	118,17
País Vasco	108,18	111,85	117,11
La Rioja	103,64	98,64	95,96
Ceuta	81,47	81,97	83,82
Melilla	80,31	84,89	89,04
<b>TOTAL</b>	<b>91,82</b>	<b>93,45</b>	<b>93,93</b>

*Fuente:* Cifras de FUNCAS

Lo que en todo caso reflejan los datos es que en el proceso de convergencia hacia la media de la UE-15 persisten notables diferencias por regiones, puesto que el ritmo de aproximación a Europa es dispar. Por otra parte, dichas diferencias se amplían mucho más cuando lo que se toma como referencia son los **datos provinciales**. Las diez provincias con un índice de convergencia más bajo en 2005 eran: Jaén (la más alejada), Granada, Cádiz, Córdoba, Badajoz, Alicante, Albacete, Sevilla, Orense y Zamora. Álava, la provincia con un índice más alto (131,99) casi duplica a Jaén (69,1).

Estas disparidades interregionales y entre provincias existen igualmente **dentro del país**. El **cuadro 3** muestra el *ranking* de las comunidades autónomas

CUADRO 3

RANKING DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS EN 2000 Y 2006  
(Índices por habitante (media española = 100))

Comunidades	Producto Interior Bruto pm		Renta Regional Bruta pm		Demanda interior			
	2000	2006	Comunidades	2000	2006	Comunidades	2000	2006
País Vasco	127,78	134,00	Madrid	134,33	132,10	Melilla	114,58	136,85
Madrid	136,83	133,60	País Vasco	123,77	130,88	Ceuta	108,33	121,98
Navarra	127,30	126,35	Navarra	128,29	126,93	País Vasco	115,12	119,25
Cataluña	122,60	118,34	Cataluña	121,61	117,33	Madrid	126,12	117,93
Aragón	109,54	109,70	La Rioja	116,48	110,13	Castilla y León	101,06	111,57
La Rioja	114,49	108,56	Baleares	121,38	109,28	Navarra	111,13	111,26
Baleares	115,36	104,80	Aragón	106,67	107,27	Aragón	109,72	110,53
Cantabria	96,72	101,69	Cantabria	95,02	100,04	Cataluña	110,06	106,61
Melilla	87,23	98,79	Castilla y León	91,70	95,95	Asturias	94,84	102,87
Ceuta	87,28	97,20	Melilla	84,11	94,39	La Rioja	111,17	102,36
Castilla y León	92,02	96,41	Ceuta	83,56	92,84	Cantabria	96,20	101,04
Asturias	86,15	90,78	Com. Valenciana	95,17	89,83	Baleares	108,41	98,48
Com. Valenciana	92,77	88,50	Asturias	84,67	89,57	Galicia	87,74	97,76
Galicia	79,17	84,01	Canarias	93,15	87,79	Canarias	97,53	94,77
Canarias	86,68	82,66	Galicia	78,46	83,40	Castilla-La Mancha	93,73	94,12
Murcia	83,43	82,29	Murcia	84,17	83,04	Extremadura	77,85	88,87
Castilla-La Mancha	79,57	77,12	Castilla-La Mancha	79,85	78,08	Andalucía	82,34	86,33
Andalucía	73,09	75,96	Andalucía	74,22	76,81	Murcia	87,92	83,71
Extremadura	65,25	70,36	Extremadura	64,97	70,33	Com. Valenciana	90,06	82,95
ESPAÑA	100,00	100,00	ESPAÑA	100,00	100,00	ESPAÑA	100,00	100,00

en 2000 y 2006 según distintas variables por habitante (PIBpm. en valores constantes; demanda interior; y renta regional bruta). Las mayores diferencias se observan en el primer caso (PIB por habitante), mientras que disminuyen cuando tomamos los valores de la demanda interior, que recoge las correcciones que el sector público realiza a través del sistema fiscal y la Seguridad Social a favor de las regiones más retrasadas. Puede afirmarse, en este sentido, que de no existir este sistema de transferencias interregionales, las diferencias entre comunidades aumentarían rápidamente. De ahí la importancia de mantener en la Administración Central determinadas competencias que garantizan un sistema de solidaridad interregional, cosa que no ocurriría —o debería en todo caso ser objeto de grandes pactos— si el proceso descentralizador se llevara hasta un extremo claramente inconveniente desde este punto de vista.

Las **diferencias por provincias** son todavía más marcadas y pueden observarse en todos los frentes. Es decir, tanto en términos de producción (PIB) y de crecimiento de la población, como en cuanto a tasas de actividad y de paro, del empleo y de la renta familiar disponible. No podemos entrar a analizar aquí todo ello con detalle, pero sí cabe observar los datos que figuran en los **cuadros 4** y **5**, que recogen las diez provincias con mayor y menor tasa de actividad y de paro, y las diez provincias con un menor crecimiento del PIB en 2005 y su evolución en 2000-2005, respectivamente. Las cifras que ofrecen ambos cuadros evidencian que en España hay bastantes provincias cuyo comportamiento económico y laboral se aparta claramente de la media española.

CUADRO 4  
DIFERENCIAS POR PROVINCIAS EN TASA DE ACTIVIDAD Y PARO

*Las diez provincias con mayor y menor tasa de actividad y paro en 2005*

<i>Tasa de actividad</i>		<i>Tasa de paro</i>	
1. Gerona	64,09	Huesca	4,01
2. Almería	62,44	Teruel	4,60
3. Álava	62,22	Lérida	4,91
4. Baleares	61,14	La Rioja	4,93
5. Barcelona	60,75	Soria	5,00
6. Madrid	60,35	Navarra	5,35
7. Melilla	59,80	Guipúzcoa	5,66
8. Tarragona	59,58	Zaragoza	5,92
9. Las Palmas	58,29	Madrid	6,56
10. Guipúzcoa	58,16	Guadalajara	7,05

*Las diez provincias con menor tasa de actividad y mayor tasa de paro en 2005*

<i>Tasa de actividad</i>		<i>Tasa de paro</i>	
1. Zamora	44,28	Cádiz	20,19
2. Orense	45,79	Córdoba	18,75
3. Asturias	47,49	Badajoz	17,50
4. León	47,70	Huelva	17,49
5. Ávila	48,47	Jaén	17,15
6. Cuenca	46,75	Sevilla	15,92
7. Lugo	49,62	Granada	15,25
8. Soria	49,88	Melilla	13,87
9. Ciudad Real	50,20	Ceuta	13,87
10. Cáceres	50,67	Málaga	13,65

Las **diferencias por provincias** son todavía más marcadas y pueden observarse en todos los frentes. Es decir, tanto en términos de producción (PIB) y de crecimiento de la población, como en cuanto a tasas de actividad y de paro, del empleo y de la renta familiar disponible. No podemos entrar a analizar aquí todo ello con detalle, pero sí cabe observar los datos que figuran en los **cuadros 4** y **5**, que recogen las diez provincias con mayor y menor tasa de actividad y de paro, y las diez provincias con un menor crecimiento del PIB en 2005 y su evolución en 2000-2005, respectivamente. Las cifras que ofrecen ambos cuadros evidencian que en España hay bastantes provincias cuyo comportamiento económico y laboral se aparta claramente de la media española.

CUADRO 5  
DIEZ PROVINCIAS ESPAÑOLAS CON EL MENOR CRECIMIENTO DEL PIB  
A LOS PRECIOS BÁSICOS EN EL 2005  
Media española 3,38 por 100

<i>Provincia</i>	<i>Crecimiento PIB 2005</i>	<i>Crecimiento PIBpb 2000-2005</i>	<i>Crecimiento empleo 2000-2005</i>	<i>Crecimiento de la productividad 2000-2005</i>
1. Soria	1,16	9,46	4,16	5,09
2. Zamora	1,94	10,74	5,66	4,81
3. Lugo	2,29	10,40	3,33	6,84
4. Baleares	2,31	10,79	15,12	—3,76
5. Teruel	2,35	13,55	6,85	6,27
6. Orense	2,36	10,92	4,75	5,89
7. Álava	2,39	11,51	8,83	2,46
8. Huesca	2,46	16,33	6,06	9,66
9. S. C. Tenerife	2,56	14,77	17,34	—2,19
10. León	2,57	9,69	4,33	5,14

Fuente: J. y P. Alcalde. Estimaciones de FUNCAS.

Queda claro, además, que las diez provincias cuyo crecimiento fue más bajo en 2005 son también, prácticamente, las que menos crecieron en todo el período 2000-2005 y las que crearon menos empleos (con excepción de Baleares y Sta. Cruz de Tenerife). Sus tasas de crecimiento acumulado de la producción (PIB) quedan a gran distancia de los logros de las provincias más dinámicas: Murcia (con un crecimiento del PIBpb del 21,6% en el período 2000-2005), Almería (21,66%) y Madrid (16,9%), junto con otras que figuran a continuación como Lérica, Girona y Valencia.

#### ALGUNOS PUNTOS FINALES A RETENER

En un espacio tan breve es imposible profundizar en el tema tratado, que sin duda tiene muchos aspectos que merecerían análisis más detallados. Aquí se han presentado algunos elementos y datos que permiten valorar cómo se ha proyectado el «modelo» económico de crecimiento español de estos últimos años sobre las comunidades autónomas, descendiendo en algunos casos a los valores provinciales, que son en muchos casos incluso más significativos de lo que está ocurriendo en España.

De lo expuesto pueden extraerse algunas ideas que cabe destacar especialmente:

- El «modelo» de crecimiento que ha seguido la economía española en los últimos años ha permitido lograr tasas de crecimiento muy elevadas, con una fuerte creación de empleo y en un contexto con estabilidad de precios y de mejora de las cuentas públicas.
- Pero dicho «modelo», basado sobre todo en la actividad constructora e inmobiliaria y en una fuerte progresión del consumo interior, ha mostrado cada vez más sus propias debilidades. La industria ha ocupado un claro segundo plano. El sector exterior registra déficit constantes y acumulativos y las tasas de crecimiento de la productividad media de la economía española han caído a niveles próximos al cero (incluso con tasas negativas en alguno de los años de la última década).
- A escala regional, la proyección de esta evolución de la economía nacional ha sido, si se juzga por determinados datos, aparentemente positiva. Todas las regiones han podido converger en renta por habitante hacia la

media de la UE-15. Pero no lo han hecho ni en igual medida, ni siempre. De hecho, los datos aportados muestran claramente el dispar comportamiento de las distintas economías regionales.

- Si el análisis se realiza no sólo en términos de PIB, sino de niveles de ocupación y de tasas de paro, las diferencias entre comunidades autónomas son muy marcadas y no parece que pueda hablarse de un proceso de convergencia dentro de España entre las comunidades autónomas. Aparte de que el crecimiento que muchas de ellas han registrado muestra debilidades muy preocupantes cara al futuro.
- Por otra parte, si se toman como referencia los datos provinciales, el panorama resulta mucho bastante más preocupante. Son varias las provincias que en el período 2000-2005 crecieron casi dos puntos por debajo de la media española. Además, bastantes de ellas sólo han creado empleo en cuantías muy reducidas. Y si no han empeorado todavía más al comparar sus resultados con las más provincias más dinámicas es porque su población permanece prácticamente estancada, lo que determina unos valores del PIB y de la renta «por habitante» que sólo en apariencia no son tan malos.

El artículo se ha centrado en las cuestiones que se acaban de enumerar. Pero, hay muchas otras que hubieran merecido un análisis. Así, cabría profundizar en la delicada evolución de algunas ramas manufactureras tradicionales, o en el papel del sector agrario, e incluso en la desigual dotación de servicios a nivel regional. Hay además dos temas de mucha trascendencia y que deberán resolverse en los próximos meses. Uno es la revisión del sistema de financiación de las comunidades autónomas, que ha sido solicitada por varias comunidades y que presenta bastantes problemas. El otro es la necesidad de «encajar» algunos compromisos o peticiones de inversión estatal que se han incorporado a los «nuevos» estatutos ya aprobados por algunas comunidades autónomas y que también figuran en los que están en proceso de revisión. El nuevo estatuto catalán establece, por ejemplo, que las inversiones del Estado en dicha comunidad autónoma deben relacionarse directamente con el peso económico de Cataluña en el conjunto español (prácticamente el 19% del total). Por su parte, Andalucía consideró que lo que más le convenía era tomar como referencia su peso en términos de población (17,8 %) y no la menor importancia relativa de su PIB en el conjunto español. A estas dos pre-asignaciones estatutarias hay que sumar lo que recoge el estatuto de Baleares, que establece la necesidad de

que el Estado invierta allí una cifra equivalente a la media por habitante de las comunidades autónomas de régimen común (todas, excepto País Vasco y Navarra), lo cual significaría el doble de lo recibido por las islas en los últimos cuatro años. A su vez, el nuevo estatuto de Canarias sostiene que la inversión del Estado en el archipiélago no podrá ser inferior al promedio de lo asignado al conjunto de las comunidades autónomas, lo que implica que el porcentaje de inversión debería ascender al 5,9 % del total en los próximos años, en lugar del 2,8 % que recibió, como media, en el período 2003-2006. Nada excluye que otras regiones puedan formular nuevas peticiones, con distintos criterios, en un próximo futuro. Pero, su encaje presupuestario resulta, como es obvio, imposible y, además, sería injusto hacer concesiones a determinadas comunidades sin haber aprobado un marco general para todas, que lamentablemente no existe.

**Rafael Muñoz de Bustillo Llorente**

La distribución funcional  
de la renta en España:  
Una visión desde la perspectiva  
del largo plazo



*Vendedora de vino*, Francisco de Goya.

---

El repaso de la evolución de la participación de la masa salarial en la renta, con todos sus problemas, nos permite señalar que no andan descaminados aquellos que consideran que la distribución funcional de la renta es un buen indicador de la relación de poder entre capital y trabajo existente en una economía (...). La brusca caída de la participación de salarios en el PIB tras la Guerra Civil, su lenta recuperación en los años de crecimiento, el máximo alcanzado en la política y económicamente turbulenta segunda mitad de los años 70, junto con las caídas experimentadas en los años de desempleo masivo, respaldarían esta interpretación.

**C**UANDO se discute el tema de la distribución de la renta, una de las tres grandes cuestiones que de acuerdo con los manuales introductorios de economía tiene que resolver toda sociedad: qué producir, cómo producirlo y para quién, se pueden adoptar tres grandes perspectivas distintas. Se puede asumir una perspectiva geográfica e investigar cómo se distribuye la producción o la renta entre los distintos territorios de un país, o los distintos países del planeta (distribución espacial), alternativamente se puede adoptar una perspectiva que toma a los sujetos o a las familias como unidad de estudio y analizar cómo se distribuye la renta entre ellos (distribución personal). Esta perspectiva, sin duda la más relevante a la hora de estudiar cuestiones de equidad, desigualdad y pobreza, permite también adoptar un enfoque de género: dónde se sitúan las mujeres y los hombres en la escala de la distribución de la renta; o de etnia, en aquellos países con alta diversidad étnica. Por último, el análisis se puede hacer atendiendo cómo se distribuye el producto generado fijando nuestra atención en qué parte del mismo va a los propietarios del factor capital en forma de beneficios y qué parte acaba en manos de los que contribuyen a la producción con su trabajo en la forma de sueldos y salarios, o su agregado, masa salarial (distribución funcional). Existe una larga, aunque *interrupta* tradición de estudio de la distribución funcional de la renta. Larga, puesto que esta perspectiva encaja perfectamente con la visión primero clásica y luego marxista que considera que existen dos clases de agentes económicos homogéneos entre sí pero muy distintos cuando se compara uno y otro, que serían los trabajadores y los capitalistas. Interrupta puesto que desde hace algo más de tres lustros parece que la misma se habría abandonado en favor de otras perspectivas más ricas para estudiar la distribución de la renta como pueda ser la perspectiva personal. Este abandono no obedece tan sólo a la desaparición de la perspectiva marxista del discurso económico, sino también al reconocimiento que hablar de capital y trabajo como dos conceptos relevantes en lo que se refiere a la distribución de la renta sólo tiene sentido cuando tanto capitalistas como trabajadores son agentes distintos entre sí y homogéneos dentro de cada categoría. En una sociedad en la que, como defienden algunos, gracias al *capitalismo popular* todos en alguna medida somos capitalistas, pues te-

nemos parte de nuestros ahorros en acciones o fondos de pensiones, y todos somos trabajadores, desde los poseedores de grandes fortunas, como Bill Gates, que al tiempo dirigen sus negocios, hasta los trabajadores de bajos salarios, la distinción entre capital y trabajo, se defiende, quedaría desdibujada. Al tiempo, y en parte como resultado de lo anterior, donde antes había una clase trabajadora relativamente homogénea y, por tanto, con una dispersión salarial relativamente baja, en la actualidad, como resultado de la existencia de trabajos de muy distinta cualificación y productividad, y mercados con grados muy distintos niveles de competencia, las diferencias salariales se habrían agrandado de forma significativa, de manera que saber qué parte del producto conforma la masa salarial, y si ésta aumenta o disminuye, aportaría muy poca información sobre el destino de los trabajadores como «clase», ya que bien podría ocurrir que una parte creciente de dicha masa salarial fuera a una parte minoritaria de trabajadores altamente remunerados, al tiempo que otros se empobrecen a pesar de que aumente la participación de la masa salarial en la renta. Por poner un ejemplo, de acuerdo con las estimaciones de Mishel, Bernstein y Allegertto (2006), en 1965 los altos ejecutivos americanos (CEO) tenían un salario total 24 veces superior al salario medio. Esta relación se mantuvo en ese orden de magnitud hasta finales de la década de 1970, aumentando a partir de entonces de forma progresiva alcanzando en la actualidad un valor diez veces mayor (262). Una pauta similar se observa cuando se comparan los salarios del 10% de trabajadores con salarios más elevados y el de los trabajadores que se sitúan en la mitad de la distribución salarial que pasa de estar alrededor de 1,8 en la década de 1970 a 2,3 en la actualidad (ídem, gráfico 3).

Estas dos razones explican que el análisis de la distribución funcional haya prácticamente desaparecido del análisis económico. En este contexto, es especialmente interesante la preocupación manifestada recientemente por parte de distintas instancias, entre ellas la Comisión Europea por voz de su vicepresidente y comisario de Economía y Finanzas, sobre el deterioro de la participación de la masa salarial en el PIB experimentado en muchos de los Estados miembros de la UE, incluso tras la superación de la recesión económica sufrida por gran parte de los países europeos. Dicha preocupación reflejaría el hecho de que la distribución funcional sigue siendo un concepto que puede aportar información relevante sobre la situación de la economía, y ello por distintas razones: (1) aunque todos seamos capitalistas, no es menos cierto que unos lo son incommensurablemente más que otros, por tanto lo que quiera que ocurra en la distribución funcional tendrá un correlato en la distribución personal; (2) aunque las diferencias salariales son altas, todavía son significativamente menores que las

diferencias en términos de rentas de capital, de forma que, al menos comparativamente, todavía se podría hablar de una clase trabajadora «razonablemente» homogénea; (3) lo que quiera que ocurra con la masa salarial afecta a variables, como el consumo, que a su vez afectan al comportamiento de la economía; (4) desde un punto de vista de justicia distributiva, la redistribución a favor de beneficios (o masa salarial, en su caso) en un contexto de crecimiento se puede interpretar como que una parte de los que intervienen en el proceso de crecimiento no se está beneficiando del mismo; (5) los cambios en la participación de la masa salarial en la renta pueden afectar al consumo y, por tanto, en la demanda, aunque lo mismo se puede decir de cambios en la participación de beneficios en la renta y la inversión.

Estas páginas se dedican precisamente a analizar esta «anticuada» perspectiva de la distribución de la renta pero adoptando una visión de muy largo plazo. Esto es, lo que nos interesa estudiar no es tanto el comportamiento más reciente de la distribución funcional y sus causas, tarea a la que se dedica el trabajo de Carlos Martín del presente número, sino ofrecer una visión de su comportamiento en España a lo largo de casi un siglo, desde 1914 hasta 2005. Para ello, en una primera parte se definirá el concepto de distribución funcional y los problemas derivados de su cálculo. En la sección siguiente se procederá a presentar su comportamiento a lo largo del último siglo y se analizará cuáles son los factores que pueden estar detrás del mismo, prestando especial atención al comportamiento experimentado en la última década. Por último, se procederá a resumir las principales conclusiones alcanzadas en el análisis y a situar la evolución de la distribución funcional de la renta en España en el contexto de la UE y Estados Unidos.

## LA MEDICIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE LA RENTA

La producción generada en un país durante un año o PIB a coste de factores, PIBcf, coincide con la suma de las rentas de trabajo o masa salarial, MS, y las rentas de capital, o beneficios, B, generados en el proceso productivo, de forma que:

$$\text{PIBcf} = \text{MS} + \text{B}$$

Si denominamos  $t$  a la participación de la masa salarial en el PIB, y  $b$  a la participación de los beneficios en el PIB, entonces:

$$t = \text{MS}/\text{PIBcf}; \quad b = \text{B}/\text{PIBcf},$$

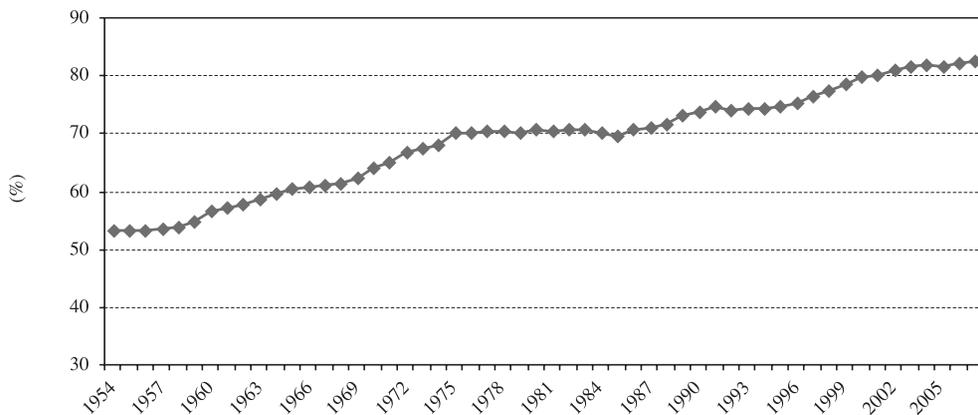
de forma que  $t + b = 1$

En lo que sigue, la distribución funcional de la renta se medirá mediante el coeficiente  $t$ , expresado en tanto por ciento para facilitar su comprensión. De esta forma, la distribución funcional recogerá la parte del PIB que va a parar a salarios, con lo que una «mejora» de la distribución funcional significará un aumento de la participación de las rentas de trabajo en el PIB, mientras que un empeoramiento significará una reducción de la participación de los salarios en el PIB, o lo que es lo mismo, un aumento de la participación de los beneficios en éste.

Aunque conceptualmente no hay mayor problema a la hora de definir la distribución funcional, su cálculo es otra cuestión. En primer lugar, junto a la categoría de trabajadores y la categoría de propietarios del capital, que recibirían rentas salariales y rentas de capital «puras», existe otro tipo de agentes económicos, los trabajadores autónomos, que son parte trabajadores y, por tanto, reciben rentas salariales, y parte capitalistas en la medida en que son dueños del mucho o poco capital utilizado en el proceso productivo. Idealmente a la hora de calcular la distribución funcional de la renta deberíamos descomponer las rentas de los trabajadores autónomos, o rentas mixtas, en la parte que corresponde a su remuneración como trabajadores y la parte que corresponde a su remuneración como capitalistas, y sumar la primera a la masa salarial y la segunda a los beneficios. Esta opción es, sin embargo, complicada. De todos es sabido que el trabajo autónomo es mucho más opaco que el trabajo asalariado a las fuentes estadísticas o fiscales, de forma que es difícil obtener la información necesaria para realizar dicha descomposición. Como alternativa, es habitual, y así se hace en España, agregar las rentas mixtas a las rentas de capital. De esta forma la participación de los beneficios en el PIB estaría sobredimensionada en la medida en que incluiría también la parte de las rentas salariales correspondiente a las rentas mixtas. Más aún, lo que es más importante para el enfoque que aquí adoptamos, si a lo largo del tiempo se reduce el peso de los trabajadores autónomos en una economía, el paso de trabajo autónomo a trabajo asalariado significará la desaparición de rentas mixtas, lo que se reflejará en una reducción «artificial» de los beneficios. Este factor no sería importante en donde, como resultado de haberse realizado ya la plena transición del trabajo autónomo propio de países con bajo nivel de desarrollo al trabajo asalariado, éste se mantenga razonablemente constante a lo largo del tiempo, pero puede dar lugar a estimaciones sesgadas al alza de la evolución de la participación de la masa salarial en el PIB en países, como España, donde debido a su menor nivel de desarrollo económico a mediados del siglo pasado prácticamente la mitad de la población ocupada era autónoma. Como se puede ver en el gráfico

1, el último medio siglo ha sido testigo de un aumento casi constante (salvo en época de crisis) del porcentaje de trabajadores por cuenta ajena, pasando de poco más del 50 % en 1954 al 82 % en 2006, con todo, un valor significativamente inferior al de países como Alemania o Estados Unidos: en 2005 la tasa de trabajo autónomo en España era del 18,3%, mientras que la media para la UE(15) era de 13,5% y en EE.UU. alcanzaba sólo 7,5% (*OCDE Fact Book 2007*).

GRÁFICO 1. *Tasa de asalarización. España 1954-2007*



Fuente: Carreras y Tafunell (2005), pp. 1216-7, INE y elaboración propia.

En todo caso, existen procedimientos (véase Muñoz de Bustillo y Esteve, 1990) para neutralizar este sesgo, aunque no siempre se usan.

Una segunda cuestión tiene que ver con la fragilidad de las estadísticas macroeconómicas y la frecuente (y necesaria) adaptación de las mismas a nuevos criterios y procedimientos de estimación, que generan saltos o brechas en las series temporales dificultando la comparación de las cifras obtenidas para unos periodos con las estimadas en periodos subsiguientes. En el caso de la distribución funcional de la renta, tanto la ausencia de datos estadísticos históricos como los cambios de base de cálculo de Contabilidad Nacional hacen difícil poder generar una serie homogénea que permita estudiar la distribución funcional a largo plazo.

Para construir una estimación de la distribución funcional de la renta en el período 1914-2006 se ha procedido de la siguiente manera:

- 1) Para la primera mitad de siglo no se dispone de datos agregados de beneficios y masa salarial, de forma que se ha acudido a las estimaciones de Vilar (2006) de salarios y beneficios del sector industrial en el período 1914-1950 (con el paréntesis de la Guerra Civil) ponderado estos resultados por 0,8 para recoger la distribución más favorable a trabajo en este sector con respecto al resto de la economía<sup>1</sup>.
- 2) Para el período 1954-2004 la distribución funcional se ha calculado a partir de Corrales y Taguas (1989), para el período 1954-1970 y Contabilidad Nacional, base 1986. Dada la fuerte diferencia existente en la distribución funcional estimada cuando se utiliza la base 1986 y cuando se utiliza la base 2000: en 1995 según la primera serie la participación de la masa salarial en la renta bruta a coste de factores era 50,33%, mientras que según Contabilidad Nacional base 2000 era 53,43%; los datos 1998-2006 se han estimado aplicando las tasas de variación de los resultados de la distribución funcional obtenida con la base 2000 sobre el último valor disponible de Contabilidad Nacional base 1986, como forma de resolver las diferencias en la estimación de la distribución funcional en una y otra serie.
- 3) La serie 1954-2004 no considera el aumento de la tasa de asalarización experimentada en la economía española en el período recogido en el gráfico 1, correspondientemente la participación de la masa salarial en el PIB está sobreestimada.

En la siguiente sección se recoge y comenta el comportamiento de la distribución funcional de la renta en España estimada con esta metodología.

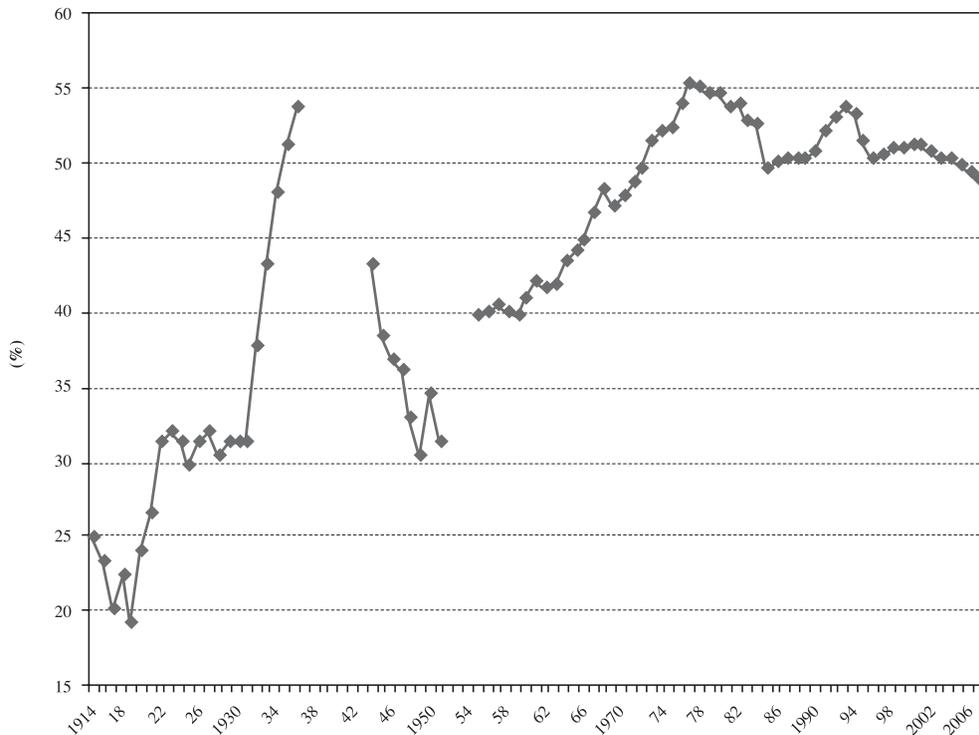
## UNA APROXIMACIÓN A LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE LA RENTA EN ESPAÑA: 1914-2006

En el gráfico 2 se representa la distribución funcional de la renta (participación de salarios en la renta bruta a coste de factores) estimada siguiendo las pautas resumidas en la sección anterior.

---

<sup>1</sup> El factor de ponderación se ha calculado comparando la distribución funcional en el sector industrial (tal y como se estima a partir de datos de la Encuesta Industrial del INE) y en el conjunto de la economía en el período 1999-2005.

GRÁFICO 2. *Distribución funcional de la renta: España (1914-2006)*



Fuente: Vilar (2006), Corrales y Taguas (1989), INE y elaboración propia.

Con todas las cautelas necesarias a la hora de comentar un resultado que responde a la agregación de datos obtenidos de distintas fuentes y métodos, varias son las cuestiones que destacan de este gráfico cuyo comentario se nos antoja relevante para el propósito de esta páginas.

Sin duda, el primero de ellos es la fuerte redistribución a favor de salarios experimentada en España durante el primer tercio del siglo veinte y especialmente tras la instauración de la II República. Mientras que durante la I Guerra Mundial la neutralidad parece tener un impacto más favorable sobre los beneficios empresariales que sobre los salarios, lo que se manifestaría en una caída de la participación de la masa salarial en la renta, a pesar del aumento de empleo y salarios de la época, tras la instauración de la II República, «la legislación social y la intervención sindical en la negociación colectiva» (Vilar, 2006,

p. 126) contribuirían a la redistribución a favor del trabajo hasta alcanzar una participación en la renta en 1935, que no se volvería a ver en la economía española hasta cuarenta años más tarde.

En segundo lugar, el gráfico, de nuevo con todas las cautelas, pone de manifiesto como la Guerra Civil, independientemente de todas sus otras motivaciones, actuó como un mecanismo de disciplinamiento de la clase obrera y de recuperación de la participación de los beneficios en la renta. De esta forma, en 1948 la participación de los salarios en la renta había perdido todo lo ganado desde principios de los años 30. Un resultado éste que deja plenamente de manifiesto como la Guerra Civil supuso la recuperación del poder empresarial a la hora de fijar la distribución de la renta y su utilización para recomponer los excedentes empresariales afectados por el aumento del peso de los salarios en la renta producido durante la II República.

La tercera etapa de la historia de la distribución funcional de la renta en España, y la primera con la que contamos con datos agregados de distribución, comienza con el proceso de modernización de la economía española asociado al plan de estabilización y demás cambios acontecidos durante la llamada «década visagra», los años de 1950, que separan la España autárquica y en recesión de la larga postguerra de la España del milagro económico, el turismo, las remesas y el seiscientos de la década de los años sesenta. Como se puede apreciar, el crecimiento económico se manifiesta en una paulatina pero constante redistribución a favor de salarios (en todo caso sobredimensionada en el gráfico por el intenso proceso de asalarización experimentado) que alcanza su valor máximo en 1976, en plena crisis política, y cuando empieza a manifestarse la crisis económica que, por esas fechas, se había instalado ya en todos los países desarrollados tras la subida de los precios del petróleo de 1973.

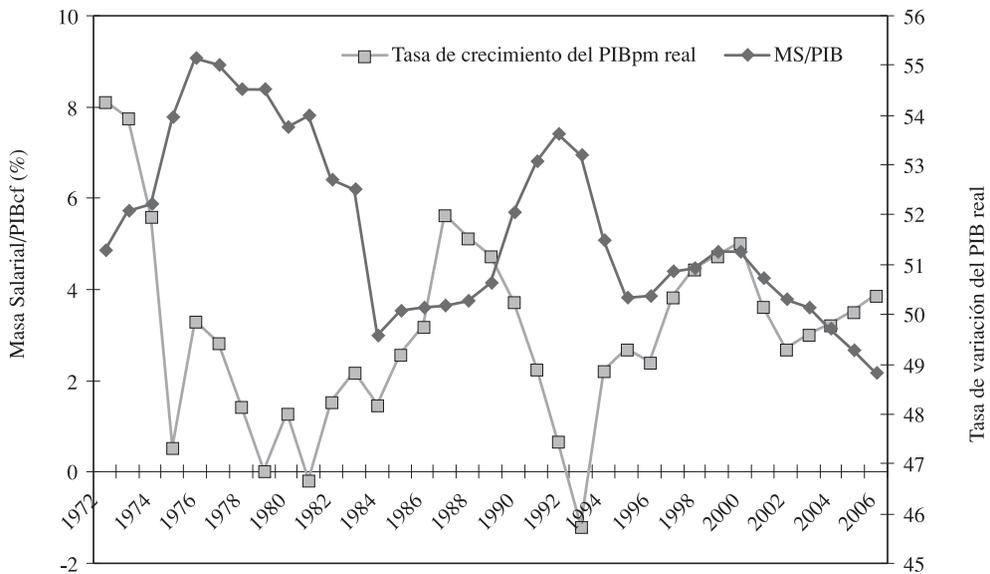
La cuarta etapa recoge la fuerte corrección en la distribución funcional de la renta derivada del crecimiento del desempleo y la pérdida de poder negociador de los trabajadores, así como de la disciplina macroeconómica acordada en los Pactos de la Moncloa. Esta caída tocaría fondo en 1984, dos años antes de la entrada de España en la UE, aunque ya desde 1983 la economía española mostrará signos de recuperación.

Esta recuperación económica, reflejada también aunque todavía con poca intensidad en la reducción del desempleo, pondrá en marcha la que será la quinta etapa que marcará la última gran recuperación de la participación de

la masa salarial en la renta, con una ganancia de cuatro puntos hasta 1992, momento en el que, de nuevo, una intensa crisis económica con una caída en el PIB del 1% en 1993 sin parangón en la historia económica moderna (desde 1960) de España, y una intensa reducción del empleo, hasta situar el paro en España por encima del 24%, alterarán la dinámica de la distribución funcional.

Una vez más, la participación de los salarios en la renta experimentará una caída como resultado de la crisis (aunque con cierto retardo), con la novedad en este caso de que, a diferencia de las anteriores etapas, dicha caída no se verá eliminada con la recuperación económica de finales de siglo. Parece así que con el cambio de siglo se manifiesta una nueva relación entre situación económica y distribución de la renta. Mientras que a lo largo del siglo XX, la bonanza económica ha estado habitualmente asociada a mejoras en la participación de los salarios en el PIB (véase gráfico 3), la recuperación de finales de siglo sólo va acompañada de una muy tímida recuperación del peso de los salarios en la renta, de forma que, por primera vez en la historia económica moderna, tasas de crecimiento económico saludables en el entorno del 3% o superiores van acompañadas de caídas en la participación de los salarios en la renta. Es pre-

GRÁFICO 3. *Tasa de variación del PIB real y distribución funcional de la renta. España 1972-2006*



Fuente: INE y elaboración propia.

cisamente esta anormal pérdida de peso de los salarios en una situación de bonanza económica la que disparará la preocupación entre las autoridades comunitarias a la que se ha hecho referencia más arriba. En aras de la exactitud, hay que señalar que la relación entre cambios en el PIB y mejora de la participación de la masa salarial en la renta no es contemporánea, sino que parece que la mejora en la participación de la masa salarial en la renta tarda unos años en materializarse una vez que mejora la situación económica, lo que obedecería tanto a la existencia de convenios colectivos plurianuales como a la existencia de retardos en la información y negociación de nuevos convenios ajustados a las mejores circunstancias económicas. En el período 1972-1987 el retardo parece ser de cuatro años. Cuando se examina la relación entre variación del PIB y participación de la masa salarial en la renta con un retardo de cuatro años, la correlación existente alcanza un valor alto de 0,78. Por contra, en el período 1987-2001 la correlación (con el mismo retardo de cuatro años) prácticamente desaparece (el índice de correlación es  $-0,08$ ).

## COMPARACIÓN INTERNACIONAL Y REFLEXIONES FINALES

El repaso de la evolución de la participación de la masa salarial en la renta, con todos sus problemas, nos permite señalar que, como a menudo se afirma, no andan descaminados aquellos que consideran que la distribución funcional de la renta es un buen indicador de la relación de poder entre capital y trabajo existente en una economía (Gros y Hefeker, 1999). La brusca caída de la participación de salarios en el PIB producida tras la Guerra Civil, su lenta recuperación en los años de crecimiento, el máximo alcanzado en la política y económicamente turbulenta segunda mitad de los años 70, junto con las caídas experimentadas en los años de desempleo masivo, respaldarían esta interpretación. En este contexto, destaca especialmente la incapacidad que ha mostrado este indicador de retomar valores más elevados tras la recuperación de la economía una vez superada la crisis de 1993. En este caso, las saludables tasas de crecimiento mantenidas a lo largo de más de una década no sólo no han sido suficientes como para situar la distribución de la renta en sus valores pre-crisis, sino que se han visto acompañados por una reducción todavía mayor de éstos.

Escapa a la ambición de estas páginas explorar cuáles son los factores que están detrás de este comportamiento, elementos que se tratan con detalle en la siguiente aportación; nos conformamos así en señalar la excepcionalidad de tal

comportamiento en el contexto del largo plazo de la economía española. En la medida en que los cambios en la participación de los salarios en la renta son el resultado conjunto del aumento en los salarios reales y el aumento de la productividad, de forma que si ésta aumenta más que aquellos se producirá una caída en la participación de los salarios en la renta, mientras que de ocurrir lo contrario aumentará la participación de la masa salarial en la renta, es evidente que en el pasado los trabajadores no han sido capaces de trasladar a salarios la totalidad del crecimiento de la productividad experimentado en nuestro país, por pequeño que éste haya sido.

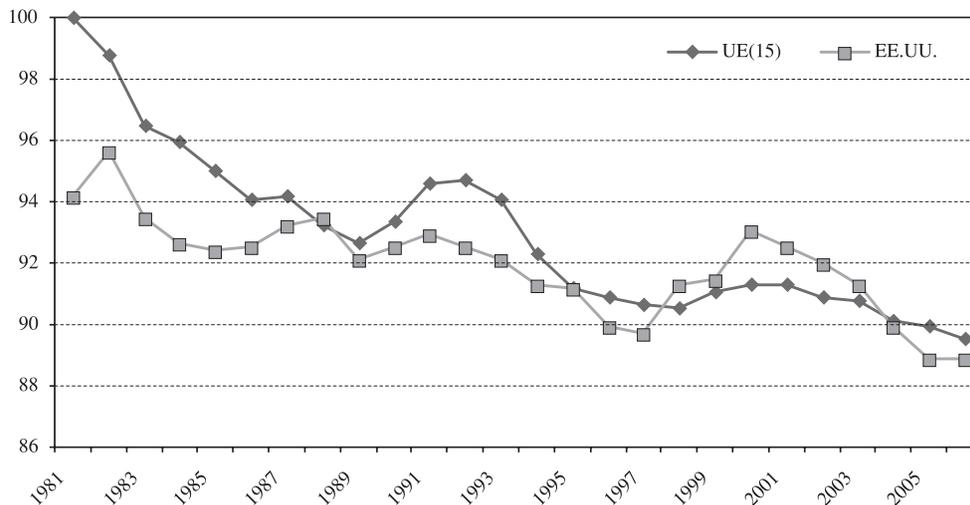
Aunque estas páginas no tienen vocación de análisis comparativo no se ha creído oportuno concluir las sin hacer una referencia, por pequeña que sea, a sí la singularidad temporal de este comportamiento de la participación de la distribución personal es también una singularidad espacial, restringida al caso de España, o si por el contrario estamos en presencia de un cambio que también se manifiesta en otros países. Los servicios de la Comisión Europea, en su conocida base de datos *Annual macro-economic database*, Ameco <sup>2</sup>, ofrece una estimación de lo que denominan participación *ajustada* de los salarios en el PIB que nos puede servir para situar la evolución de la distribución funcional en España en el contexto de la UE. Antes de así hacerlo, hay que señalar que el método seguido por los servicios de la Comisión es distinto del aquí adoptado, lo que deriva en unos valores de participación de los salarios en el PIB a coste de factores sensiblemente superiores (por ejemplo en 2006 el valor estimado según esta fuente es del 63,1% frente al 48,8 recogido en el gráfico 2 derivado de la metodología aplicada en estas páginas). No es este lugar para entrar a discutir las virtudes de una y otra aproximación <sup>3</sup>, pues lo que aquí nos interesa es estudiar su evolución en el tiempo y no tanto el valor concreto que alcanza en un momento determinado. Con esa finalidad en el gráfico 4 se recoge la estimación realizada por Ameco para el período 1991-2006 expresada en números índices con base UE (15), 1981 = 100.

---

<sup>2</sup> [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/indicators/annual\\_macro\\_economic\\_database/ameco\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/indicators/annual_macro_economic_database/ameco_en.htm).

<sup>3</sup> De acuerdo con la definición de participación *ajustada* de los salarios en el PIB utilizada en la base Ameco ésta es el resultado de dividir el salario total medio (incluyendo cotizaciones sociales) por empleado por el PIB por persona empleada. Ello supone que si la productividad de los trabajadores autónomos es menor que la de los trabajadores por cuenta ajena, un supuesto razonable, especialmente en una economía como la española, el resultado sobreestimaré la participación de los salarios en el PIB.

GRÁFICO 4. Comportamiento de la participación de los salarios en el PIB en EE.UU. y la UE-15, 1981-2006. UE-15, 1981 = 100



Fuente: Ameco y elaboración propia.

Dos cosas destacan del gráfico. En primer lugar, en Europa y EE.UU., al igual que ocurre en España, se observa una caída significativa de la participación de la masa salarial en la renta. En segundo lugar, mientras que al comienzo del periodo la participación de los salarios en la renta era más favorable a los trabajadores en Europa que en Estados Unidos, durante el periodo observado se produce una convergencia, de forma que al final del mismo la distribución funcional en la UE(15) es similar a la existente en EE.UU.

Otras estimaciones a más largo plazo para Estados Unidos (Aaron-Dine y Shapiro, 2007) que cubren el período 1929-2006 reflejan que la participación de los costes laborales totales en el PIB alcanza su máximo a comienzo de los años 1980, para caer desde entonces. Por su parte, si nos fijamos sólo en la participación de sueldos y salarios (esto es sin aportaciones a planes de pensiones o seguros de salud) se obtiene que la participación en 2006, 51,6 %, era inferior a la existente en 1929, 53,6%<sup>4</sup>. Todo ello parece confirmar que los factores que han afectado negativamente a la evolución de la distribución funcional de la renta en España están también presentes en otros países de nuestro entorno económico.

<sup>4</sup> Véase A. AARON-DINE y I. SHAPIRO (2007): *Share of National Income Going to Wages and Salaries at Record Low in 2006*. Center on Budget and Policy Priorities. Washington.

## REFERENCIAS

- AARON-DINE, A., y SHAPIRO, I. (2007): *Share of National Income Going to Wages and Salaries at Record Low in 2006*. Center on Budget and Policy Priorities. Washington.
- CARRERAS, A., y TAFUNELL, X. (coords.) (2005): *Estadísticas históricas de España: siglos XIX y XX*, Segunda edición revisada y ampliada, Fundación BBVA, 3 vols. Bilbao.
- CORRALES, A., y TAGUAS, D. (1989): *Series macroeconómicas para el período 1954-88: un intento de homogeneización*, Monografía núm. 75, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- GROS, D., y HEFEKER, G. (1999): *Labour Costs and Wage Policy within EMU*. Economic Affairs Series, ECON 111 EN (PE 168.278) - March 1999. European Parliament.
- MISHEL, L.; BERNSTEIN J., y ALLEGERTTO, S. (2006): *The State of Working America 2006/2007*, Economic Policy Institute/Cornell University Press. Ithaca, N.Y.
- MUÑOZ DE BUSTILLO, R., y ESTEVE F. (1990): «Margen y Distribución Funcional: Algunas relaciones teóricas y su aplicación al caso Español» *Hacienda Pública Española* (1990) n.116, pp. 145-154
- VILAR RODRÍGUEZ M. (2006): «La distribución funcional de la renta en España entre 1914 y 1959: una propuesta de análisis», *Investigaciones de Historia Económica*, nº 6, pp. 105-136.



**Carlos Martín Urriza<sup>1</sup>**

## Los salarios en España

Las consecuencias sobre los salarios  
de un modelo de crecimiento poco productivo

<sup>1</sup> Existe una versión extendida que se puede solicitar a [cmartinu@ccoo.es](mailto:cmartinu@ccoo.es). El artículo toma como punto de partida un trabajo previo elaborado por Luis Zarapuz y Miguel Ángel García, economistas del Gabinete Técnico Confederado de CC.OO. No obstante, lo que en él se expresa es responsabilidad exclusiva del autor.



*La vendimia*, Francisco de Goya

---

El actual modelo de crecimiento ha obtenido resultados económicos brillantes pero a costa de rebajar la cohesión social. Se ha provocado un reparto más desigual de la renta, generando muchos puestos de trabajo que no requieren cualificación y con bajos salarios. Paralelamente los empresarios que están obteniendo beneficios multimillonarios del actual modelo de crecimiento, son los que desarrollan su actividad en los sectores más inflacionistas, donde se hace un mayor uso de la contratación temporal y del trabajo irregular, y donde se produce un mayor número de accidentes de trabajo mortales

**E**L actual modelo de crecimiento ha obtenido resultados económicos brillantes pero a costa de rebajar la cohesión social. Se ha provocado un reparto más desigual de la renta, generando muchos puestos de trabajo que no requieren cualificación y con bajos salarios. Paralelamente los empresarios que están obteniendo beneficios multimillonarios del actual modelo de crecimiento, son los que desarrollan su actividad en los sectores más inflacionistas, donde se hace un mayor uso de la contratación temporal y del trabajo irregular, y donde se produce un mayor número de accidentes de trabajo mortales

#### LOS SALARIOS GANAN PODER DE COMPRA AUNQUE PIERDEN PESO EN LA RENTA NACIONAL

La reciente publicación de *Perspectivas del Empleo 2007* por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha reabierto el debate sobre la evolución del poder de compra de los salarios. Los medios de comunicación han difundido —tomando como referencia dicho informe— que el salario medio real aumentó en España un 1,9% de media anual en el período 1990-1995, y disminuyó entre 1995-2000 y 2000-2005 un -0,5% y un -0,3% de media anual, respectivamente. La OCDE relaciona los cambios en el salario real con la evolución de la productividad, en un análisis sobre competitividad, sin hacer comentarios sobre la mejora o disminución del poder de compra de los salarios, cuestión que, por otro lado, no puede abordarse observando cómo cambia el salario medio, ya que su variación no sólo depende del crecimiento de los salarios en nómina percibidos por los trabajadores, sino también de los cambios en la composición del empleo (*efecto composición*). Así, si los empleos con baja remuneración ganan un peso significativo en la composición del empleo asalariado, el salario medio tenderá a disminuir, aunque paralelamente mejore el poder adquisitivo de los salarios.

Por otro lado, es importante señalar que la OCDE no analiza en su informe la evolución del salario medio, sino de la remuneración por asalariado estimada

en términos de Contabilidad Nacional, donde, además de los salarios, se incluyen las cotizaciones sociales y el resto de costes laborales en los que incurren los empresarios al contratar trabajadores. Si se observa sólo la evolución del salario real, éste crece entre 1995 y 2000 y se estanca a partir de ese año.

El estancamiento del salario medio real que se produce en España desde el año 2000 se explica por el aumento del peso de los puestos de trabajo poco productivos —y, por tanto, remunerados con bajos salarios— en la composición del empleo asalariado, al tiempo que mejora el poder adquisitivo de los salarios percibidos por la mayoría de los trabajadores cubiertos por la negociación colectiva. El aumento de los empleos poco productivos también está detrás —entre otros motivos— de la caída del peso de los salarios en el reparto de la renta nacional.

El estancamiento del salario medio real es consecuencia de la apuesta de la inversión privada por un modelo de crecimiento basado en los sectores menos productivos (construcción residencial y servicios de bajo valor añadido), que generan un importante volumen de puestos de trabajo precarios, sin requerimientos profesionales, mal remunerados y muy vulnerables ante cambios de ciclo productivo. Este modelo de crecimiento se fomenta activamente desde los poderes públicos desde mediados de los noventa y, sobre todo, a partir del año 2000. Así, a lo largo de este período, no se adopta desde el sector público ninguna medida significativa dirigida a contener el alza de los precios de la vivienda, uno de los motores del crecimiento del consumo y la inversión. En la misma dirección, la política de inmigración no es suficientemente eficaz para evitar la entrada de trabajadores extranjeros sin derechos laborales, que abastecen los requerimientos de mano de obra barata que precisa este modelo de crecimiento.

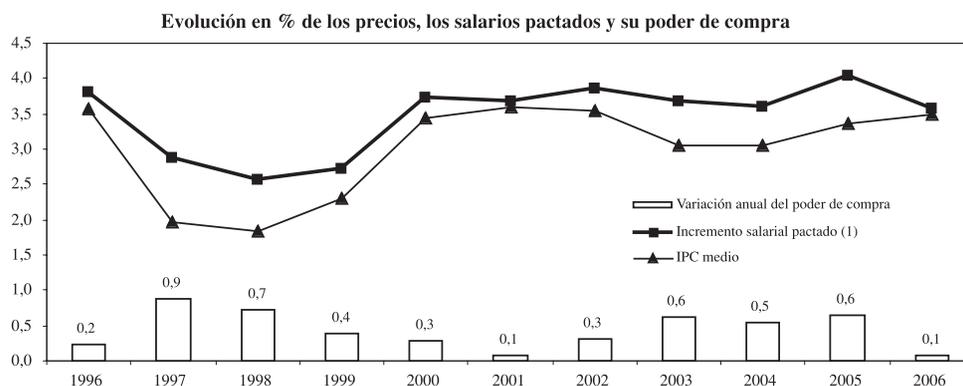
### **El poder de compra de los salarios**

Una de las cuestiones estadísticas más relevantes para los trabajadores es saber cómo varía el volumen real de bienes y servicios que pueden adquirir con sus salarios a lo largo del tiempo (poder de compra). A pesar de la importancia de esta cuestión, del tiempo transcurrido y del recurrente recordatorio sindical, el Sistema Estadístico Nacional no ha desarrollado todavía instrumentos eficaces para medir con precisión cómo evoluciona el poder de compra de los salarios. Ni se dispone de una operación estadística que mida la variación pura de

## Los salarios en España

los salarios a lo largo del tiempo, ni se dispone de un deflactor de precios que estime la evolución del coste de la vida; es decir, la variación pura de los precios de todos los bienes y servicios en lo que las familias gastan su renta salarial. En consecuencia, los comentarios que se hacen a continuación deben tomarse como la mejor aproximación posible, dado el estado de desarrollo actual del aparato estadístico en esta cuestión.

	<i>Incremento salarial pactado</i>	<i>IPC medio</i>	<i>Variación anual del poder de compra</i>
1996	3,8	3,6	0,2
1997	2,9	2,0	0,9
1998	2,6	1,8	0,7
1999	2,7	2,3	0,4
2000	3,7	3,4	0,3
2001	3,7	3,6	0,1
2002	3,9	3,5	0,3
2003	3,7	3,0	0,6
2004	3,6	3,0	0,5
2005	4,0	3,4	0,6
2006	3,6	3,5	0,1



(1): Incluidos los efectos de la cláusula de revisión salarial.

Los salarios pactados en los convenios colectivos han ganado poder de compra todos los años entre 1996 y 2006, tal y como se observa en el gráfico adjunto. Se trata de ganancias moderadas, excepto en 1997, año que registra un aumento de 0,9 décimas. A partir del año 2002, con la introducción en una gran parte de

los convenios de las cláusulas de revisión salarial —gracias al Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva (ANC)—, las ganancias de poder de compra se empiezan a situar en el entorno del medio punto anual, excepto en 2006, año en el que prácticamente se mantiene inalterado el poder adquisitivo.

El motivo de la evolución en 2006 está en cómo se negocian los salarios. Los salarios se pactan por tradición sólo en función de la inflación que se registra en el último mes del año (diciembre sobre diciembre), a pesar de que el salario se percibe y gasta a lo largo de todo el año y no sólo en su último mes. Como resultado de este esquema de negociación, si la inflación a final de año cae de manera significativa, situándose por debajo de la inflación media (que resume la evolución de los precios en los doce meses del año), y próxima a la previsión de inflación, las cláusulas de revisión salarial tendrán poca repercusión sobre el incremento salarial inicialmente pactado, lo que mermará las posibles ganancias de poder de compra.

Esto es precisamente lo que ocurrió en 2006, la inflación dic./dic. quedó en el 2,7%, siete décimas por encima de la previsión de precios (2%) y ocho décimas por debajo de la inflación media (3,5%); siendo el incremento salarial inicialmente pactado del 3,2% y el final, el 3,6%.

No obstante, a largo plazo los efectos negativos que provoca sobre el poder de compra que los salarios se negocien con la inflación dic./dic. (en lugar de con la inflación media) tienden a compensarse, pues en otras ocasiones ocurre a la inversa y es la inflación media la que termina por debajo de la inflación de diciembre, como de hecho ocurrió en 2005 y previsiblemente ocurrirá en 2007. Entre 1995 y 2006 un salario que hubiese crecido al ritmo de la inflación media habría aumentado un 38,6% y un 37,7%, si el ritmo lo hubiese marcado la inflación diciembre sobre diciembre; es decir, una diferencia pequeña de sólo 0,9 décimas.

Pero, aunque negociar los salarios con la inflación de diciembre no tenga grandes efectos a la larga sobre el poder de compra, sí conviene advertir sobre el papel pro-cíclico que adquieren los salarios pactados con respecto a los precios, cuando se negocian con la inflación de final del año y, en consecuencia, sobre su posible refuerzo de ciclos alcistas en los precios. En efecto, si los precios tienen una tendencia al alza (o a la baja) a final de año, los salarios pactados la refuerzan por efecto de la referencia de precios que toman las cláusulas de revisión salarial. Esto se atenuaría si la referencia fuese la inflación media en lugar de la inflación de diciembre. En este caso los salarios pactados

se revisarían a final de año por debajo de los precios en los ciclos alcista y por encima en los ciclos a la baja, garantizándose en ambos casos el mantenimiento o ganancias pactadas de poder de compra, a la vez que un comportamiento de los salarios mucho más favorable a la contención de los precios.

Desde la firma del primer ANC en 2002 empieza a aumentar el número de trabajadores cubiertos por la negociación colectiva que registran incrementos salariales iguales o superiores a la inflación media; es decir, que mantienen o ganan poder de compra. Se comprueba así que las mejoras en el poder adquisitivo que se observaron cuando se analizaba la evolución del incremento salarial medio pactado, afectan a la mayoría de los trabajadores.

Desde 1999 cae el porcentaje de trabajadores que mantienen o ganan poder de compra en la negociación colectiva, para recuperarse a partir del año 2002, hasta situarse en el entorno del 80% en 2004 y 2005, gracias a la generalización de las cláusulas de revisión salarial que promueve el ANC. El año 2006 constituye un ejercicio atípico, donde —como se comentó— la gran diferencia entre la inflación media y la inflación dic./dic., y la proximidad de esta última a la previsión de precios provoca que una gran parte de las cláusulas de revisión salarial no se activen, perdiendo muchos trabajadores poder adquisitivo.

Otro elemento positivo que introduce el ANC es el ajuste de los salarios pactados al crecimiento de la productividad. Este ajuste ha tenido un efecto muy positivo sobre la evolución de los precios y, en consecuencia, sobre la competencia en costes de las empresas españolas, en un contexto macroeconómico definido por una moneda única y una política monetaria común. El ajuste del incremento salarial al crecimiento de la productividad nominal no se produce hasta la firma del primer ANC en 2002. Sólo en el año 2005 los salarios pactados crecen por encima de la frontera definida por el IPC más la productividad real (que es otra manera de expresar la productividad nominal). El crecimiento de los salarios pactados al ritmo de la productividad ayuda a mantener el peso de la remuneración de asalariados sobre la renta nacional.

### *Evolución del salario medio*

La evolución del salario medio viene determinada por el crecimiento del salario en nómina y por el cambio en la estructura del empleo, de tal manera que si ganan peso en la composición del empleo las ramas u ocupaciones con un sala-

rio más bajo, el salario medio tenderá a disminuir o, al menos, moderará su crecimiento; y a la inversa, si las que ganan participación en el empleo son las ramas u ocupaciones mejor remuneradas, el salario medio tenderá a crecer más rápido.

En el apartado anterior se investigó la evolución del salario en nómina entre 1996 y 2006 —a través del Registro de Convenios— y se comprobó que su crecimiento ha sido moderado pero suficiente para que los trabajadores ganaran poder de compra. La evolución del salario en nómina ha influido en la moderación del salario medio, pero no ha sido el único factor que ha determinado su moderación. También ha contribuido una importante variación en la estructura o composición del empleo en favor de los sectores y ocupaciones con un salario medio más bajo.

Si se compara el incremento del salario pactado (que aproxima la evolución del salario en nómina) con el crecimiento del salario medio<sup>2</sup>, estimado a través de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral del INE, se comprueba cómo en tres de los seis años que van de 2001 a 2006 el salario medio crece por debajo del salario pactado. El motivo de estos «deslizamientos salariales negativos» es el aumento del peso de las ramas y ocupaciones con salarios más bajos en la estructura del empleo, resultado de un modelo de crecimiento basado en sectores poco productivos e intensivos en mano de obra. La influencia del efecto composición sobre la moderación del salario medio se corrobora cuando se analiza la evolución de la estructura del empleo por ramas entre el año 2000 y 2006, y se confronta con el nivel salarial de cada rama. Se comprueba que las ramas con salarios más bajos son las que ganan más peso en la estructura del empleo entre 2000 y 2006. En concreto, se trata de hostelería, otras actividades sociales y de servicio a la comunidad, construcción y comercio y reparaciones.

Otra manera de comprobar la influencia del efecto composición sobre la evolución del salario medio (de los trabajadores a tiempo completo) es comparar su evolución con la del Índice de Coste Salarial Armonizado por hora efectiva de trabajo, también publicado por el INE y que se obtiene —al igual que el salario medio— de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral. Este índice mantiene la estructura del empleo fija entre dos años, a nivel de sección de la Clasificación

---

<sup>2</sup> Se considera sólo a los trabajadores a tiempo completo. Se excluye del cálculo del salario medio, el sector agrario y las Administraciones Públicas, sectores no investigados por la Encuesta Trimestral de Coste Laboral del INE, fuente de la que se obtienen las estimaciones.

Nacional de Actividades Económicas, lo que elimina parte del efecto composición. La variación del salario medio está por debajo del crecimiento del índice armonizado a lo largo del período 2001-2006. El motivo es el aumento del empleo remunerado con salarios bajos que rebaja el crecimiento del salario medio.

## **El reparto de la renta nacional y el modelo de crecimiento**

La remuneración de asalariados representa en Contabilidad Nacional, la parte de la renta generada cada año (PIB) que se destina al pago de los trabajadores por cuenta ajena. Incluye los salarios, las cotizaciones sociales satisfechas por el empleo de trabajadores (tanto por cuenta del empresario como del trabajador) y el resto de gastos que forman parte de los costes laborales de las empresas (indemnizaciones por despido, gastos en formación, etc.). El resto de la renta remunera al capital (excedente bruto de explotación) y a los trabajadores autónomos (rentas mixtas).

La participación de la remuneración de asalariados sobre el PIB es una primera aproximación —rudimentaria— al reparto equitativo de la renta, entre capital y trabajo por cuenta ajena. Por este motivo, su evolución ha sido siempre una preocupación sindical. La remuneración de asalariados aumentó su peso sobre la renta entre 1996 y 2000, pasando del 53,7% al 55%. A partir de ese año su participación se recorta hasta situarse en el 52,4% en 2006. Los motivos de esta rebaja son tres:

1. *El recorte en el ritmo de creación de empleo.* El empleo asalariado<sup>3</sup> crece a una tasa media anual del 5,3% entre 1996 y 2000, mientras que entre 2000 y 2006 —aunque el crecimiento sigue siendo intenso— la tasa se reduce hasta el 3,1% anual. La rebaja en el ritmo de creación de empleo se explica por una desaceleración en todas las ramas y, en particular, por el parón de la industria que deja de crear empleo entre 2000 y 2006.

2. *El fuerte incremento de los beneficios empresariales.* El excedente bruto de explotación y las rentas mixtas (beneficios empresariales) pasan de crecer a un 6,3% de media anual entre 1996 y 2000 a aumentar al 8,4% anual entre 2000 y 2006. Parte de este incremento se explica por la aceleración en el ritmo de

---

<sup>3</sup> El empleo asalariado se expresa en este apartado en puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

crecimiento de las rentas mixtas (ingresos de los trabajadores autónomos). No obstante, si se considera separadamente el excedente bruto de explotación, éste sigue creciendo a un ritmo anual (7,7%) superior al de la remuneración de asalariados (6,6%) en el período 2000-2006.

Una parte importante del aumento de los beneficios empresariales se explica por el alza en el precio de la vivienda y el abaratamiento de los costes laborales, que facilita el fomento gubernamental de la entrada de importantes contingentes de mano de obra inmigrante, en su mayoría sin derechos. Así, los beneficios en la construcción aumentan a una tasa media anual del 20% en el período 2000-2006, muy por encima de la ya elevada tasa (12%) registrada en el período anterior, 1996-2000. También los servicios de mercado registran un considerable incremento en el ritmo de crecimiento del beneficio empresarial, que pasa del 5,8% anual en el período 1996-2000 al 9,1% anual entre 2000 y 2006. Aunque parte de esta aceleración la generan los trabajadores autónomos del sector servicios, otra parte procede del aumento de los beneficios empresariales de sectores como el inmobiliario, hostelería y comercio, que se benefician del alza de los precios y el abaratamiento de la mano de obra.

Los beneficios empresariales —estimados a través del excedente bruto de explotación (EBE)— aumentan muy por encima de la remuneración de los asalariados (RA), lo cual hace que ésta última pierda peso sobre la renta nacional. En la construcción el EBE crece anualmente 8,5 puntos porcentuales por encima de la RA en el período 2000-2006, mientras que en el período 1996-2000 la diferencia era mucho más pequeña, 1,6 puntos anuales. Asimismo, en la hostelería el diferencial pasa de 2 puntos porcentuales (1996-2000) a 7,8 puntos (2000-2006).

3. *Un modelo de crecimiento basado en los sectores menos productivos.* Los sectores que lideran el crecimiento de la actividad en el período 2000-2006 (construcción, comercio, hostelería, servicios empresariales de bajo valor añadido y servicio doméstico) generan en gran parte empleos asalariados poco productivos, con escasos requerimientos formativos y remunerados con bajos salarios, que son cubiertos en gran parte por inmigrantes, y jóvenes y mujeres poco cualificados. Como se comprobó, el aumento del peso de estas ocupaciones en la composición del empleo rebaja el crecimiento del salario medio, reduciendo la participación de los asalariados en la renta nacional.

Hay que señalar también que la remuneración por asalariado acelera su crecimiento en el período 2000-2006 con respecto a la etapa anterior (1996-

2000) como resultado de una menor moderación de los salarios pactados debida al alza de los precios a partir del año 2000.

### **Aumentan los empleos con salarios bajos**

La economía española vive una larga etapa de bonanza que se inicia en 1994. El crecimiento ha estado caracterizado por una intensa creación de empleo. Los sectores intensivos en mano de obra, como la construcción residencial o los servicios de bajo valor añadido (comercio y hostelería) han sido los principales responsables de la fuerte creación de empleo, sobre todo, a partir del año 2000 cuando el empleo industrial se estanca. Aunque a lo largo de una etapa tan larga de crecimiento una parte significativa del empleo generado es estable y de calidad, la parte más importante del aumento de la ocupación la constituyen puestos de trabajo inestables y con requerimientos profesionales muy pobres.

La evolución de la estructura del empleo asalariado entre 2000 y 2006 refleja un incremento de las ocupaciones más cualificadas y un aumento, aún mayor, de las ocupaciones poco cualificadas, ambas en detrimento de las ocupaciones de cualificación intermedia. En efecto, mientras que los «trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores de comercio», más los «trabajadores no cualificados» ganan en total 2,1 puntos porcentuales entre 2000 y 2006 en la estructura del empleo, las ocupaciones cualificadas (directivos y técnicos) ganan 1,6 puntos porcentuales en el mismo período. Es decir, desde el año 2000 la estructura del empleo bascula a favor de las ocupaciones menos cualificadas en detrimento de las ocupaciones con requerimientos formativos intermedios, abriéndose una tendencia hacia la dualización del mercado de trabajo entre puestos de trabajo cualificados y no cualificados.

La evolución de la estructura del empleo ha tenido que repercutir sobre la evolución de la estructura salarial, ampliando el peso de los trabajadores con salarios más bajos. La moderación del crecimiento del salario medio es un indicio, ya comentado, que apunta en esa dirección. La información suministrada por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT) sobre perceptores de retribuciones salariales, también aporta indicios en ese sentido. Si en 2004 el 35,7% de los perceptores de retribuciones salariales ganaban un salario bruto superior al SMI e inferior a 16.000 euros anuales (los famosos *mileuristas*), en 1994 el porcentaje de perceptores que ganan un salario con un poder de compra

equivalente al del tramo definido para 2004 era del 32,2%. Estos 3,5 puntos porcentuales de aumento entre 1994 y 2004 suponen 2.700.000 perceptores más ubicados en los tramos salariales más bajos.

No obstante lo anterior, hay que señalar que gran parte de los perceptores registrados por la Agencia, que se sitúan en los tramos salariales más bajos, no trabajan durante todo el año o lo hacen a tiempo parcial. En consecuencia, de la información suministrada por la AEAT no es posible deslindar el efecto sobre la estructura salarial generado por el aumento de las ocupaciones con bajos salarios, del provocado por la inestabilidad y precariedad del empleo. Habrá que esperar a la publicación de la nueva Encuesta de Estructura Salarial por el INE (la última es del año 2002) para evaluar la repercusión de ambos efectos sobre la estructura salarial. Como anticipo, de su avance para 2004 se puede estimar que el 19,2% de los trabajadores a tiempo completo perciben un salario bruto mensual de 1.000 o por debajo de los 1.000 euros mensuales (ver tabla adjunta).

*Distribución de los asalariados a tiempo completo por tramos salariales (año 2004)*

<i>Tramos de salario bruto mensual</i>	<i>Porcentaje de asalariados a tiempo completo</i>	<i>Total asalariados a tiempo completo (en miles)</i>
<700	3,3	450,7
700-800	3,1	419,2
800-900	5,4	740,8
900-1000	7,4	999,6
1000-1100	9,7	1.313,7
1100-1200	9,6	1.298,6
>1200	61,6	8.374,2
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>13.596,9</b>

*Fuente:* Encuesta Anual de Estructura Salarial del INE.

## SALARIOS Y COMPETITIVIDAD

El problema de la economía española no son los altos costes laborales o su evolución, sino la baja productividad. Aunque se suele argumentar que el coste laboral es en España inferior al de los países centrales de la UE (Alemania, Francia, Reino Unido e Italia) porque también lo es la productividad, cuando se ponen en relación ambas variables se descubre que la remuneración de la productividad está en España por debajo de la europea, a pesar de la convergencia

que se ha producido en los últimos años. Es decir, una vez descontadas las diferencias en lo producido por hora, la hora trabajada le sigue resultando más barata al empresario español. Las empresas españolas cuentan, por tanto, con una ventaja competitiva en los costes laborales a la hora de competir con las empresas europeas. Los costes laborales representan en España un 54,5% del valor de cada unidad producida (coste laboral unitario), mientras que en la eurozona suponen el 56,7%<sup>4</sup>. Adicionalmente, tanto los salarios negociados en convenio como el salario medio han tenido una evolución moderada a lo largo de la actual etapa de crecimiento. Desde la firma del primer ANC en 2002, los salarios pactados se han ajustado cada vez más a la evolución de la productividad.

Actualmente, la competitividad del aparato productivo español está, por tanto, más relacionado con otros factores distintos al coste laboral, como su capacidad para desarrollar elementos relacionados con la calidad, la innovación, el diseño, la fidelidad de marca y la exportación. Todos ellos tienen que ver con las inversiones en investigación, desarrollo e innovación, y la inversión en formación y cualificación de la mano de obra. Rentabilizar estos elementos está a su vez relacionado con la internacionalización del aparato productivo (el número de empresas exportadoras), con el tamaño de las empresas y con la disposición del sistema bancario a financiar proyectos empresariales de futuro que no vengan avalados necesariamente por garantías físicas.

### **El comportamiento responsable de los salarios frente a la inflación**

El aumento de los precios no tiene en la actual etapa de crecimiento a los costes laborales como su principal impulsor, sino a los márgenes empresariales. La aportación de la remuneración de asalariados (costes laborales) al crecimiento de los precios (estimados a través del deflactor del PIB) está por debajo de la que hace el excedente empresarial en todos los trimestres, entre el I trimestre de 2004 y el primer trimestre de 2007, a excepción del IV trimestre de 2006. El incremento del excedente empresarial provoca la mitad del crecimiento de los precios a lo largo de los últimos tres años. Mientras que la remuneración de asalariados (costes laborales) sólo es responsable de un tercio.

Los precios españoles aumentan por encima de los de sus competidores internacionales, entre otros motivos, porque el crecimiento económico se basa

---

<sup>4</sup> Datos elaborados por Luis Zarapuz, del Gabinete Técnico Confederal de CCOO.

en sectores cerrados a la competencia internacional (construcción y servicios de bajo valor añadido) que repercuten sus elevados márgenes empresariales sobre el conjunto del sistema económico, generando más inflación. Los precios de la industria (abierta a la competencia internacional) crecen en España a un ritmo inferior a los del sector de construcción, entre 2003 y 2006. La diferencia entre la tasa de crecimiento de los precios y los costes laborales unitarios (que da una idea de la presión que ejercen los márgenes empresariales sobre los precios) es mayor en la construcción que en la industria. Sólo en el año 2006 la industria supera a la construcción por el fuerte recorte de los costes laborales unitarios industriales, que aumentan sólo un 0,2%. La presión que ejercen los márgenes empresariales sobre los precios en el sector de la construcción es en España la mayor de toda la UE.

### **Inversión productiva e inversión especulativa**

El problema de la economía española no es, por tanto, la falta de moderación salarial sino la falta de inversión productiva que impulse el aumento de la productividad. A partir del año 2001 la inversión en vivienda, que hasta entonces y desde el año 1985 representaba en torno al 21% de la inversión total del país, experimenta un crecimiento exponencial, llegando a suponer el 30% en el año 2006. Esto significa que el 44% del aumento de la inversión entre 2001 y 2006 ha sido absorbido por la construcción de vivienda residencial. Mala noticia para la sostenibilidad futura del crecimiento, pues la inversión en vivienda no incrementa el potencial de crecimiento del aparato productivo, a diferencia de la inversión en bienes de equipo, transporte, infraestructuras o capital humano.

El impresionante alza de los precios de la vivienda, vivido por la economía española a lo largo de la actual etapa de crecimiento, ha incrementado la rentabilidad de la actividad constructora e inmobiliaria, actuando como elemento de atracción de inversiones hacia estos sectores, en detrimento de los proyectos de inversión de la industria y los servicios de valor añadido.

### **EL MODELO DE CRECIMIENTO ESPAÑOL: ÉXITO ECONÓMICO Y DEBILITAMIENTO DE LA COHESIÓN SOCIAL**

El largo ciclo de crecimiento e intensa creación de empleo que vive la economía española ha convertido el apartado económico en el área donde los

sucesivos gobiernos han podido presentar su mejor balance. No obstante, las evaluaciones gubernamentales sobre la marcha de la economía han hecho hincapié en el buen comportamiento de las grandes cifras macroeconómicas, soslayando o disimulando los problemas de reparto que plantea el actual modelo de crecimiento.

La iniciativa privada y los poderes públicos han apostado por un modelo de crecimiento basado en exceso en la construcción de vivienda residencial y en los servicios de bajo valor añadido. El modelo se ha fomentado no adoptando medidas contra la inflación —en gran medida artificial y especulativa— del precio de la vivienda, lo que ha vedado su acceso a los jóvenes y otros colectivos, al tiempo que revalorizaba el patrimonio de las familias con vivienda en propiedad —impulsando el consumo— y generaba grandes beneficios a los empresarios de la construcción y el sector inmobiliario. Asimismo, el modelo de crecimiento con la complicidad gubernamental ha animado la entrada de más de cuatro millones y medio de inmigrantes, en una gran parte sin derechos, que han rebajado los costes laborales, aumentando aún más los beneficios empresariales.

El actual modelo de crecimiento ha cosechado brillantes resultados económicos pero a costa de debilitar la cohesión social. Así, el actual modelo de crecimiento:

- Ha provocado un reparto más desigual de la renta, generando muchos puestos de trabajo que no requieren cualificación y se remuneran con bajos salarios. Paralelamente, unos pocos empresarios han obtenido beneficios multimillonarios. Los empresarios más beneficiados por la bonanza económica son, además, los que desarrollan su actividad en los sectores más inflacionistas, que hacen un mayor uso de la contratación temporal, donde la economía sumergida tiene una mayor dimensión y donde se producen un mayor número de accidentes de trabajo mortales.
- Ha impedido el acceso a un bien básico como la vivienda de los jóvenes y otros colectivos, o ha exigido el destino de un importante porcentaje del salario a su compra durante largos períodos de tiempo.
- Ha fomentado la explotación económica de los inmigrantes, a los que se ha animado a entrar en el país sin derechos laborales; ofreciéndoles, por otro lado, un futuro incierto, pues los puestos de trabajo que cubren son muy vulnerables frente a caídas en la actividad económica, teniendo a su

vez muy mermadas sus posibilidades de acogerse a la protección familiar o por desempleo ante un eventual cambio en el ciclo económico.

Al igual que la inmigración, el crecimiento espectacular del volumen de trabajadores sin protección social o sin derechos laborales es un fenómeno novedoso y sin parangón en la historia reciente española.

- Ha generado un volumen insuficiente de puestos de trabajo cualificados, ahondando en el despilfarro de recursos de trabajadores españoles que han adquirido una alta cualificación (universitaria) en el sistema educativo, y se encuentran con que no pueden ejercerla en el mercado de trabajo español, porque el crecimiento económico se basa en los sectores que crean sobre todo empleo de baja cualificación.

En España hay 1.370.000 asalariados con titulación universitaria ocupados en puestos de trabajo que requieren conocimientos por debajo de su nivel de cualificación.

### **El tránsito hacia un modelo de crecimiento más productivo**

Todos los agentes sociales y económicos hablan sobre la necesidad de transitar hacia un modelo más productivo (basado en la industria y el sector exterior) y, por tanto, sostenible en el tiempo. Los mensajes gubernamentales son de tranquilidad, augurando un tránsito no traumático. Sin embargo, el cambio podría generar importantes excedentes laborales (desempleo), incluso si la industria toma el relevo de la construcción como motor de crecimiento.

La construcción es, fundamentalmente, un sector intensivo en mano de obra. Por cada punto porcentual que crece su valor añadido el empleo aumenta a un ritmo superior, entre 1,1 y 1,2 puntos porcentuales. La industria, en cambio, es intensiva en capital. Por cada punto porcentual que crece la actividad industrial su empleo se incrementa entre 0,6 y 0,9 puntos. La construcción es, asimismo, intensiva en la destrucción de empleo cuando su actividad se recorta. Por cada punto porcentual de rebaja de su actividad el empleo se reduce en 2 puntos porcentuales. En consecuencia, por cada punto que aumenta el valor añadido industrial se crean, en media, entre 17.000 y 26.000 empleos, mientras que por cada punto que rebaja la actividad la construcción se destruyen, en media, 51.000 empleos. La industria tiene, por tanto, que crecer dos puntos por cada

punto que se rebaja la actividad en la construcción para evitar que se generen excedentes laborales (paro).

Por otro lado, la asimilación de los excedentes de empleo de la construcción por la industria no es sólo una cuestión cuantitativa sino también cualitativa. En efecto, ¿tienen los trabajadores que expulsa la construcción las habilidades y nivel de formación que demandan las ocupaciones industriales? Porque de no ser así, aún existiendo demanda de trabajadores, éstos serán rechazados por no reunir los requerimientos profesionales exigidos por los empresarios. El 16,6% de las ocupaciones del sector de la construcción (436.000 empleos) no tiene ningún requerimiento formativo (son «trabajadores no cualificados»), mientras que en la industria este tipo de ocupaciones sólo representa el 8% del su empleo total. En un proceso dinámico de creación de empleo se puede conjeturar, en consecuencia, que por cada cien nuevos puestos de trabajo que genere la industria sólo 8 corresponden a ocupaciones sin cualificación, frente a los cerca de 17 que crea la construcción cuando crece.

En conclusión, la industria deberá crecer al doble del ritmo al que cae la actividad constructora para asimilar los excedentes de empleo que genere. Paralelamente, la industria requiere de un empleo más cualificado que el demandado por la construcción, lo que plantea restricciones cualitativas al trasvase de empleo entre ambos sectores.

## CONCLUSIONES

- Los salarios negociados en los convenios colectivos han ganado poder de compra todos los años desde 1996. A partir de 2002, con la firma del primer Acuerdo de Negociación Colectiva (ANC) entre las organizaciones sindicales y empresariales, las mejoras en el poder adquisitivo de los salarios pactados aumentan y alcanzan a un mayor número de trabajadores. Los sucesivos ANC suscritos desde 2002 han ayudado, además, a contener el crecimiento de los precios y han impulsado la creación de empleo estable.
- El estancamiento del salario medio real desde el año 2000, resaltado recientemente por algunos organismos internacionales y medios de comunicación, no es, por tanto, resultado de la pérdida de poder de compra de los salarios pactados en los convenios colectivo. Su estancamiento se explica por un modelo de crecimiento basado en sectores que generan

muchos empleos poco productivos y remunerados con salarios bajos (construcción, comercio, hostelería, servicio doméstico, etc.), que reducen el crecimiento del salario medio.

- El estancamiento del salario medio está, asimismo, detrás de la pérdida de peso de la remuneración de asalariados sobre el PIB que se produce desde el año 2000. Son también causas de esta pérdida, el recorte en la tasa de crecimiento del empleo a partir de 2000 (que, no obstante, mantiene un ritmo vigoroso) y el importante aumento de los beneficios empresariales, que se explica por el alza de los precios (caso de la vivienda) y por la rebaja de costes laborales que propicia la entrada de importantes contingentes de trabajadores extranjeros, en muchos casos, sin derechos laborales.
- Durante la actual etapa de crecimiento la evolución de los salarios ha contribuido a la contención de los precios y, por tanto, a la mejora de la competitividad del aparato productivo. Por el contrario, los márgenes empresariales han presionado los precios al alza como resultado de un crecimiento basado en sectores protegidos de la competencia internacional (construcción y servicios de bajo valor añadido) que han repercutido sus márgenes sobre el conjunto del sistema productivo, generando más inflación.

A pesar del esfuerzo de moderación salarial realizado por los trabajadores, una parte creciente de los excedentes empresariales no se ha invertido en mejorar la competitividad del aparato productivo (a través de la investigación, la innovación, el aumento del capital humano, etc.) sino que se ha destinado a la construcción de viviendas residenciales, lo cual no aumenta el potencial de crecimiento de la economía española.

- El actual modelo de crecimiento ha obtenido resultados económicos brillantes pero a costa de rebajar la cohesión social. Existen muchos indicios que indican un aumento de las ocupaciones peor remuneradas dentro de la estructura del empleo, apuntándose una tendencia hacia la dualización en el mercado de trabajo entre puestos bien remunerados y empleos sin una remuneración suficiente.

Paralelamente, los empresarios que están obteniendo beneficios multimillonarios del actual modelo de crecimiento, son los que desarrollan su

actividad en los sectores más inflacionistas, donde se hace un mayor uso de la contratación temporal y del trabajo irregular, y donde se produce un mayor número de accidentes de trabajo mortales.

Otra consecuencia de un modelo de crecimiento basado preferentemente en actividades y ocupaciones poco productivas es que muchos jóvenes altamente cualificados por el sistema educativo no encuentran salidas profesionales en España, y se ven abocados a emigrar o trabajar en ocupaciones por debajo de su nivel profesional.

El sector público no está respondiendo a la rebaja de la cohesión generada por el mercado con políticas compensadoras. Así, sigue creciendo la bolsa de trabajadores inmigrantes sin protección social, ocupados en puestos de trabajo muy vulnerables ante un eventual cambio en el ciclo económico, lo que constituye por su volumen, una situación tan insólita dentro del mercado de trabajo español como el propio fenómeno de la inmigración.

Los poderes públicos no ha tomado a lo largo de la etapa de crecimiento ninguna medida que pusiese freno a los desequilibrios sociales que generaba el modelo de crecimiento: ni se han adoptado medidas para contener el alza del precio de la vivienda y facilitar su acceso a los jóvenes y otros colectivos afectados, ni se ha dejado de animar la entrada de trabajadores extranjeros sin derechos laborales, ni tampoco se han aumentado en medida suficiente los niveles per cápita de gasto público en sanidad, educación y servicios sociales, para absorber el aumento de la población que se ha producido con la inmigración, en los estratos sociales menos favorecidos.

- El tránsito hacia un modelo de crecimiento más productivo (basado en la industria y las exportaciones frente al actual de la construcción y los servicios de bajo valor añadido) plantea incertidumbres sobre un posible aumento del desempleo. La industria, eventualmente, no podrá absorber los excedentes laborales expulsados por la construcción, por su menor capacidad de generar empleo y por su demanda de empleo más cualificado.



**Felipe Sáez**

Capital humano y requerimientos  
del sistema productivo



*El albañil borracho*, Francisco de Goya

---

Reducir los desequilibrios de la oferta emanada del sistema educativo formal es una tarea prioritaria, especialmente en lo relativo al segmento de formación profesional. Pero, junto a ello, todo indica que no es suficiente la existencia de una actuación generalizada en materia de formación complementaria, pues subsisten barreras que dificultan la identificación correcta de requerimientos de necesidades de mano de obra, así como restricciones para potenciar el capital humano de los trabajadores a lo largo de su vida profesional. Actuaciones empresariales de carácter sectorial, junto con la potenciación de un juego de relaciones laborales que profundice en los contenidos de la negociación colectiva en esta materia, constituyen algunas vías ineludibles

## INTRODUCCIÓN

**E**STE artículo trata algunos aspectos relacionados con el capital humano existente en nuestro país, considerando cuestiones tales como si la situación comparada de España en este terreno es adecuada, o si la adaptación de la mano de obra a las cambiantes situaciones del mercado ofrece dificultades. Para ello y después de esta breve introducción, la sección primera se centra en el papel jugado por el capital humano en el crecimiento económico; la sección segunda aborda la posición internacional española en lo que a stock de capital humano acumulado se refiere; la tercera profundiza en las relaciones entre requerimientos productivos y disponibilidades de mano de obra y la cuarta enumera algunas de las principales conclusiones derivadas de los apartados anteriores.

## CRECIMIENTO ECONÓMICO Y FACTORES PRODUCTIVOS

Tradicionalmente el crecimiento económico de un país —medido en términos de producción— se ha venido explicando como resultado de la interacción entre el capital físico acumulado en el mismo a lo largo del tiempo y la disponibilidad o tamaño de la fuerza laboral. Esto es, la tasa de crecimiento económico resultaría entonces dependiente de la tasa de crecimiento de capital físico y de la tasa de crecimiento de la oferta de mano de obra en él registrada (fuese de origen nacional o extranjero).

Una explicación algo más detallada de las causas de ese crecimiento obligaría a considerar otras variables que aparecen en interacción con las anteriores. En el lado del capital físico (CF) a tener en cuenta el cambio tecnológico incorporado al sistema productivo (TEC); pues no se trata únicamente de una simple acumulación física, sino de la aplicación de tecnologías productivas más avanzadas (nuevas generaciones). En relación a la fuerza laboral a incluir, junto

al tamaño de la misma (FL), el capital humano (CH), entendiendo por tal la suma del nivel de cualificación de dicha fuerza y su capacidad para el aprendizaje (APR).

Sería difícil entender hoy en día los diferenciales registrados en el crecimiento económico entre los países sin tener en cuenta esos aspectos. Junto a ellos, y como telón de fondo, no podría tampoco dejar de considerarse la existencia y calidad de sus instituciones políticas y sociales, así como el grado de estabilidad de las mismas a lo largo del tiempo (INS). Admitiendo como dadas las variables institucionales (^) tendríamos, en síntesis y de forma esquemática, que la tasa de crecimiento de la producción depende de las tasas de variación de los factores mencionados (•).

$$Y = F (CF, TEC, FL, CH, APR, INS)^{\wedge}$$

Desde hace algún tiempo se tiene constancia de la importancia del capital humano en el conjunto de capital de las sociedades modernas. Puede señalarse que la mayor parte de la inversión realizada anualmente y la mayor parte del stock de capital disponible están constituidas por aquel capital. En Estados Unidos, por poner como ejemplo una de las economías más avanzadas, se estima que entre el cincuenta y el noventa por ciento del stock total de capital toma la forma de capital humano (Jorgenson, 1987 y Becker, 1988). En lo que se refiere a Europa, las mediciones econométricas más recientes sitúan la aportación del capital humano al incremento de la productividad en una cifra significativa por su entidad (CE, 2006). Lo que es tanto como señalar la importancia del capital humano para el crecimiento económico de los países. Y si bien las estimaciones mencionadas se circunscriben al capital de nivel cualificado medio-alto, ha de interpretarse que los efectos de la mejora en la cualificación general de la mano de obra sobre esa productividad son ciertamente notables.

## EDUCACIÓN Y FORMACIÓN: VISIÓN COMPARADA

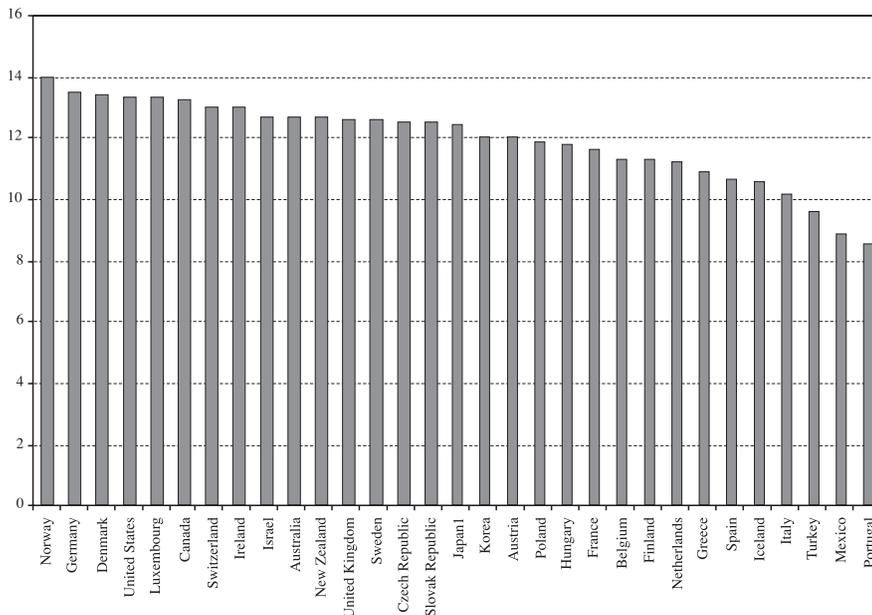
En el conjunto de capital humano, la educación recibida por las personas durante su estancia en el sistema educativo no es el único componente. En la práctica, el grueso de dicho capital acumulado por los individuos a lo largo de su vida tiene que ver con la experiencia laboral adquirida (conocimientos, habilidades y destrezas) y con la formación adicional recibida en el ámbito profesio-

nal o personal a través de procesos más o menos formales. La importancia sin embargo de la primera no deja de ser significativa y más cuando constituye la base sobre la que posteriores conocimientos van cimentándose; plataforma que actúa como condicionante restrictivo si el nivel de partida no supera un mínimo determinado.

La educación formal, medida en número de años de estudio atendidos por las personas, varía sustancialmente de unos países a otros, expresados en medias. El Gráfico 1 permite hacerse una idea de la posición de España en el conjunto de países de la OCDE (OCDE, 2007). Frente a países como Noruega, Alemania, Dinamarca, Estados Unidos o Canadá, con trece años de estudio de media por persona, se encuentra España, donde esa cifra aparece un poco por debajo de los once años. En la medida en que la asociación entre capital humano, comportamiento de la productividad y crecimiento económico es una relación empírica bien establecida como antes se señaló, no podemos por menos que encontrar aquí, en términos comparativos, una limitación al comportamiento de nuestro sistema productivo. Limitación que restringe sin duda el potencial de crecimiento equilibrado de la economía española de cara al futuro.

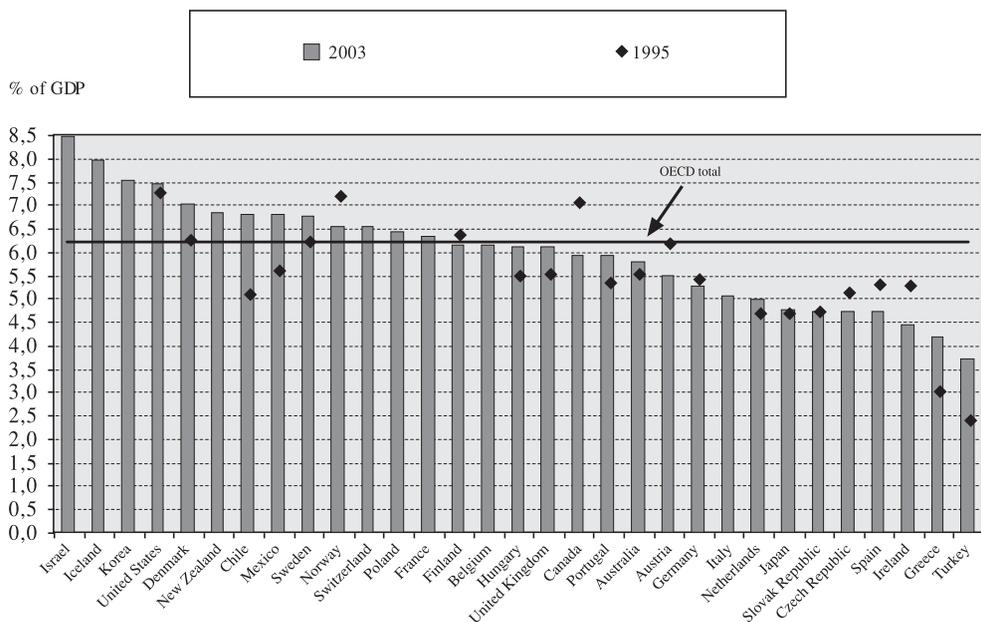
GRÁFICO 1. *Número de años de estudio de la población: medias por países (OCDE, 2007)*

Number of years in education



Similar conclusión se obtiene al detenernos en cifras relativas al esfuerzo presupuestario realizado por los países en inversión educativa. Computando conjuntamente el gasto en educación realizado tanto por el sector público como por el privado, expresado en porcentaje sobre el PIB en distintos períodos, la posición española se sitúa entre los países que componen el grupo que se localiza en la cuarta y última parte de la lista OCDE (4,7% en 2003), bastante por debajo de la media de los países miembros (6,3%). En el período que va desde 1995 hasta 2003 ese porcentaje se ha reducido unas décimas (Gráfico 2), si bien los procesos de transferencia del gasto público desde el presupuesto estatal hacia el de las comunidades autónomas pueden haber introducido cierto sesgo en la medición.

GRÁFICO 2. Gasto en educación (pública y privada) en porcentaje del PIB (OCDE, 2007)

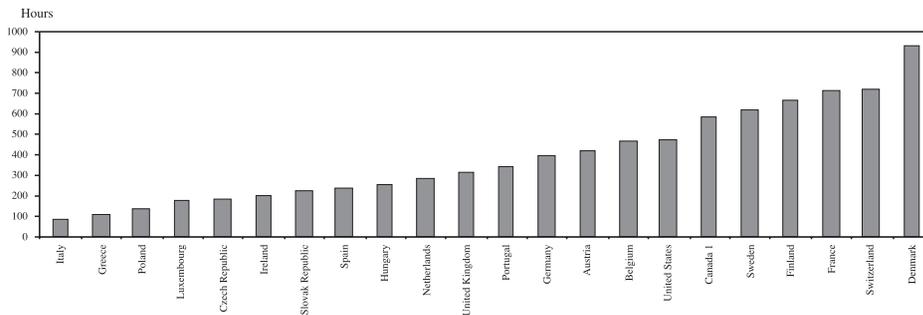


Countries are ranked in descending order of total expenditure from both public and private sources on educational institutions in 2003. Source: OECD, Table B2.1a. See Annex 3 for notes ([www.oecd.org/edu/eag2006](http://www.oecd.org/edu/eag2006)).

En lo que respecta a la propensión hacia la formación complementaria a lo largo de la vida profesional mantenida por los individuos, la posición española tampoco resulta muy atractiva. Los trabajadores españoles, comparados con sus

homólogos de los países industrializados, no manifiestan que su actualización de conocimientos o la adquisición de conocimientos adicionales de tipo no formal vaya a ser sustancial en su horizonte profesional de largo plazo. Junto a países punteros en este ámbito, como Dinamarca, Suiza, Francia, Finlandia, Suecia, Canadá, etc., que figuran en los primeros puestos de la clasificación en número de horas de formación esperadas, nuestro país se encuentra entre las últimas posiciones (Gráfico 3). Ciertamente no es éste un indicador fidedigno de la importancia alcanzada realmente por ese tipo de formación, pues se trata de horas esperadas, pero no cabe duda que expresan en cierta manera la importancia de la apuesta o del interés por la materia, sobre todo si se tiene en cuenta las causas determinantes de la formación (Alba, 2000).

GRÁFICO 3. *Número de horas esperadas de formación (no formal) a lo largo de la vida laboral (OCDE, 2007)*



Antes de detenernos en el sistema productivo, parece conveniente fijarnos en la oferta de trabajadores españoles, ordenada por nivel de estudios, fenómeno que se contempla en el Cuadro 1. Clasificando dicha oferta laboral (población activa entre 16 y 65 años en nuestro caso) en tres niveles de estudio, *bajo* (equivalente a un nivel inferior a la enseñanza secundaria obligatoria), *medio* (por encima del anterior y por debajo del siguiente) y *superior* (estudios universitarios), vemos que algo más de la mitad solo dispone de estudios de nivel bajo. Este hecho, comparado con los demás países, pone de manifiesto también la desventaja comparada de nuestra economía, pues dicho peso resulta bastante mayor que la media de la UE25. Este desequilibrio se acentúa al comprobar el relativamente bajo peso alcanzado por el nivel intermedio, nivel que encierra en gran medida los estudios ligados al desarrollo profesional de oficios y especialidades productivas (formación profesional); su importancia es menos de la mitad del peso alcanzado para la media europea. La población con estudios superior-

res, en cambio, parece estar sobredimensionada en términos relativos y comparados. En síntesis, habría que decir que una estructura de oferta tal está claramente desproporcionada, lo que implica una limitación adicional a las comentadas anteriormente.

CUADRO 1. *Proporción (en porcentaje) de la población en edad activa (15-64 años) por nivel de estudios alcanzado*

	<i>Bajo</i>	<i>Intermedio</i>	<i>Alto</i>
BE	37,4	35,9	26,7
CZ	17,2	71,8	11,0
DK	24,5	47,4	28,1
DE	24,8	54,8	20,5
EE	20,4	51,8	27,8
EL	40,8	41,6	17,6
ES	51,9	22,5	25,7
FR	36,1	41,0	22,9
IE	37,1	37,5	25,4
IT	50,7	38,9	10,4
CY	36,5	38,7	24,8
LV	24,7	57,5	17,9
LT	22,1	55,7	22,2
LU	30,5	46,5	23,0
HU	29,0	56,5	14,5
MT	73,0	16,7	10,3
NL	33,0	40,8	26,3
AT	24,3	60,5	15,2
PL	22,4	64,0	13,6
PT	72,8	16,3	10,9
SI	24,3	59,2	16,6
SK	20,7	68,1	11,2
FI	26,5	45,0	28,5
SE	21,3	52,9	25,8
UK	14,8	58,9	26,3
UE25	32,8	47,3	19,9

Fuente: Eurostat, EFT, 2006

## REQUERIMIENTOS DEL SISTEMA PRODUCTIVO Y RESPUESTAS

El Cuadro 2 muestra una panorámica de los tipos de competencias requeridas en el sistema productivo y de las causas que generan desajustes entre éstos y la oferta de profesionales existente. Los datos, aunque se basan en una muestra representativa del tejido productivo de la Comunidad de Madrid (situada entre las primeras regiones españolas en materia de capital humano), sirven no obstante para orientarnos sobre lo que está sucediendo a escala general. Las

CUADRO 2. *Desajustes ocupacionales y factores determinantes*  
(Muestra de empresas de la CM, 2005 (\*)

<i>Tipos más significativos de competencias en las que se registra insuficiente cualificación</i>		<i>Factores más importantes determinantes de los requerimientos de cualificación</i>		<i>Barreras más destacadas a la cobertura de tales requerimientos</i>	
<i>Competencias (a)</i>	<i>% casos (b)</i>	<i>Factores causales</i>	<i>% casos (b)</i>	<i>Barreras</i>	<i>% casos (b)</i>
1. Técnicas	99	1. Tecnologías emergentes	64	1. Falta de motivación de los trabajadores	71
2. Humanas	48	2. Cambios en la organización del trabajo	38	2. Falta de experiencia laboral	49
3. Analíticas	38	3. Nuevas tareas laborales	37	3. Falta de cualificación de base	22
4. Logísticas	31	4. Cambios en la demanda de productos y servicios	36	4. Falta de competencias complementarias	16
		5. Nuevas ocupaciones	20	5. Limitaciones a la movilidad laboral	12
		6. Cambios en la actividad empresarial	19		

*Fuente:*

(\*) Datos obtenidos de la Encuesta a Empresas de la CM. Panorama Laboral de la CM, 2005, incluido en la sección de Orientación bibliográfica (2.800 empresas de la Comunidad de Madrid distribuidas por sectores productivos y tamaños de establecimiento).

Notas: a) Tipos de competencias: 1) Técnicas: Incluye contenidos directamente asociados a áreas funcionales y ocupacionales. 2) Humanas: incluye competencias relativas al análisis, autoaprendizaje, liderazgo, responsabilidad, comunicación y trabajo en equipo. 3) Analíticas (comprensión global de los problemas o situaciones). 4) Logísticas: que incluyen competencias relativas a la definición de estrategias para la empresa, la visión de futuro y la habilidad negociadora. El contenido de estas categorías aparece ampliamente expuesto en Collado y Sáez (2.000).

(b) Porcentaje de empresas de la muestra estudiada La empresa puede verse afectada simultáneamente por más de un factor; ello explica que la suma total exceda de 100

competencias que se precisan no son sólo de índole técnica (oficio), sino humanas (capacidad de liderazgo y adaptación), analíticas (comprensión de problemas y situaciones) y logísticas (competencias asociadas a la definición de estrategias en la empresa). Entre ellas, las tres últimas se refieren a competencias que manifiestan un elevado componente de transversalidad. Como puede apreciarse y si bien las primeras figuran como las más «demandadas», las tres restantes alcanzan conjuntamente una elevada importancia (Collado, 2001). Varias son las causas que inducen la aparición de tales requerimientos, sobresaliendo entre todas las tecnologías emergentes, las cuales se ven acompañadas, con cierta relevancia por su parte, por cambios en la organización del trabajo, nuevas tareas laborales, cambios en la demanda de productos y servicios, la aparición de nuevas ocupaciones y las alteraciones que se manifiestan en la actividad empresarial.

De cara a eliminar tales desajustes, las empresas diagnostican la existencia de barreras de distinta naturaleza, aunque dentro de un marco donde la identificación de requerimientos resulta dificultosa (Herrarte 2005 y 2006). La escasa motivación de los trabajadores sigue siendo la más significativa a juicio de aquellas, seguidas por la insuficiente experiencia laboral de los mismos, la falta de cualificación de base y de competencias complementarias de la fuerza laboral y, a cierta distancia, por limitaciones registradas a la movilidad laboral. La carencia de cualificación y de competencias iría asociada fundamentalmente a fallos del sistema educativo-formativo, mientras que la baja motivación respondería al escaso papel que todavía se otorga a la formación como vehículo de promoción personal y profesional o a una cultura de empresa y responsabilidad alejada de los cánones más frecuentes en otros países europeos, aspecto que se ve condicionado sin duda por la interacción que se produce entre dirección y trabajadores.

La respuesta que encontramos para hacer frente a tales desajustes presenta en España algunas diferencias —en términos medios— con las estrategias seguidas en la UE15. Desde el plano de la empresa-dirección, todavía resulta menor entre nosotros la intensidad de la formación en las plantillas y el gasto destinado a esta finalidad. La consistencia de las acciones formativas resulta igualmente algo menor —a juzgar por el coste asociado a las mismas— en el caso español. En relación a las personas en desempleo, la proporción de las mismas que recibe formación no está muy alejada de la media UE15, predominando entre ellas los no cualificados. El efecto de la formación medido en tasas de inserción, comparando beneficiarios y no beneficiarios, no resulta elevado, si

CUADRO 3. Actualización de conocimientos de la población laboral (\*)

	España		UE-15	
	2000 (a)	2005 (a)	2000	2005
<b>1. Del personal de las empresas:</b>				
Porcentaje de la plantilla en programas de formación interna (media anual)	9,2	(d) 15,1 18,4	28,4	40
Número de horas por participante en procesos de formación	40,5	42	45,2	31
Coste de la formación sobre el coste laboral total (%)	.....	1,5	.....	2,3
Número de horas por ocupado	3,5	3,7	.....	.....
Coste por empleado en formación	668,0	.....	989,6 (b)	.....
Peso de operarios no cualificados, dentro del total de participantes	25,3		18,5	.....
<b>2. De las personas sin empleo:</b>				
Porcentaje de desempleados que han participado en cursos formativos (media anual)	13,1	13,5	15,8	.....
Porcentaje de desempleados no cualificados, dentro del total de participantes	42,4	62,8	.....	.....
Utilización de la inversión en formación (tasa de inserción laboral) (c):			.....	.....
— Tasa		61		
— (Tasa participantes/Tasa no participantes)x100		102		

Fuentes:

(\*) Con carácter general, las fuentes corresponden a : «Continuing vocational training in enterprise in Europe. Statistics in focus», 2002 y 2005. En los demás casos se especifica en las notas siguientes.

(a) BEL, MTAS, 2005, salvo que se indique otra fuente.

(b) Eurostat. Media de los siguientes países : Dinamarca, Noruega, Holanda, Suecia y Bélgica

(c) «Evaluación de la Estrategia Europea de Empleo en las Comunidades Autónomas españolas», INEM-UAM. Ambas referenciadas en la Orientación bibliográfica.

(d) La primera cifra está calculada sobre el número de ocupados; la segunda sobre la de asalariados.

bien la facilidad que supone a los más descualificados el entrar en una red sociolaboral más rica es algo a tener en cuenta aunque solo tiene efectos claros a medio y largo plazo (Herrarte 2004 y 2006). La plasmación en la práctica de la reciente reforma de la formación para el empleo habrá de tener en cuenta estos resultados.

En el caso de las empresas que no invierten en capital humano se manejan diversos motivos para justificar ese comportamiento. Entre tales razones, son las dificultades que tienen las propias empresas para definir las necesidades de cualificación las más importantes. Parece por ello oportuno fomentar una mayor actuación cooperativa por parte de grupos de empresas de similar o parecida actividad productiva. Esos esfuerzos colectivos permitirían abordar con más eficiencia los estudios y análisis de requerimientos profesionales futuros y reducir el coste de investigación asociado con esta tarea.

## CONCLUSIONES GENERALES

La panorámica expuesta anteriormente da una idea de cuales pueden ser las vías de actuación —tanto en materia de políticas de empleo públicas como de programas coordinados por las asociaciones empresariales y sindicales—, a efectos de propiciar las bases para mejorar los recursos humanos existentes en España y eliminar posibles estrangulamientos de capital humano en el sector productivo.

Reducir los desequilibrios de la oferta emanada del sistema educativo formal es una tarea prioritaria, especialmente en lo relativo al segmento de formación profesional. Pero, junto a ello, todo indica que no es suficiente la existencia de una actuación generalizada, pública o privada, en materia de formación complementaria; pues como telón de fondo subsisten barreras no desdeñables que dificultan la identificación correcta de requerimientos de necesidades de mano de obra presentes y futuros, así como restricciones para potenciar el capital humano de los trabajadores a lo largo de su vida profesional. Actuaciones empresariales de diagnóstico especializado de carácter sectorial, junto con la potenciación de un juego de relaciones laborales que profundice decididamente en los contenidos de la negociación colectiva en esta materia, constituyen algunas vías ineludibles.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALBA, A. (2000): «Un Estudio microeconómico sobre los determinantes y efectos de la formación en España», en *Formación y Empleo*. Visor-Fundación Argenteria, Madrid.
- COLLADO, J. C., y SÁEZ, F. (2001): «Benchmarking Skills». España. Un Balance. *Revista Economistas*.
- BECKER, G. S. (1988): «Family economics and macro behaviour». *American Economic Review*, Nº 78.
- JORGENSON, (D. W.) and FRAUTHENI, B. M. (1987): *The accumulation of Human and Non-Human Capital: 1948-84*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- HERRARTE, A. and SÁEZ, F. (2004): «Formación-empleo: una evaluación», *Cuadernos de Economía*, vol. 27, nº 74, pp. 147-174.
- HERRARTE, A. and SÁEZ, F (2006). «LMP in Spain: analysis of microdata and main results». European Commission, Eurostat. LMP International Seminar, Brussels, October 2006
- CE Comisión Europea (2006): *El empleo en Europa 2006*. MTAS, 2007
- OCDE (2007): *Education at a Glance*. Paris.



**Alicia Durán**

Los retos de la economía española:  
¿crecer sin innovar?



*Corrida de toros*, Francisco de Goya

---

«El reciente proceso de ampliación de la UE a 25 miembros significa oportunidades, pero también riesgos, para la economía española. Estos últimos residen básicamente en dos ámbitos: en primer lugar, la progresiva reducción de las ventajas comparativas y el aumento de las desventajas de España respecto a estos países, que pueden desembocar en un deterioro progresivo del saldo por cuenta corriente español; el segundo, mucho más importante, en el menor atractivo de la economía española como receptora de flujos de inversión directa, que ha sido uno de los principales factores de modernización de nuestro sistema productivo».

LA economía española vive una etapa de intenso y prolongado crecimiento económico que ha impulsado el desarrollo del país, incrementando la renta por habitante, y recortando el diferencial con la Unión Europea. El crecimiento continuo del empleo ha estimulado la incorporación de muchas mujeres a la actividad laboral, y ha permitido a España convertirse en país de acogida de trabajadores extranjeros, transformando los patrones laborales y los horizontes sociales y culturales.

Si bien resulta difícil introducir el debate en torno a la relación competitividad/productividad del aparato productivo y de servicios cuando la economía sigue creciendo a tasas muy superiores a las de nuestros vecinos europeos y de la OCDE, los síntomas de agotamiento del modelo invitan a la reflexión. El déficit de competitividad del aparato productivo se refleja en saldos comerciales negativos crecientes y alarmantes y en dificultades para competir en actividades de contenido tecnológico medio y alto. Estas debilidades repercuten negativamente en la calidad del empleo, en los niveles salariales y en la sostenibilidad a largo plazo de la actividad económica.

La desigualdad en la distribución salarial ha aumentado al crecer más las ocupaciones con salarios más bajos. El excesivo peso de la construcción y de los servicios de bajo valor añadido (comercio, hostelería, servicios personales y servicio doméstico) han contribuido a crear muchos puestos de trabajo pero poco productivos, mal remunerados y muy vulnerables ante una inflexión en la actividad, debilitando la cohesión social y contribuyendo a la dualización, impulsando además la inflación por tratarse de sectores no abiertos a la competencia internacional.

En este entorno, la capacidad de innovar aparece como la fuente primaria de generación de productividad, diferenciación y valor para las empresas, y de progreso y bienestar para el conjunto de la sociedad. La vinculación entre ciencia y empresas es el factor clave para la creación de innovación, entendida como

la aplicación práctica del desarrollo tecnológico y de la generación de conocimiento a la resolución de necesidades empresariales y sociales concretas.

Y hablar de ciencia, innovación y empresas en España es hablar de su sistema científico técnico y de sus principales instrumentos: La Ley de Ciencia y el Plan Nacional de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación (PN I+D+i).

## LA LEY DE CIENCIA Y EL PLAN NACIONAL DE I+D+i

El año pasado se cumplieron 20 años tras la aprobación de la Ley 13/1986, de Fomento y Coordinación General de la Investigación Científica y Técnica, más conocida como Ley de la Ciencia, sin duda el principal referente del sistema científico-técnico español, y 18 de la puesta en marcha del primer Plan Nacional de I+D (I PNI+D). Cuando se acaba de aprobar la sexta edición para el periodo 2008-2011, el sistema científico-técnico español presenta una estructura consolidada: el sector público de la I+D ha crecido y se ha afianzado, tanto en las universidades como en los organismos públicos de investigación (OPI), y el sector privado ha realizado un esfuerzo importante en el mismo periodo. El Plan Nacional ha actuado como claro catalizador del sistema, impulsando la creación y el crecimiento de grupos de investigación, con una apuesta clara por la formación de personal; se ha incrementado el número de investigadores y de grupos del sistema en todas las áreas del conocimiento, así como el número de empresas que participan en sus distintas modalidades.

Como resultados más relevantes se observa un aumento importante de la participación española en proyectos internacionales, así como en todas las bases de datos científicas. La aportación española a la producción científica mundial, recogida en bases de la Web of Knowledge, ha pasado de menos del 1% en 1986 al 3% en 2005, situando a España en la décima posición mundial, acorde con su PIB, aunque la calidad de estas publicaciones nos sitúe bastante por debajo de esta posición cuando se avanza en el detalle. Sin embargo, el caso español reproduce, y muy ampliada, la conocida «paradoja europea»: con el 8% del PIB de la UE y un alto nivel de publicaciones, España apenas dispone del 1% de las patentes europeas.

Es casi un tópico reconocer la debilidad del esfuerzo de I+D+i de la empresa española, y cada nuevo informe viene a confirmar que nuestro país juega en la

segunda división en tecnología. El estudio de Eurostat *La nueva economía en la Europa de los 15, un retrato estadístico* (2005), destinado a comparar el cumplimiento de los objetivos de Lisboa 2000, analiza una larga serie de indicadores que miden el grado de innovación, entre ellos el gasto de I+D de las empresas, el número de patentes registradas, las empresas innovadoras en los sectores industriales y de servicios, y los ingresos atribuidos a productos innovadores. El caso español es especialmente preocupante ya que sus empresas eran en 2000 las que menos innovaban en la UE-15. Si se agrega el dato que en periodo 2001-2003 el número de empresas innovadoras ha disminuido y su gasto en innovación aumenta muy debajo de la inflación<sup>1</sup>, el pronóstico se confirma. Este estudio incluye una concepción novedosa de la innovación, que se valora a través de la influencia de las innovaciones sobre los resultados empresariales, como aumento de cuota de mercado o de ventas electrónicas. España aparece en los últimos lugares, acorde con el dato de que la innovación de producto sólo significó el 7,9% de las ventas de las empresas innovadoras en 2003, porcentaje que se reduce al 2% si se consideran productos nuevos en el mercado. El informe intenta, asimismo, analizar el impacto del desarrollo de la *nueva economía* sobre indicadores macroeconómicos como el PIB *per capita*, la productividad, la inflación o la balanza comercial. España aparece lastrada por el paro de larga duración, la excesiva temporalidad, y la escasez de manufacturas en tecnología, y los indicadores de productividad, diferencial de inflación respecto a la UE y balanza comercial nos sitúan muy lejos del lugar que nos correspondería de acuerdo a nuestro PIB.

También aparecemos en el vagón de cola al compararnos con el resto de Europa si contabilizamos los indicadores del Índice Sintético de Innovación (ISI) elaborado por Analistas Financieros Internacionales<sup>2</sup>, que incluyen también el gasto y el nivel en educación, la utilización del capital riesgo no especulativo, la creación de incubadoras de empresas, el registro de patentes o la colaboración empresa-universidad. Este informe calcula que de mantener el ritmo actual, y a pesar de los incrementos del 25% anual en la financiación pública de la I+D+i, España tardaría más de 20 años en alcanzar los estándares de la UE.

El reflejo normal frente a este panorama ha sido siempre pedir más recursos públicos, y tanto las empresas como sus organizaciones (CEOE, COTEC, etc.) aprovechan cada ocasión para solicitar más recursos, mejores instrumentos para

---

<sup>1</sup> INE, Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas 2003 y 2004, marzo 2006.

<sup>2</sup> Informe sobre Innovación en Europa, AFI, abril 2006.

la promoción de la I+D+i empresarial, así como el mantenimiento de los beneficios fiscales relacionados con estas actividades.

Sin embargo, antes de seguir incrementando los recursos y cambiar o ampliar estos instrumentos conviene analizar su historia y reflexionar sobre sus efectos sobre el esfuerzo propio de las empresas y sobre los indicadores de desarrollo tecnológico e innovación.

## UN ANÁLISIS DE LOS RECURSOS

La financiación pública de la I+D ha destacado siempre como un punto débil de la política científica y tecnológica inaugurada con la Ley de Ciencia. Unos recursos siempre insuficientes, con una base presupuestaria estrechamente ligada a la coyuntura económica, que ha convertido estas políticas en variables procíclicas, en abierto contraste con la actitud de los países desarrollados. La política expansiva de los presupuestos de I+D+i en la última legislatura, que ha más que duplicado el gasto del Estado en este capítulo, es un signo alentador de un posible cambio de perspectiva.

Si en 1988 el I PNID arrancaba con una inversión del 0,72% del PIB para todas las actividades de I+D, financiado casi a partes iguales, un 48% cada uno, por la Administración General de Estado (AGE) más Universidades, y las empresas, ha habido que esperar a 2002 para que se superara el mítico 1%/PIB propuesto en este plan inicialmente para 1991, a pesar de que en este periodo se habían ido incorporando nuevas fuentes de financiación al sistema, fundamentalmente fondos de las CC.AA y europeos (fondos FEDER, FSE y Programa Marco de I+D de la UE). Según el avance del INE para 2005 el gasto de I+D<sup>3</sup> alcanza el 1,13% del PIB, pero la financiación del mismo se mantiene en un 48% de procedencia privada y un 52% de procedencia pública, situación muy alejada del ideal de 66% privada y 33% pública de EE.UU. o Japón, pero también de la media europea (58% privada y 42% pública).

Esta limitación presupuestaria, unida al aumento de grupos e investigadores del sistema, ha redundado en una significativa reducción de la financiación media por proyecto de I+D. La estadística del INE revela que, aunque ha crecido la inversión por habitante, la inversión por investigador en la Administración General

---

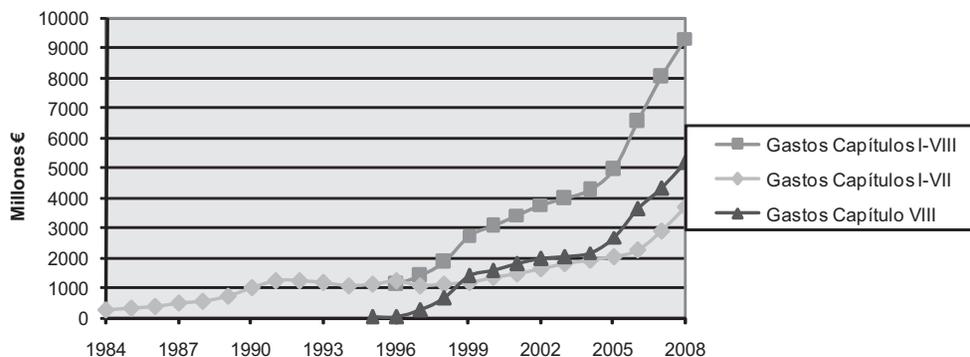
<sup>3</sup> Estadística sobre actividades de I+D, INE, mayo de 2007.

del Estado (AGE) era en 2004 menor a la de 1992 en € corrientes (83.230 frente a 84.770 €); si se deflactan las cifras restando la inflación, esto significa que cada investigador recibe actualmente poco más de la mitad de lo que recibía hace 15 años.

Esta reducción real de recursos ha desplazado al Plan Nacional como elemento central del sistema, favoreciendo la atomización de los grupos de investigación —se presentan varios proyectos pequeños en lugar de uno grande—, y orientando a los Centros Públicos de Investigación y a las empresas hacia otras fuentes de financiación, como los fondos FEDER o el Programa Marco de I+D de la UE. Un hecho positivo *per se* pero que complica la planificación de objetivos y prioridades si no existe una coordinación que asegure una gestión eficaz y una optimización en la asignación de los recursos. Una coordinación que en sus dos vertientes —coordinación interministerial en la Administración General del Estado (AGE) y coordinación entre CC.AA.—, sigue sin funcionar adecuadamente.

La principal herramienta presupuestaria del Estado ha sido la Función 54 de los PGE (Función 46 a partir de PGE 2005), Gráfico 1, en la cual se incluye la financiación del Plan Nacional, así como las políticas de promoción tecnológica, gestionadas por el CDTI a través de subvenciones y créditos blandos. El gráfico muestra el carácter pro-cíclico del gasto en I+D, creciente en periodos de bonanza y con fuertes restricciones ante la amenaza de crisis. En 1995 se incorpora a los PGE el Capítulo 8 de gastos financieros, destinado a créditos reembolsables y casi íntegramente destinado a empresas del sector de defensa. En los años subsiguientes este capítulo, que no contabiliza en las estadísticas de gasto

GRÁFICO 1. Financiación de la I+D a través de los Presupuestos Generales del Estado  
Gastos PGE I+D (euros corrientes)



Fuente: PGE 1984-2008.

de I+D, no ha dejado de aumentar con un ritmo de crecimiento netamente superior al de los gastos en los capítulos 1 al 7, hasta constituir en los PGE 2008 el 56% del total de la función 46, financiando no sólo al sector Defensa, que sigue recibiendo en torno a un tercio del total, sino también al resto del tejido industrial y de servicios.

La falta de transparencia en la adjudicación de estos créditos, la opacidad o ausencia de las convocatorias, así como de los órganos de evaluación y control de resultados, han provocado numerosas y continuas críticas desde los ámbitos más diversos y han roto, de hecho, la neutralidad imprescindible de la política de I+D+i. En particular, en los dictámenes sobre el IV y V Plan Nacional de I+D+i, el Consejo Económico y Social (CES) recomendaba reducir este capítulo de los PGE y, en todo caso, *dar cuenta precisa de todos los créditos concedidos, incluyendo a los destinatarios finales, los mecanismos utilizados en la adjudicación, los resultados obtenidos, y la planificación de la devolución de los créditos a la AGE*<sup>4</sup>.

Pero además del aumento de capítulo 8, el decidido impulso a las políticas de gasto en I+D+i del Gobierno de Rodríguez Zapatero ha implicado en los tres últimos años un fuerte incremento en el nivel de subvenciones directas a las empresas, que en 2007, con 450 millones de €, igualan las cifras del Fondo Nacional de I+D, la fuente por excelencia del sistema público de I+D. El programa Ingenio 2010, incluido en el Plan Nacional de Reformas, es una enorme inyección de fondos, la gran mayoría destinados al sector empresarial, abundando en nuevos instrumentos y programas (CENIT, AVANZ@, fondos de capital riesgo, Torres Quevedo, etc) que se suman a los ya existentes (Proyectos CDTI, PIC, PIIC, PROFIT, etc) que sustituían al conjunto de instrumentos utilizados a lo largo de los últimos 20 años: Proyectos Concertados y de Desarrollo Tecnológico, PFTI, PACTI o PATI, gestionados por el CDTI, más las diversas modalidades de cada una de las CC.AA. en sus Planes de promoción al desarrollo tecnológico y la innovación.

## EFFECTOS Y DEFECTOS DE LA POLÍTICA TECNOLÓGICA

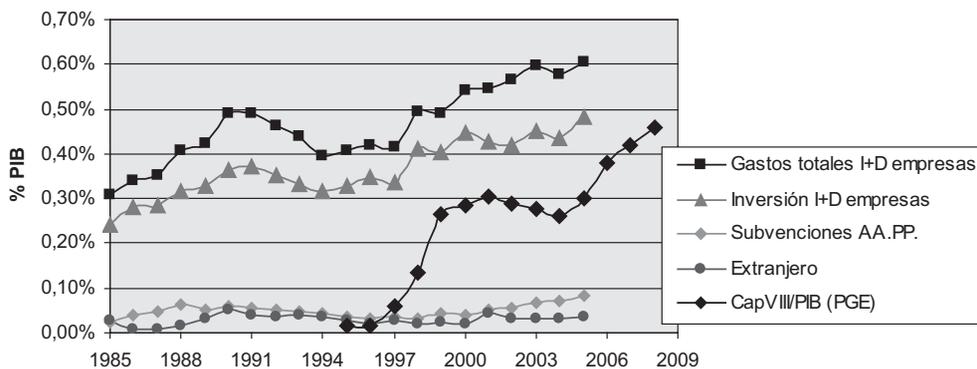
Sin embargo, esta suma de instrumentos y de recursos no ha logrado movilizar la inversión del sistema empresarial, que apenas supera el 60% de eje-

---

<sup>4</sup> Dictamen CES 12/99 sobre Plan Nacional I+D+I (2000-2003) y Dictamen CES 9/2003 sobre el V Plan de I+D+i.

cución del gasto total en I+D previsto en el III Plan Nacional para 2000. El Gráfico 2 presenta los gastos del sector empresas en actividades de I+D desagregados por origen de los fondos. En el mismo se ha representado también el capítulo 8 de la función 54 de los PGE, que el INE computa como fondos propios de las empresas<sup>5</sup>. El análisis del gráfico es claro: el aumento del porcentaje de gastos empresariales en los últimos 10 años está ligado al aumento de ayudas públicas, pero el mecanismo de promoción, que debía generar al menos un euro de gasto adicional por cada euro de ayuda concedida, no ha funcionado. En cambio, se ha producido una sustitución de inversiones por ayudas públicas, neutralizando el objetivo de dichas ayudas. Si se resta el Capítulo 8, la inversión empresarial no sólo no crece sino que disminuye en términos absolutos.

GRÁFICO 2. Gastos en I+D de las empresas por origen de los fondos



Fuente: Estadística de Actividades de I+D INE (mayo 2007) y PGE 1995-2008.

La debilidad estructural de las empresas españolas en el terreno de I+D se refleja en todos los *rankings* publicados. Sólo 22 empresas españolas figuran entre las 1000 empresas europeas con mayor nivel de inversión<sup>6</sup> frente a las 40 italianas, 37 de Bélgica o Dinamarca, 167 alemanas o 327 del Reino Unido. Telefónica se mantiene como líder nacional, seguida por Amadeus, Indra, Abengoa, ITP, Unión FENOSA, Ence y Puleva, todas empresas de más de 500 trabajadores de las que tan pocos ejemplos existen en nuestro sistema productivo.

<sup>5</sup> «Puede ocurrir que, un proyecto de I+D de una empresa sea financiado mediante un préstamo concedido por una institución financiera, por una empresa afiliada o por una administración pública. Los préstamos reembolsables se consideran como fondos propios». Metodología Encuesta INE sobre Actividades de I+D, marzo 2006.

<sup>6</sup> EU Industrial R&D Investment Scoreboard, Comisión Europea, octubre de 2006.

Estos datos se refuerzan cuando se analiza la Encuesta de Innovación, con una reducción progresiva del número de empresas industriales innovadoras, a la vez que los gastos de nuevo se concentran en las empresas de mayor tamaño. En cuanto a su distribución, más del 70% de estas empresas se sitúan en sectores tradicionales, mientras las empresas de los sectores más intensivos en innovación reducen sus inversiones, tanto en innovación como en I+D, en los últimos 5 años.

La solicitud de patentes es otro dato del mismo problema. Las patentes solicitadas por España a la Oficina Europea de Patentes significan el 1,4% de la producción europea, lejos del 7,5% de Italia, el 15% de Francia o el 44% de Alemania. Nuestra posición relativa en gastos de I+D+i y producción científica respecto a nuestros vecinos no es comparable a la distancia sideral a la que nos encontramos en este sector, reflejo del escaso interés del sistema de CTE en la protección de resultados, uno de los desafíos más importantes del sistema.

La discusión sobre la supresión de los estímulos fiscales a las actividades de I+D+i pueden ilustrar asimismo la voluntad innovadora del empresariado. España cuenta con el marco fiscal más favorable de toda la OCDE, tanto por los porcentajes de deducción —una empresa puede llegar a deducir hasta el 70% de los gastos e inversiones en I+D+i—, como por el amplio número de actividades a las que beneficia. En la reciente reforma del Impuesto sobre Sociedades, el ejecutivo abogó en un principio por eliminar drásticamente estas deducciones, con el argumento de que podían violar la legislación europea, sólo beneficiaban a los grandes grupos y no habían cumplido su objetivo inicial de potenciar la I+D. El papel de la CEOE en esta negociación fue paradigmático, ya que aceptó rápidamente la reducción de deducciones por I+D si se producía una disminución del tipo medio del impuesto, único argumento que defendió a ultranza. Sin embargo, ante la presión de las grandes compañías, las que hacen, y por tanto deducen, sus gastos de I+D, el MEH cedió en parte, estableciendo un periodo transitorio con reducciones de un 3% anual (en lugar del 20% inicialmente previsto) desde el próximo año hasta 2012, para finalmente sugerir una revisión del problema en 2011.

El Gobierno, en respuesta a una pregunta parlamentaria ha proporcionado información sobre la aplicación y eficiencia de estos estímulos fiscales<sup>7</sup>, admi-

---

<sup>7</sup> Respuesta del Gobierno, pregunta escrita Congreso 184/095924/0000, 29 marzo de 2007

tiendo la escasa efectividad de este instrumento. De hecho, si se compara el máximo alcanzado en 2004, con deducciones por 300 millones de euros, con el gasto total de I+D+i del sector privado (17363,7 M€) los incentivos fiscales sólo significan el 1,7% de dichos gastos. A partir de estos resultados el Gobierno concluye que «*las deducciones por I+D+i en el Impuesto de Sociedades no parece el cauce más adecuado para que la AGE fomente este tipo de actividades*». Unas conclusiones que concuerdan con las de la OCDE, respecto a que las deducciones fiscales no actúan como promotoras de innovación en nuevas empresas, sino que son fundamentalmente utilizadas por el núcleo central de empresas que realizan I+D.

La suma de la insuficiente inversión del sector empresarial en I+D+i, la atonía en las actividades de innovación y la escasa solicitud de patentes dibujan un panorama preocupante y aumentan los temores respecto a la ampliación de la UE, en cuanto a competencia en sectores maduros y en mercados. De hecho, el CES recordaba en 2003 a los gestores de I+D la importancia de la política científica y tecnológica cuando las estrategias de competitividad vía precios se ven desplazadas por nuevos factores, entre los que destaca la innovación de productos y de procesos. En un área de alto desarrollo económico, caracterizada por su clara tendencia a la terciarización, la capacidad de generar o adaptar con rapidez nuevas tecnologías se convierte en un factor decisivo de competencia.

El reciente proceso de ampliación de la UE a 25 miembros significa oportunidades, pero también riesgos, para la economía española. Estos últimos residen básicamente en dos ámbitos: en primer lugar, la progresiva reducción de las ventajas comparativas y el aumento de las desventajas de España respecto a estos países, que puede desembocar en un deterioro progresivo del saldo por cuenta corriente español; el segundo, mucho más importante, en el menor atractivo de la economía española como receptora de flujos de inversión directa, que ha sido uno de los principales factores de modernización de nuestro sistema productivo.

Para el CES, tanto el aprovechamiento de las oportunidades como la superación de los retos que plantea un entorno europeo más amplio y con mayor nivel de desarrollo económico y social, pasan por reforzar básicamente tres políticas: la formación y cualificación de los trabajadores; la política de infraestructuras; y la política científica y tecnológica; partiendo del predominio de las empresas pequeñas y medianas en la estructura productiva, un rasgo básico de la economía española.

## INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y COMPETITIVIDAD

Existe un consenso general sobre el papel fundamental de la innovación tecnológica y las actividades de I+D en las estrategias de competencia del mercado mundial. Son de hecho, una causa determinante del cambio en el patrón de comercio industrial, donde los costes y precios relativos han sido sustituidos por la diferenciación de producto, la calidad y la innovación, como variables que explican el poder sobre el mercado y los flujos del comercio internacional.

Puede ser útil partir de algunas definiciones para analizar estos procesos. Las dos características centrales asociadas a la innovación son la novedad y su aplicación, que permiten diferenciar este concepto de otros asociados, como la invención. La invención puede definirse como la creación de una idea potencialmente generadora de beneficios comerciales. El concepto de innovación implica, en cambio, la aplicación comercial de una idea y es, por tanto, un hecho fundamentalmente económico, que se produce cuando se convierten ideas en productos, procesos o servicios nuevos o mejorados que son difundidos en el mercado.

La iniciativa CRECE, auspiciada por la Confederación de Sociedades Científicas de España (COSCE), dedica un capítulo al tema de Ciencia y Empresa<sup>8</sup> en el que identifica las deficiencias del sistema de innovación español. Además del exiguo número de empresas que realizan I+D, el principal problema detectado radica en la incapacidad del tejido empresarial para aprovechar los resultados de la actividad investigadora y para atraer a personas con elevado nivel de formación. Consideran asimismo que la actual política de fomento de la innovación se basa en una pura transferencia de recursos al entorno productivo sin medir ni potenciar la cultura de la innovación, y proponen revisar el sistema de subvenciones y créditos, promoviendo criterios ligados a la competitividad, favorecer el carácter emprendedor de las empresas, y diseñar indicadores que permitan medir el nivel de innovación para vincularlo a los beneficios económico-fiscales disponibles.

Un elemento muy importante de este informe es el estudio de distintas iniciativas y modelos de colaboración entre ciencia y empresa, de las cuales han extraído algunas pautas que podrían tomarse como referencia de futuras políti-

---

<sup>8</sup> COSCE, «Ciencia y empresa: hacia un ecosistema dinámico para la innovación en España», en *Acción CRECE*, 2005.

cas de promoción de la innovación. En primer lugar, un elemento clave para impulsar este tipo de colaboración reside en la existencia de líderes con formación científico-técnica dentro de las organizaciones. La disponibilidad de tecnología en las empresas no es suficiente para transformarla en valor añadido, salvo que se disponga de investigadores, tecnólogos y gestores capaces de valorar y hacer un uso transformador de la tecnología, de crear cultura de la innovación.

Si bien es necesario un sistema de incentivos e instrumentos de financiación públicos y privados suficientemente fluidos, un factor clave del éxito de estas iniciativas es el seguimiento y control de resultados con un sistema adecuado de indicadores. También parece importante el sistema de incentivos para el reconocimiento personal, tanto en las empresas como en el resto de las organizaciones, así como la creación de lugares de encuentro entre investigadores y tecnólogos del sector público y de las empresas para desarrollar un lenguaje común y permitir colaboraciones estables y fluidas.

Estas conclusiones, sobre las que es fácil llegar a un consenso amplio, conducen a varias reflexiones. Por un lado, corroboran las dificultades inherentes de nuestro tejido productivo para utilizar los elementos de competencia que subyacen al nuevo patrón de comercio industrial. El pequeño tamaño de sus empresas, su especialización en sectores poco intensivos en tecnología y de demanda media o débil, su escaso nivel de inversiones en actividades de I+D y de innovación, y la falta de la cultura del riesgo que debe presidir a las empresas emprendedoras, sumados al escaso nivel de formación y cualificación, tanto de los trabajadores como de sus cuadros, suponen un obstáculo importante a su integración en un marco crecientemente competitivo e internacionalizado. Por otro, confirman la necesidad de políticas económicas y tecnológicas que apuesten por la modernización de todo el tejido productivo, capaces de apoyar los sectores de futuro y a la vez extender los beneficios de la innovación a los sectores maduros y de intensidad tecnológica intermedia en que está especializada nuestra industria.

Este análisis, por otro lado, pone de relieve otro de los rasgos determinantes del atraso tecnológico español: la desigual difusión de la tecnología y la existencia de fuertes desniveles entre sectores económicos y áreas geográficas. Se observa una progresiva estratificación tecnológica de la estructura productiva, en la que se combinan empresas y sectores con elevados niveles de innovación junto a otros con elevados niveles de obsolescencia. El factor territorial es clave

en este proceso, y la desarticulación en términos tecnológicos aumenta las diferencias entre las distintas regiones españolas, a pesar de las políticas públicas de redistribución y de la ingente cantidad de fondos FEDER recibidos en los últimos 15 años.

El otro elemento imprescindible para explicar la atonía y falta de voluntad innovadora del entorno productivo español es el modelo de crecimiento que está en la base del «milagro español». Un modelo en el que destaca el excesivo peso de la construcción y de los servicios de bajo valor añadido (comercio, hostelería, servicios personales y servicio doméstico) que han contribuido a crear muchos puestos de trabajo, pero poco productivos. Un modelo irracional y depredador, basado en la especulación inmobiliaria y en el despilfarro de los recursos naturales, que concentra la mayor parte del empleo temporal y relega la cualificación, utilizando la precariedad y los salarios como factores de ajuste permanente. Es difícil encontrar empresarios emprendedores y que asuman el riesgo de la innovación en un contexto de enriquecimiento fácil y ganancias inmediatas. El enfriamiento del sector y el posible cambio de ciclo ofrecen una oportunidad para volver a introducir el debate.

### ¿QUÉ HACER?

Aunque los elementos de análisis mueven al pesimismo vale la pena reincidir en el optimismo de la voluntad y seguir reflexionando sobre las estrategias y políticas adecuadas para afrontar los retos de la internacionalización conservando y mejorando nuestro entorno productivo.

Las políticas de competencia vía precios y salarios, en las cuales siguen insistiendo las organizaciones empresariales y los distintos Gobiernos como receta infalible, son estrategias de miras cortas que no pueden sustituir el necesario esfuerzo de modernización e innovación. Valgan también aquí algunas definiciones. La evolución de los costes laborales unitarios (CLU) —aunque no es el la variable decisiva sino sólo un indicador más— puede reflejar alguno de los diferentes factores que intervienen en las mejoras o pérdidas de competitividad. El CLU es el cociente entre el coste laboral por trabajador y la productividad aparente del factor trabajo, es decir, el valor añadido por ocupado. Se pueden, por tanto, reducir los costes laborales unitarios disminuyendo los costes laborales —fundamentalmente los salarios— o aumentando la productividad. Y la mejora de la productividad es el principal objetivo y consecuencia de la introducción de innovacio-

nes. Habría que preguntarse por qué en todos los ámbitos donde se ha decidido la política económica en los últimos 30 años —incluyendo a catedráticos, políticos y responsables institucionales, y no sólo a los empresarios—, se sigue insistiendo en la necesidad estratégica de la moderación salarial, relegando los aspectos relacionados con la mejora de la productividad; ¿por qué se intenta cambiar sólo el numerador de la ecuación mientras nos seguimos lamentando ante la continua pérdida de competitividad de la economía española?

Considerando un marco de competencia dinámica, alternativo al concepto neoclásico de competencia, la innovación tecnológica es un factor endógeno en los procesos de competencia, y por tanto no es un fenómeno puntual y extraordinario asociado al descubrimiento de nuevas técnicas o a la adquisición de tecnologías específicas. Es decir, las empresas compiten a través de la innovación, con sus propias estrategias para combinar los distintos factores y recursos productivos, tratando de diferenciar sus productos y las formas de producción. Así, la tecnología se convierte en una variable endógena, asociada a la capacidad empresarial, en vez de ser un factor exógeno que no se puede modificar. La introducción de innovaciones desde esta noción de competencia es, por tanto, un proceso de cambio continuo cuyos efectos sobre la productividad pueden ser mayores, a largo plazo, al de las innovaciones asociadas a grandes descubrimientos<sup>9</sup>.

De las diferencias entre estrategias innovadoras derivan distintos niveles de productividad, de beneficios y poder de mercado, y de salarios entre empresas y trabajadores de un mismo sector, aún en situaciones de plena competencia. Una situación que podría describir con acierto partes importantes de la estructura productiva española, con sus desniveles y desequilibrios tecnológicos y geográficos. En un marco semejante las deficiencias en la capacidad innovadora del país no podrían paliarse con políticas de expansión de la demanda, de fomento de la importación de tecnología incorporada, o por reformas flexibilizadoras del mercado de trabajo. Desde este enfoque, para que se desarrollen procesos de innovación que, en términos agregados, tengan efecto positivo sobre la mejora del valor añadido, la productividad y el empleo, son necesarias reglas que garanticen la competencia en los mercados de producto.

También las políticas públicas tienen un papel determinante en la mejora de los factores que intervienen en el aumento de la productividad general, a través

---

<sup>9</sup> J. I. PALACIO, «Cambio tecnológico y relaciones laborales», en *Ciencia y cambio tecnológico en España*, Fundación 1º de Mayo, 1990

de políticas de fomento del capital tecnológico y su difusión, y de capital humano, que no deberían ser generalistas sino selectivas, para reducir los niveles de productividad entre empresas<sup>10</sup>. En todo caso, el resultado final de la aplicación de las tecnologías no está determinado por ellas mismas, sino por los agentes económicos y sociales que las aplican. Las estrategias de los agentes sociales, fundamentalmente a través de la negociación colectiva, deben desempeñar un importante papel en el propio fomento de la competencia y la innovación, en la medida en que son sujetos esenciales para su desarrollo<sup>11</sup>.

Todos los datos apuntan a un fracaso de las políticas tecnológicas basadas en la mera expansión de recursos, y surge como cuestión relevante la necesidad de analizar los instrumentos actuales, sus ventajas e inconvenientes y sus efectos, antes de sumar nuevos instrumentos y programas. Tanto en el diseño de las sucesivas ediciones del Plan Nacional de I+D+i, incluido el nuevo 2008-2011, como en la mayoría de los Planes Regionales se han analizado multitud de ejemplos exitosos de cooperación tecnológica, desde las experiencias de Philips/TNO en Holanda a la colaboración Chalmers/Volvo en Suecia. Sin embargo, hay que discutir sobre las necesidades y peculiaridades de nuestro sistema Ciencia-Tecnología-Industria y sobre las condiciones de contorno en las que se desenvuelve.

Porque no es posible cambiar el patrón económico o el modelo de desarrollo sólo con política tecnológica. La necesidad de impulsar el desarrollo tecnológico con políticas industriales coherentes es urgente y ese era el objetivo inicial de los Observatorios Sectoriales promovidos por el Ministerio de Industria al comienzo de la legislatura y que, a pesar de la voluntad de discusión y participación de sindicatos, asociaciones sectoriales y centros tecnológicos, no han pasado de la enumeración de los propósitos por falta de iniciativa y convocatoria desde el Ministerio de Industria.

El sistema público de I+D es el eje vertebrador del SCTI en España. Al respecto, es urgente la necesidad de resituar el Plan Nacional de I+D como elemento básico de coordinación del sistema público de I+D y, por tanto, como

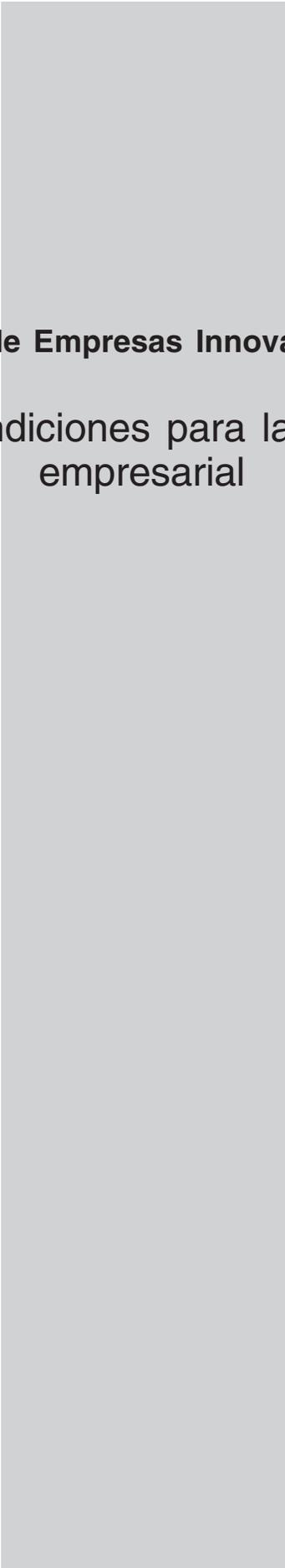
---

<sup>10</sup> Frente a la teoría neoclásica del capital humano, el enfoque de la competencia dinámica considera que la productividad efectiva de cada trabajador no depende de su inversión individual en formación, sino de la empresa que lo contrate, y que lo relevante no es la suma de productividades individuales sino la productividad conjunta de los factores.

<sup>11</sup> J. ARAGÓN y col., *Las relaciones laborales y la innovación tecnológica en España*, Los libros de la catarata, 2005.

eje de articulación de los programas de todos los ministerios con competencias en I+D. La definición clara de sus objetivos y la apuesta por la coordinación efectiva de todas sus políticas, siempre enunciada y nunca realizada, son la mejor garantía de su fortalecimiento. Hay muchas propuestas válidas para re-conducir las políticas tecnológicas: ventanilla única de ayudas, foros de encuentro, reducción de la burocracia, creación de indicadores que permitan medir el nivel innovador y los efectos de la incorporación de tecnologías. Todos estos elementos se han incorporado al Plan Nacional de I+D+i 2008-2011. Pero el reto mayor es lograr una colaboración creciente que involucre a organismos públicos y empresas y ayude a superar la desconfianza histórica en las que ambos mundos se han movido. La colaboración eficiente entre ciencia y sistema productivo dependen de este compromiso.





**Foro de Empresas Innovadoras**

Retos y condiciones para la innovación  
empresarial



*Los bebedores*, Francisco de Goya

---

La economía española se enfrenta a una situación de fuerte riesgo de pérdida de competitividad internacional. Dicho de otra manera, será insostenible nuestra posición como novena o décima economía mundial si no media un esfuerzo, por parte de todas las fuerzas implicadas y sin reservas, para fortalecer nuestro sistema de innovación. Y decimos innovación, o sea I+D+i, para ser capaces de disminuir el tiempo en que el desarrollo científico se transforma en bienes y servicios para la sociedad, aumentando así la productividad en todas sus facetas.

COMO afirma Héctor Castañeda<sup>1</sup>, en el contexto económico actual, global y extremadamente competitivo, es de capital importancia disminuir el plazo de tiempo en que el desarrollo científico se transforma en innovación, puesto que la innovación se convierte en una condición para la supervivencia de las empresas. En consecuencia, estas deben afrontar el cambio cultural y organizativo que supone pasar de la innovación ocasional a la innovación sistemática.

En el mismo sentido se expresaba recientemente en el Consejo de la OCDE su secretario general, Ángel Gurría: «*Uno de los indicadores más elocuentes de la salud y del potencial de la economía de un país es el volumen de investigación y desarrollo (I+D) que genera*»... «*Es imprescindible aumentar la capacidad científica, tecnológica e innovadora de nuestros países miembros*»<sup>2</sup>.

Los autores de este artículo, colectivo de personas que constituimos la Asociación «Foro de Empresas Innovadoras»<sup>3</sup>, profesionales de la empresa y de la universidad, conscientes del reto que ello supone para el futuro económico y el progreso social de España, nos hemos propuesto la tarea de impulsar la colaboración entre el tejido empresarial y el tejido científico para hacer del nuestro un país más innovador.

## SITUACIÓN DE LA INNOVACIÓN EN ESPAÑA

Es de sobra conocido que los indicadores con que las instituciones internacionales miden el esfuerzo y los resultados de la I+D y de la innovación no sitúan a España en una situación puntera y, en todo caso, esta no se corresponde con nuestra posición en el conjunto de las naciones en cuanto a desarrollo económico y social.

---

<sup>1</sup> HÉCTOR CASTANEDA: *Ecole Supérieure de Commerce & Technologie Campus de la Grande Tourrache*, Toulon, Francia

<sup>2</sup> Madri+d. 01/06/2007.

<sup>3</sup> La asociación Foro de Empresas Innovadoras es una entidad sin ánimo de lucro que nace con el objetivo de impulsar, fundamentar y fomentar la cooperación entre la universidad y la empresa en el campo de la investigación, el desarrollo y la innovación, a través de la participación de personas relacionadas con ambos entornos.

Repasemos algunos datos preocupantes relacionados con el esfuerzo en I+D:

- La inversión en I+D en España se sitúa todavía por debajo del 1,5% del PIB, mientras que la media europea se acerca al 2%.
- Es cierto que, según se recoge en el texto del nuevo Plan Nacional de I+D+I, se plantean objetivos de inversión cada vez más ambiciosos: «*La iniciativa Ingenio 2010, que constituye el cuarto eje del PNR (Plan Nacional de Reformas), fue aprobada en junio de 2005 por el Gobierno y constituye el instrumento para la convergencia con la Unión Europea en materia de I+D+I mediante una mayor dotación de recursos y la puesta en marcha de actuaciones estratégicas. Entre los objetivos a destacar en Ingenio 2010 se encuentra el incremento de la inversión pública en I+D hasta alcanzar el 2% del PIB en el 2010...*»<sup>4</sup>.
- Pero los demás también se marcan nuevas metas más altas. Así, el Consejo Europeo estableció, en Barcelona 2002, el objetivo de incrementar el gasto global en I+D e innovación en la Unión para alcanzar el 3% del PIB en 2010<sup>5</sup>.
- Además, mientras que en el caso español la contribución de las empresas a este esfuerzo es sólo de un 45%, la media europea de contribución empresarial supera el 55% y, lo que es más importante, el objetivo propuesto por el Consejo para 2010 es que esta alcance los dos tercios<sup>6</sup>.

Como vemos, nos enfrentamos a una situación de retraso que, con independencia de los errores que la Administración haya cometido en el pasado y de los aciertos que esperamos de ella en el futuro inmediato, supone un reto indudable para nuestro tejido empresarial.

Pero, si en vez de tomar como referencia a la I+D, basamos el análisis en el concepto, tal vez más empresarial, de innovación, nos encontramos con una situación que en nada mejora la anterior. Veamos también algunos datos:

- Según PRO INNO Europe, iniciativa de la Dirección General de Empresa e Industria de la UE, España se encuentra a la cola de los países de la Unión de acuerdo con los indicadores de innovación<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> CICYT. «Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2008-2011. Apartado 3, Análisis y diagnóstico del sistema español de ciencia y tecnología». Julio 2007

<sup>5</sup> Misma fuente que la nota 4

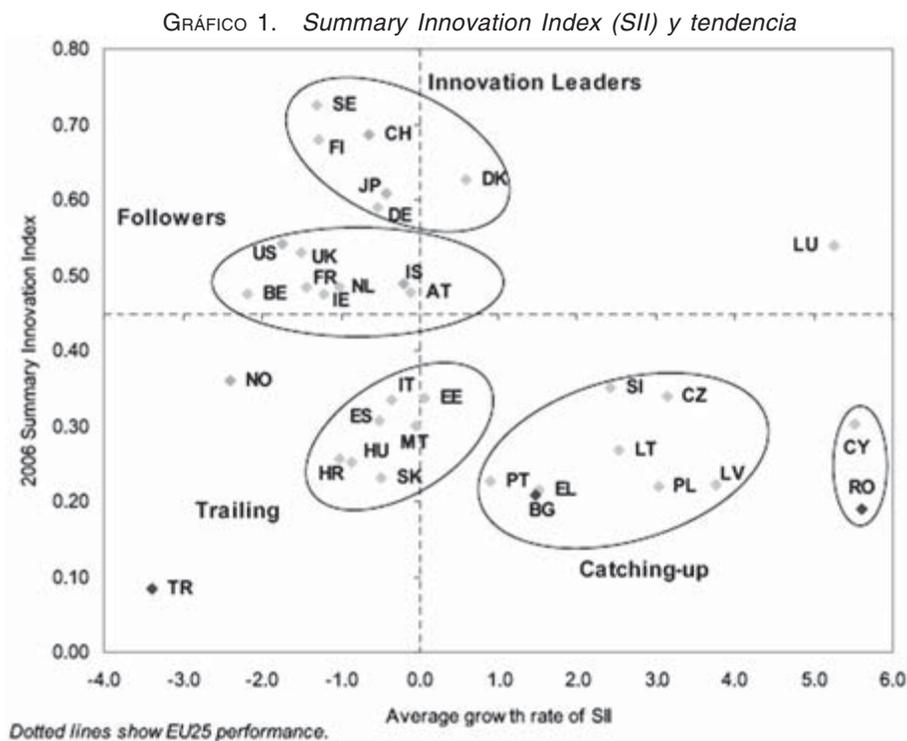
<sup>6</sup> Ídem.

<sup>7</sup> PRO INNO Europe. «European Innovation Scoreboard 2006. Comparative Analysis of Innovation Performance». [www.proinno-europe.eu](http://www.proinno-europe.eu)

En el siguiente cuadro puede apreciarse que la situación de España en relación con el Summary Innovation Index (SII) (eje vertical) es claramente inferior a la media (línea de puntos horizontal); pero lo peor es que en cuanto al ritmo de crecimiento de este (eje horizontal) tampoco alcanzamos la media (línea de puntos vertical).

En definitiva, estamos a la cola y avanzamos más despacio que la mayoría. La innovación en los países que nos preceden crece a un ritmo más o menos similar al nuestro, y los países de nuestro nivel, e incluso inferior, están desarrollando su actividad innovadora igual o más rápidamente que nosotros.

- De la misma forma, un reciente estudio de la Economist Intelligence Unit y patrocinado por Business Software Alliance (BSA) <sup>8</sup> sitúa a España en el



Fuente PRO INNO Europe

<sup>8</sup> *Cinco Días*. «Los medios para competir: comparativa de las industrias TI». Economist Intelligence Unit/Business Software Alliance (BSA).

puesto 24 en el ranking mundial de competitividad tecnológica (sector de IT), por detrás de Italia e inmediatamente por delante de Estonia y Portugal.

Todo lo anterior significa que la economía española se enfrenta a una situación de fuerte riesgo de pérdida de competitividad internacional. Dicho de otra manera, será insostenible nuestra posición como presumida novena o décima economía mundial si no media un esfuerzo, por parte de todas las fuerzas implicadas y sin reservas, para fortalecer nuestro sistema de innovación. Y decimos innovación, o sea I+D+i, para, conviniendo con Héctor Castañeda, ser capaces de disminuir el plazo de tiempo en que el desarrollo científico se transforma en bienes y servicios para la sociedad, aumentando así la productividad en todas sus facetas.

De una forma quizás no tan directa, pero en este mismo sentido, nos expresábamos los autores de este artículo en un trabajo anterior:

*«Aunque existe un importante debate sobre esta caracterización del patrón de crecimiento de la economía española, y sus efectos a medio y largo plazo, sí parece existir un cierto consenso sobre la idea de que para lograr ulteriores avances en la convergencia real sería preciso revertir la tendencia al debilitamiento progresivo de la productividad a través del aumento de la dotación de capital físico y, sobre todo, del incremento y mejora del capital tecnológico y humano de la economía. La mejora de la productividad permitiría además aumentar la competitividad internacional de nuestras producciones sin necesidad de reducir los costes laborales o los márgenes de beneficios»<sup>9</sup>.*

## PERO, ¿QUÉ ES LA INNOVACIÓN?

El concepto de I+D nació en Estados Unidos en 1941, en plena la Segunda Guerra Mundial, cuando el presidente Roosevelt y su equipo de asesores planteó la necesidad de acortar los plazos entre la investigación científica y su aplicación productiva. Desde entonces, esta preocupación ha sido asumida por las instituciones civiles internacionales, en particular la OCDE. Primero en forma de Investigación y Desarrollo Experimental (Manual de Frascati, 1963), después Investigación y Desarrollo Tecnológico y, finalmente, Investigación, Desarrollo

---

<sup>9</sup> Foro de Empresas Innovadoras: «Fuera Empresas de la Universidad. Un falso dilema en la elaboración del Plan nacional de I+D+i». *Nuevo Lunes*, 11/06/2007

Tecnológico e Innovación (Manual de Oslo, 1992), o simplemente innovación (I+D+i)

Pero este tránsito no es, ni mucho menos, una cuestión únicamente terminológica, sino que el concepto de innovación, tal y como la OCDE lo define, va más allá de la creación de nuevos productos. Así, en la tercera edición del Manual de Oslo, de 2005, se indica:

*«La innovación abarca un cierto número de actividades no incluidas en la I+D, tales como...», y también se dice «Una innovación es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio) de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores»<sup>10</sup>.*

Por tanto, cuando hablamos de innovar nos referimos a un abanico de posibilidades que comprende: la creación de nuevos productos, la mejora de los procesos internos, los cambios organizativos que contribuyan a la mejora de la eficiencia empresarial y las nuevas propuestas en marketing y comercialización que se traduzcan en una mejor y/o mayor venta de nuestros productos.

Una empresa que facilita el acceso o la comprensión de sus productos o servicios por parte de sus clientes está innovando, como también innova la que hace más atractivos sus envases y presentaciones. Una empresa que mejora sus servicios posventa está innovando. Una empresa que introduce cambios en sus procesos de formación para facilitar la asimilación de conocimientos está innovando, como también lo hace aquella que explicita y desarrolla su capital intelectual. Y así, podríamos seguir poniendo muchos ejemplos, unos de aplicación sencilla y otros de realización más compleja, de lo que puede ser una actividad innovadora y del valor que puede aportar a la empresa.

Aprovechamos el haber abierto el abanico de las posibles actividades innovadoras en sus diversas modalidades para referirnos a la innovación no tecnológica en las empresas españolas. Según los datos de la 3.<sup>a</sup> Encuesta Europea de Innovación, en España sólo hace innovación organizativa un 27,65% de las PYMEs, cuando en Alemania la cifra es del 53,2%, en Francia del 35,9% o en Irlanda del 49,2%. Si acudimos al conjunto de empresas innovadoras, se-

---

<sup>10</sup> OCDE. «Manual de Oslo. Tercera edición». 2005. Traducción de TRAGSA.

gún la misma fuente, en España son un 35,5%, frente a una media de la UE27 del 42% <sup>11</sup>.

En el cuadro siguiente se presentan algunos datos (aunque no todo lo actuales que cabría desear) de la iniciativa innovadora en diferentes modalidades. Como puede apreciarse, el porcentaje de empresas es limitado en todos los casos, pero es aún menor si nos referimos a las PYMES, lo que constituye un riesgo notable en un mundo de economía global y altamente competitivo, como decíamos al comienzo.

*Empresas con innovaciones no tecnológicas en España  
Porcentaje para diferentes tipos de innovaciones. Periodo 200-2003<sup>12</sup>*

	<i>Totales</i>	<i>Menos de 250 empleados</i>	<i>Más de 250 empleados</i>
<b>Innovaciones organizativas</b>			
Estrategia	9,41	9,09	24,52
Gestión	12,37	12,01	29,43
Estructura	16,01	15,70	30,75
<b>Innovaciones comerciales</b>			
Marketing	10,39	10,21	19,17
Diseño y estética	11,65	11,40	23,60

## LOS RETOS DE LA EMPRESA INNOVADORA

En primer lugar, hay que insistir en que el gran reto para nuestras empresas es comenzar a innovar, sin más consideraciones ni objetivos adicionales de mayor dificultad.

Ahora bien, aquellas empresas que ya estén realizando actividades innovadoras, que probablemente serán muchas más de las que lo hayan formalizado a través de procesos o sistemas explicitados, deben empezar a afrontar, como decíamos al principio, el cambio cultural y organizativo que supone pasar de la innovación ocasional a la innovación sistemática.

<sup>11</sup> Fuente: European Innovation Scoreboard 2006

<sup>12</sup> JUAN MULET: «La innovación, concepto e importancia económica». Sexto Congreso de Economía de Navarra. Noviembre 2005.

Y asumir el riesgo de la innovación sistemática exige —precisamente por tratarse de un riesgo— el hacerlo bien, combinando la ambición con mecanismos formales de gestión. Para ello, la empresa debe dotarse de una estrategia de innovación alineada con su estrategia de negocio y de un sistema de gestión de la innovación formalizado que la conduzca en la dirección de la excelencia. No estaríamos en condiciones de proponer, ni siquiera en forma esquemática, los contenidos de estos instrumentos, puesto que dependerían del perfil de cada empresa: sector, producto o servicio, tamaño, ámbito territorial, público objetivo, etc., pero sí que podemos aportar algunas ideas al respecto.

No hay que olvidar que la empresa se plantea la innovación para ser más competitiva, o mejor, simplemente para seguir siendo competitiva y sobrevivir. Y la competitividad puede significar ofrecer productos o servicios nuevos o con nuevas prestaciones, producirlos con menor gasto de recursos, incentivar mejor al cliente actual (fidelización) o al cliente potencial, o ser más rápidos y atractivos que la competencia. Por tanto, debe ser consciente de que la práctica totalidad de sus actividades es susceptible de innovación y, consecuentemente, fuente de mejora de sus resultados.

No se trata de centrarse únicamente en los trabajos directos de producción, sino, sobre todo, en aquellas actividades capaces de aportar mayor crecimiento en toda la cadena de valor. Y, desde nuestro punto de vista, hay un común denominador a todas ellas que es el desarrollo del capital intelectual, del conocimiento empresarial y del talento de las personas.

El capital intelectual no sólo se expresa en forma de patentes o derechos de propiedad industrial (que también), sino que está relacionado con la cultura de la empresa y la capacidad de la organización para aprender. Pero esto casi nunca se consigue únicamente a base de genialidad, sino que es necesario disponer de sistemas, metodologías y herramientas que permitan, por ejemplo, explicitar y almacenar el conocimiento y la experiencia de los empleados (sistemas de gestión del conocimiento), conocer la propia cadena de valor y los procesos de negocio y formalizar los procedimientos de trabajo (sistemas de calidad), realizar un seguimiento sistemático de la demanda y de la satisfacción de nuestros clientes (sistemas CRM, encuestas de satisfacción), así como la evolución de la tecnología aplicable a nuestros procesos (marketing prospectivo) y, sobre todo, incentivar la formación de los empleados (plan de formación, nuevas metodologías de aprendizaje).

Pero lo anterior no es todo, ya que hay muchas formas de innovar mal o de no hacerlo suficientemente bien:

- Excesivo esfuerzo y gasto de recursos en proyectos con éxito técnico, pero de dudosas expectativas comerciales.
- Retraso en el traslado del resultado de la innovación al mercado.
- Lanzamiento del desarrollo de nuevos productos o servicios, o con nuevas prestaciones, sin haber escuchado previamente a nuestros clientes.
- Incapacidad para asociar las mejoras alcanzadas a la marca e imagen de la empresa.
- Falta de estímulo al personal de innovación con el riesgo de abandono de la empresa y pérdida de conocimientos.
- Dificultad de la organización para asimilar ágilmente los nuevos conocimientos asociados a las innovaciones, o apropiación del conocimiento por parte de un grupo reducido de personas.
- Resistencia al cambio en la organización y rechazo a los nuevos procesos.
- Pereza en la defensa de los derechos de propiedad industrial.
- Falta de herramientas de gestión que dificulta el control y la optimización de lo que se dedica y se obtiene de la innovación.
- Esfuerzo en proyectos o actividades no alineados con la estrategia y, por tanto, con un futuro de dudosa rentabilidad.
- Retraso entre la nueva estrategia definida y su traducción a los procesos de negocio.
- Desconocimiento y desaprovechamiento de las fuentes de financiación pública; etc.

Como vemos, desde el punto de vista de la gestión hay mucho que hacer para sortear con éxito los riesgos asociados a la innovación. Hay que orientar la gestión hacia la excelencia, puesto que queda poco margen para el error.

Por otro lado, aunque una empresa haya asumido el doble reto de innovar y de hacerlo bien, es evidente que por sí sola no podrá abarcar todas las áreas de innovación de su interés por falta de recursos o de conocimientos, ni debería caer en la tentación de intentar hacerlo porque los resultados podrían llegar demasiado tarde. Es imprescindible plantearse la colaboración con otros.

## LA COOPERACIÓN ENTRE EL SECTOR PRIVADO Y EL SECTOR PÚBLICO DE I+D

Volviendo al eje conductor de toda esta reflexión, que no es otro que la preocupación por acortar el tiempo en que el avance científico se transforma en innovación, vale la pena dedicar unas líneas a la colaboración entre la empresa y la universidad u otros centros públicos de investigación, asignatura pendiente de nuestro sistema de innovación, que nos sitúa en desventaja con respecto a otros países.

Como reconocía hace poco en público el secretario general de Industria del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Joan Trullén, la empresa española ha sido siempre poco proclive a colaborar con la universidad aunque, expresaba asimismo, que desde la Administración se están poniendo los medios para subsanar este problema:

*Por último, interpelado por las declaraciones efectuadas en este mismo foro por el vicepresidente de la Fundación Conocimiento y Desarrollo (CYD), Francesc Santacana, quien afirmó que «la empresa no acude a la universidad para sus proyectos de investigación», señaló que «esto ha sido así en el pasado pero, afortunadamente, está dejando de ser así».*

*«Cada vez más, las empresas entienden que su futuro pasa no por la competitividad en costes, en bajos salarios, sino por competir en economía del conocimiento en una producción intensiva en investigación y desarrollo e innovación», explicó Trullén quien reconoció que «esto pasa por establecer una relación mucho más intensa con el mundo universitario, en general, y con el mundo de producción de conocimiento».*

*De hecho, recordó como, desde el Ministerio de Industria y, muy en particular, desde la Secretaría General de Industria, «hemos tratado de construir una nuevas bases que, precisamente, ponen el énfasis en esta necesidad de articular una nueva relación entre universidad y empresa que, partiendo de las necesidades de la empresa, sepa arrastrar los conocimientos muchas veces no suficientemente aprovechados por nuestro entorno económico y social»<sup>13</sup>.*

---

<sup>13</sup> Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Nota de prensa. 04/09/2007

Pero, para hacer justicia, hay que decir que esta falta de colaboración no ha sido sólo el resultado de una actitud de rechazo por parte de la empresa. No; la universidad también tiene su responsabilidad en ello. Para muestra, la cantidad de artículos aparecidos en los medios a lo largo de la pasada primavera y verano, mientras se gestaba el nuevo Plan Nacional de I+D+I 2008-2011, en los que relevantes autores universitarios parecían ignorar que vivimos en una economía competitiva y globalizada y que el sistema de I+D, aun desarrollándose en un marco de libertad intelectual y no sujeto a intereses privados, debe estar al servicio de las prioridades de la sociedad. Y valga de ejemplo también aquella pintada «*Fuera empresas de la Universidad*», que aparecía en esas mismas fechas en una universidad madrileña. Pues, como decíamos los autores de este artículo en el trabajo al que nos hemos referido anteriormente:

*«Si la persona que la lee es alguien preocupado por el desarrollo de la ciencia y la tecnología en España, la frasecita le deja inicialmente perplejo para, a continuación, intentar convencerse de que la cosa no tiene mayor importancia y que no representa nada más que el exabrupto de algún universitario inconformista. El lector, sin embargo, sigue pensando en ello y finalmente concluye que el asunto es serio porque la pintada en cuestión es el reflejo de un hecho cierto, que no es otro que el aún no superado desencuentro entre los mundos universitario y empresarial en nuestro país».*

Y continuábamos:

*«Afortunadamente, existen en nuestros «campus» universitarios y en los despachos de nuestras empresas personas que han entendido este mensaje y dedican sus esfuerzos a que se produzca el encuentro y, lo que es más necesario, a que del mismo se obtengan resultados positivos»<sup>14</sup>.*

Por tanto, en todos lados cuecen habas, o quizás haya que decir «cocían», pues por nuestra parte valoramos el cambio de estratégico que se introduce en el nuevo Plan Nacional, de acuerdo otra vez con lo expresado por Joan Trullen:

*«Hemos tratado de construir unas nuevas bases que, precisamente, ponen el énfasis en esta necesidad de articular una nueva relación entre universidad*

---

<sup>14</sup> Misma fuente que la nota 9

*y empresa que, partiendo de las necesidades de la empresa, sepa arrastrar los conocimientos muchas veces no suficientemente aprovechados por nuestro entorno económico y social»<sup>15</sup>.*

Sin embargo, en relación con el nuevo Plan, hay que dejar claro que, aunque consolida el concepto de innovación en el sentido en que lo desarrollamos en este artículo, existe el riesgo de que la propia Administración impida luego a las empresas beneficiarse de las ayudas disponibles. Pues ya nos tiene acostumbrados a esta falta de coherencia y no vemos claro un reconocimiento definitivo de la actividad innovadora, más allá de la que se traduce en la creación de nuevos productos, ignorando la innovación en procesos y, no digamos, en organización o marketing.

En todo caso, bienvenida sea esta innovación en el Plan, así como el impulso a la colaboración entre la empresa y el sector público de I+D. Si además se simplifica la burocracia en la tramitación y se avanza hacia la ventanilla única para la presentación y seguimiento de los proyectos habremos dado un gran paso adelante, muy especialmente por lo que respecta al desarrollo de la actividad innovadora en la PYME.

Por otra parte, como ya hemos comentado, para el conjunto del sistema productivo español es urgente ampliar el colectivo de empresas con alto compromiso innovador, lo que exige apostar decididamente por la creación de nuevas empresas de base tecnológica, ampliando así el terreno de colaboración público-privado.

## ALGUNAS IDEAS PARA LA PYME

En general, no es nada fácil para las empresas pequeñas, e incluso medianas, normales y corrientes, no aquellas llamadas de base tecnológica o nacidas en un nicho de alta tecnología, innovar de forma sistemática aplicando criterios de excelencia en la innovación; es más, a la mayor parte de ellas no les resulta fácil acometer ningún tipo de actividad innovadora. Por eso vamos a sugerir algunas ideas que puedan contribuir a allanar el camino. Por ejemplo:

---

<sup>15</sup> Misma fuente que la nota 13

- Hay ya muchas empresas que han obtenido una certificación en calidad, pero pocas de ellas aprovechan ese esfuerzo para visualizar su propia cadena de valor y reflexionar sobre sus procesos de trabajo e identificar posibles áreas de mejora. Casi ninguna se plantea crear grupos de mejora o simplemente animar a sus trabajadores a proponer sugerencias.
- La formación de los trabajadores, cuando la hay, suele ser casi resultado del azar o la intuición más que una actividad mínimamente planificada. Sin embargo, dedicar algún tiempo a pensar en qué formación haría falta en la empresa suele llevar a identificar oportunidades de mejora.
- El reconocimiento y estímulo a las personas preocupadas por la mejora no sólo es un incentivo a la actitud innovadora, sino también una garantía de permanencia de los trabajadores más comprometidos con la compañía.
- Muchas empresas pierden clientes por no ir adaptándose a sus nuevas demandas. La fidelización es una cuestión de innovación y hasta la empresa más pequeña puede plantearse una encuesta sencilla de satisfacción de sus clientes.
- Con frecuencia, empresas decididas a innovar se embarcan en el desarrollo de nuevos productos que fracasan comercialmente. Es aconsejable empezar por analizar a quién y cómo se va a vender el producto antes de dejarse seducir por una idea genial.
- La incorporación o el progreso en la utilización de las TIC, con su enorme potencial transformador, conlleva posibilidades de mejora asociadas al cambio y mejora en los procesos e incluso en la cultura de empresa. Sin embargo, muchas veces se produce cierta fascinación por la tecnología que puede llegar a desenfocar la estrategia. Sin despreciar, sino todo lo contrario, este potencial conviene tener siempre presente el carácter instrumental de la tecnología. En nuestra opinión, es más importante rentabilizar la tecnología de la que ya se dispone que intentar estar siempre al último nivel, lo que no impide tratar de tener los ojos abiertos frente a la oferta de tecnología aplicable en nuestra empresa.
- Muchas veces, cuando la pequeña o mediana empresa se plantea acometer alguna innovación, incluso utilizando metodologías de análisis y gestión adecuadas, se enfrenta a la incapacidad para abordar el proyecto en solitario. En muy pocos casos se recurre al apoyo de la universidad, ya que se ve a esta como algo muy lejano y exclusivo del mundo científico. Sin embargo, la universidad es una fuente potencial de recursos humanos y conocimiento, o simplemente de información, así como un medio para acceder a otras posibles soluciones tecnológicas e incluso un camino para establecer alianzas.

- Quizás la cuestión de las alianzas, la vinculación y el acceso a las capacidades de terceros sea, precisamente, la clave para la pequeña y mediana empresa ante el reto de la innovación, y ante la cual los organismos de las administraciones públicas (AGE y CCAA) deban prestar un mayor apoyo.

En este sentido, en el mismo artículo que acabamos de mencionar, nos expresábamos recientemente las empresas del Foro:

*«...Sin embargo, la incorporación de la PYME a la actividad innovadora requiere otras medidas de apoyo específicas, como podrían ser la promoción de Departamentos de Innovación (que no sólo de I+D ) o la subvención de la contratación de servicios de consultoría a lo largo de toda la vida de los proyectos de innovación; esto último porque la actitud innovadora de la PYME no puede medirse únicamente a partir de su propia capacidad interna, sino más bien del esfuerzo inversor sin excluir el apoyo en recursos externos»<sup>16</sup>.*

Dejando ya los aspectos específicos de la PYME, pero sin abandonar el tema de las alianzas y la colaboración, y apoyándonos de nuevo en palabras del secretario general de Industria, Joan Trullén, nos referimos otra vez a la estrategia nacional de ciencia y tecnología, para celebrar en este caso el apoyo a las redes de innovación:

*«...Estas 60 agrupaciones empresariales innovadoras atienden al conjunto de sectores industriales y de territorios y, precisamente, son la cuarta pieza que teníamos por desarrollar del cuarto pilar de la nueva estrategia de I+D+i española industrial»<sup>17</sup>.*

Para finalizar, dos últimas consideraciones, lanzadas con el fin de ir abriendo alguna reflexión sobre ellas.

Por un lado, llamar la atención sobre ciertas variables externas, hasta hace poco relativamente irrelevantes, que están adquiriendo notable desarrollo y cuya irrupción produce cambios inevitables en la empresa; cambios que de ser correctamente gestionados pueden dar lugar a oportunidades de innovación, pero que de lo contrario constituyen factores de riesgo. Nos referimos a aspectos que tie-

---

<sup>16</sup> Misma fuente que la nota 9

<sup>17</sup> Misma fuente que la nota 13

nen su mejor ejemplo en la globalización, pero también otros como la sostenibilidad, la conciliación laboral, o las exigencias sociales en relación con el medio y con la salud de los trabajadores y, en general, con la aportación de valor a la sociedad.

Por otro lado, sin tratar de hacer un juego de palabras, manifestar que no sólo es importante el conocimiento en términos de lo que una organización conoce, sino que pasa a ser cada vez más importante la capacidad de la organización para acceder al conocimiento que necesita. En otras palabras, el acceso a fuentes de conocimiento de terceros es conocimiento.

**Javier de Quinto Romero**  
**Julián López Milla**

La seguridad de suministro,  
un objetivo fundamental  
de la política energética



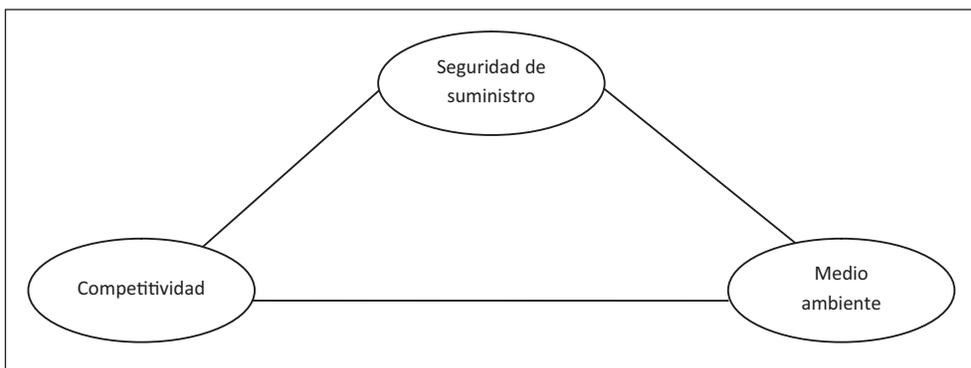
*La maja y la celestina*, Francisco de Goya

---

«A la hora de alcanzar el equilibrio que ha de lograr la política energética entre los principales objetivos que ha de atender, la necesidad de garantizar el suministro puede llegar a adquirir una importancia creciente en un entorno mundial caracterizado por el ascenso de los precios de los recursos energéticos, y la competencia entre las economías de todo el planeta por asegurarse abastecimientos estables».

LA política energética se enfrenta al reto de alcanzar el equilibrio entre tres objetivos fundamentales: garantizar la seguridad de suministro, procurar que los ciudadanos y las empresas puedan acceder a las fuentes de energía a precios asequibles y competitivos, y minimizar los impactos medioambientales derivados de la obtención, transformación y consumo de los recursos energéticos (figura 1).

FIGURA 1. *Los objetivos de la política energética*



La dificultad de conseguir ese equilibrio se basa en que dichos objetivos no son plenamente compatibles o, si se quiere, presentan relaciones de «trade – off» entre ellos.

Así, respecto a la reducción de los impactos medioambientales negativos, y aunque se puede lograr de diversas maneras, suele obligar a incurrir en costes que, al menos a corto plazo, suponen precios mayores para los consumidores. Ejemplos de todo ello los hay abundantes: la instalación de equipos para la desulfuración en centrales de generación eléctrica que combustionan los crudos con menos proporción de azufre son los más caros, las energías renovables para la generación eléctrica (principalmente la eólica y la solar) tienen unos altos costes de inversión y necesitan de una subvención o prima para sobrevivir en los mercados eléctricos competitivos, etc.

El reforzamiento de la seguridad de suministro también puede obligar a soportar mayores costes que elevan los precios pagados por los consumidores, aunque solo sea porque si diversificamos (orígenes, rutas o tecnologías), diluimos las opciones más baratas entre las más caras por lejanas o por no competitivas. Por ejemplo: Si estamos trayendo gas de diez países, seguramente sería más barato traer solo de uno, aquel que nos venda más barato. O si una determinada tecnología para la generación de electricidad en base es la más barata, ¿porqué no generar todo con esa tecnología y abandonamos las demás?

Y el logro de los objetivos medioambientales también puede suponer un perjuicio para la seguridad de suministro, aunque ello no es tan fácil de intuir. Pero considere el lector lo que puede ocurrir ante una súbita caída en la aportación del viento o de la insolación, y una demanda eléctrica que en vez de acompañar esta tendencia, está creciendo aceleradamente durante esas pocas horas. En ese caso la aportación de potencia de reserva y de rápida respuesta resulta crítica, y tal vez no tuviésemos tal reserva disponible y preparada para funcionar.

Lo que nos interesa subrayar aquí es que siendo esos tres objetivos frecuentemente incompatibles, no suele ser posible alcanzar un óptimo de primer grado, debiendo conformarse la política energética con una situación subóptima.

Además, en la medida en que la realidad cambia y las demandas sociales también varían a lo largo del tiempo, cualquier equilibrio que se alcance será necesariamente inestable, y quedará expuesto a las transformaciones en los estados de opinión y las preferencias sociales.

Sin duda, en los últimos años, la exigencia medioambiental ha ido ganando terreno frente a, por ejemplo, el objetivo de procurar ofrecer precios asequibles y competitivos. Pero ello no debería llevarnos a la creencia de que se ha alcanzado una situación relativamente estable en el tiempo: existe la posibilidad de que un hecho concreto, de gran relevancia, como, por ejemplo, un apagón de larga duración, trastoque inmediatamente las percepciones sociales y conduzca a un cambio en las prioridades, otorgando mayor protagonismo a otro de los objetivos (en este caso, la seguridad de suministro).

Pero, el objetivo de este trabajo no es tan amplio. No pretendemos abordar cuál debiera ser el equilibrio al que tendría que aspirar la política energética

española, dado un contexto internacional y teniendo en cuenta las características estructurales del sector en nuestro país, sino centrarnos en los problemas que conlleva alcanzar uno de los tres objetivos antes citados: la seguridad de suministro.

## LA SEGURIDAD DE SUMINISTRO EN LA CADENA DE VALOR DE LOS PROCESOS ENERGÉTICOS

La seguridad de suministro se consigue cuando la probabilidad de que el consumidor no reciba la energía final (esto es, la que resulta de la transformación de las fuentes de energía primaria) es muy baja. La máxima seguridad de suministro se lograría si la probabilidad de que el usuario no pudiera abastecerse fuera prácticamente nula (es decir, quedara expuesta únicamente a sucesos imprevisibles e incontrolables). Pero ello es difícil de conseguir, más aún cuando se ha de tener en cuenta la existencia de otros objetivos, que obligan a limitar los costes y a controlar los impactos medioambientales. Es el regulador, entendido en un sentido amplio, el que ha de establecer cuál es la probabilidad de fallo que se considera aceptable, tomando en consideración las demandas sociales.

Para llegar al consumidor, la energía final ha tenido que pasar por una serie de procesos, que se desarrollan a lo largo de toda la cadena de valor, y que van desde el aprovisionamiento de energía primaria hasta su comercialización y venta, e incluyen la generación o transformación de la misma, y su transporte y distribución a través de redes (figura 2).

FIGURA 2. Cadena de valor de las principales energías finales

Gas natural	Electricidad	Petróleo
Aprovisionamiento Transporte internacional	Aprovisionamiento Generación	Investigación Exploración (regulación nacional) Aprovisionamiento Transporte internacional Refino  En competencia
Regasificación Almacenamiento Transporte interior Distribución Venta a tarifa	Transporte Distribución Venta a tarifa	Transporte GLPs (precios regulados)  Reguladas
Comercialización	Comercialización	Distribución Comercialización  En competencia

Y a lo largo de la cadena de valor pueden producirse sucesos muy diversos, que afectan al suministro final y son capaces de influir sobre la seguridad de suministro, aunque la posibilidad de que ocurran cambia a lo largo del tiempo.

También hay que tomar en consideración que ciertos riesgos del suministro se generan en el corto plazo como, por ejemplo, la caída de un rayo sobre una línea de distribución eléctrica, que produce de inmediato un corte; mientras que otros se generan a largo plazo como, por ejemplo, la falta de centrales de generación eléctrica para atender la demanda punta en un momento dado.

El cuadro que figura a continuación, que podría ser la base inicial para la elaboración de un mapa de riesgos de suministro, trata de expresarlo más gráficamente:

FIGURA 3. *Tipología de los riesgos de suministro*

	<b>Corto plazo</b>	<b>Largo plazo</b>
Aprovisionamiento		
Generación/ transformación		
Transporte/ distribución		
De mercado		

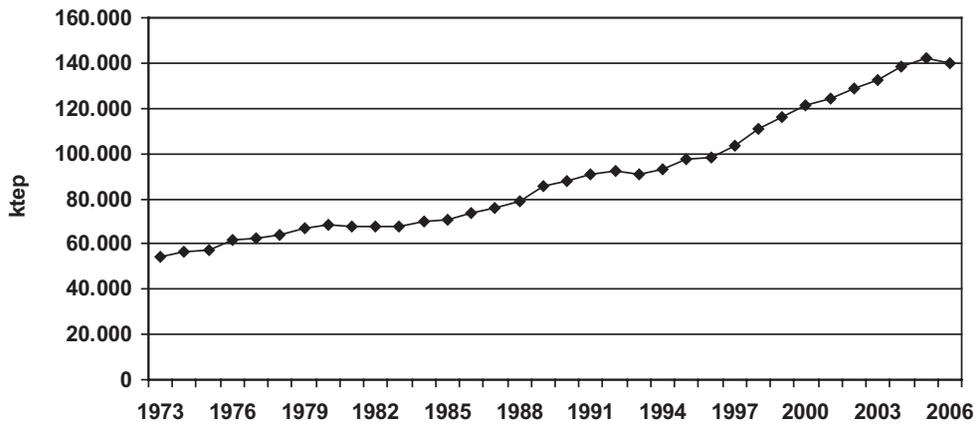
Este esquema de «mapa de riesgos» debiera completarse en el caso español para cada una de las cadenas de valor de las energías identificadas en la figura 2. En general, las líneas que siguen a continuación tratan de indicar los factores a considerar para tal ejercicio. Ciertamente en otro tiempo, en otro país, con otros condicionantes, el resultado del mapa sería diferente.

#### CONDICIONANTES DE ENTORNO EN LA SITUACIÓN ENERGÉTICA DE ESPAÑA

En primer lugar hay que señalar dos características que necesariamente han de ser tenidas en consideración en el caso español.

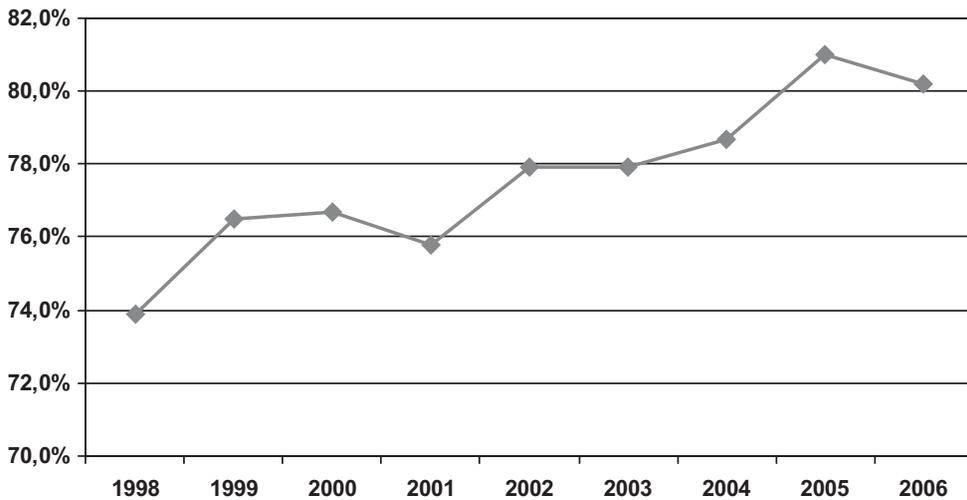
La primera es el gran crecimiento de la demanda energética (figura 4). La segunda el gran incremento en la dependencia exterior de la energía primaria utilizada (figura 5). Una y otra variable están, al mismo, tiempo, relacionadas entre sí, pues el intenso aumento del consumo de energía alimenta la dependencia energética de nuestro país, que apenas dispone de energías primarias autóctonas.

FIGURA 4. *Evolución del consumo de energía primaria*



Fuente: Energía 2007. Foro Nuclear.

FIGURA 5. *Evolución del grado de dependencia energética*



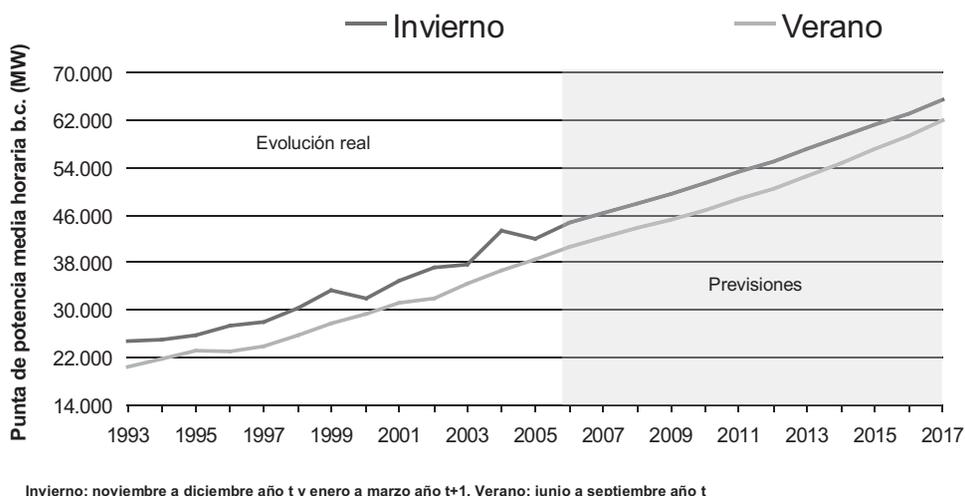
Fuente: Energía 2007. Foro Nuclear.

No obstante, esta tendencia muestra, en los últimos tiempos, signos de cambio que resultan alentadores: efectivamente, la dependencia energética de España ha dejado de acrecentarse en 2006, y parece que tiende a situarse por debajo del 80%, mientras la intensidad energética, que empezó a moderarse en 2005, se ha reducido un 4'5% en 2006. Además, también en 2006, se registró la primera disminución del consumo anual de energía primaria que se producía en muchos años, y se consiguió una rebaja del 2'7% en las emisiones de gases de efecto invernadero. A falta de cerrar el año 2007, todo apunta a que se consolidará la moderación contrastada del año 2006.

Ahora bien, lo dicho anteriormente se refiere a la energía primaria en general, pues lo cierto es que la sociedad española evoluciona hacia una mayor «electrodependencia», lo que es coherente con nuestro grado de desarrollo y hace prever que el crecimiento del consumo de electricidad será importante durante al menos la próxima década.

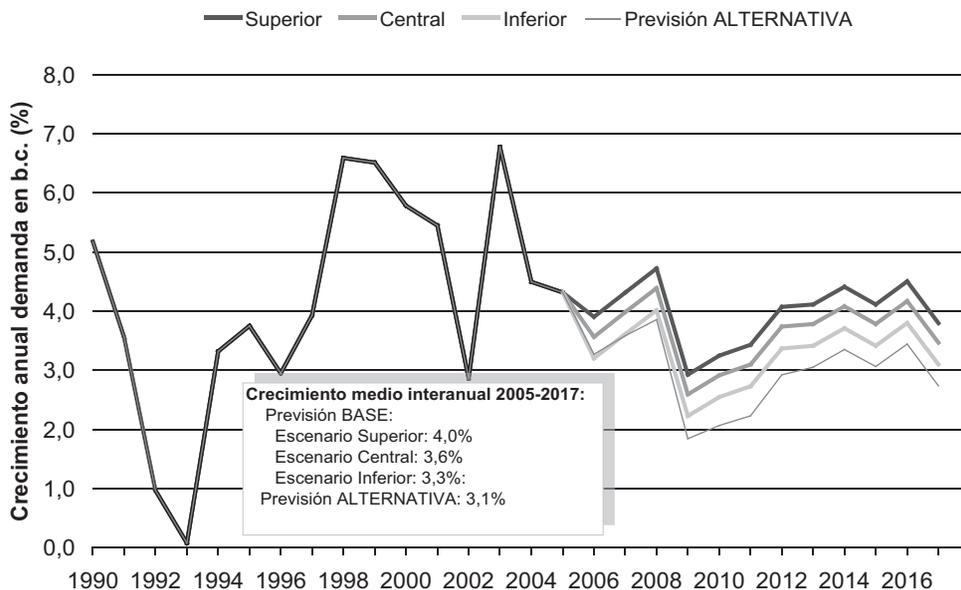
En este contexto, resulta relevante examinar la evolución de la demanda de la punta de potencia en el sistema eléctrico, que es la que determina la capacidad del mismo. La figura 6 nos muestra el comportamiento de la punta de potencia, mientras la 7 refleja la trayectoria de la demanda de electricidad

FIGURA 6. Punta de demanda peninsular, evolución y previsiones



Fuente: REE.

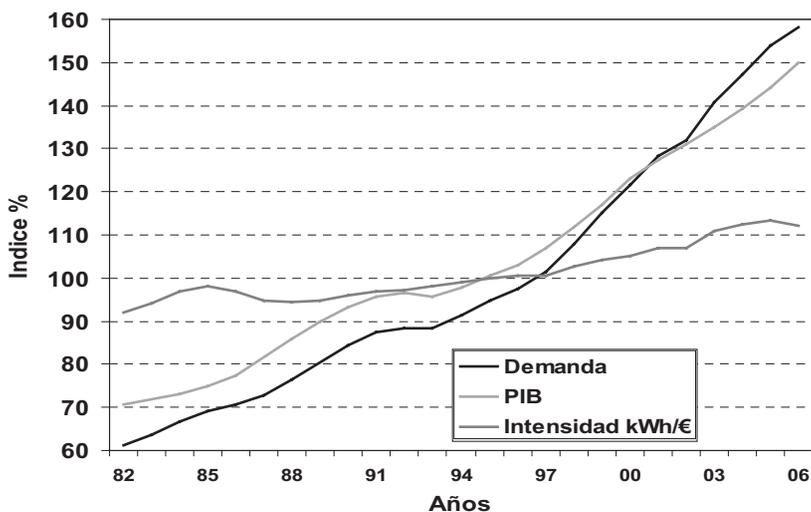
FIGURA 7. Evolución de la demanda eléctrica peninsular y previsiones



Fuente: REE.

Si bien, la intensidad en el consumo eléctrico se modera, lo que contribuye a contener la evolución de la intensidad energética total (figura 8).

FIGURA 8. Evolución de la demanda de energía, el PIB y la intensidad energética

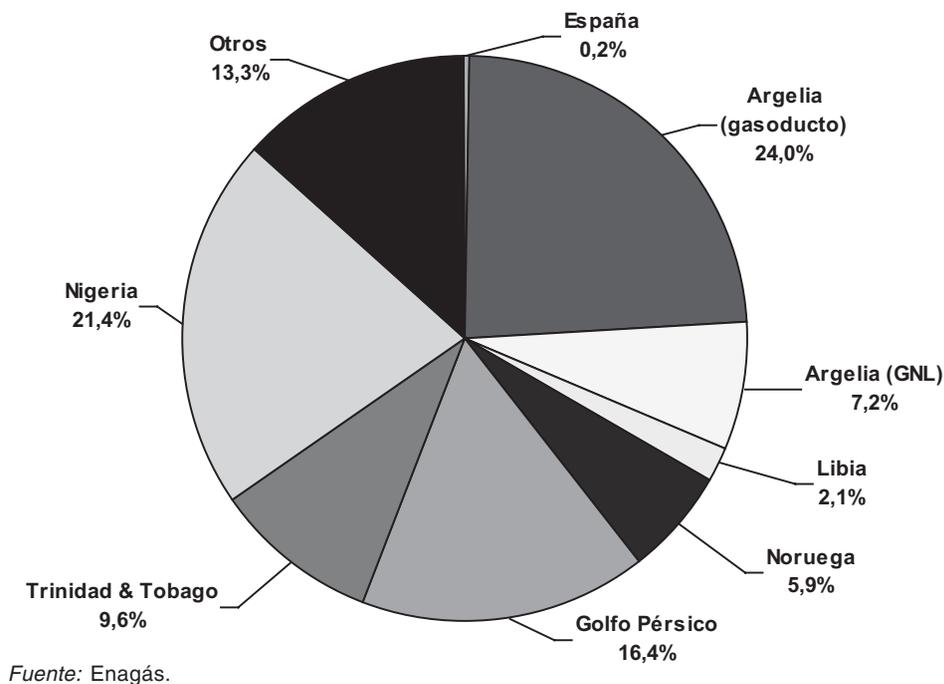


Fuente: REE e INE.

## CONDICIONANTES DE LA SEGURIDAD DE SUMINISTRO EN ESPAÑA

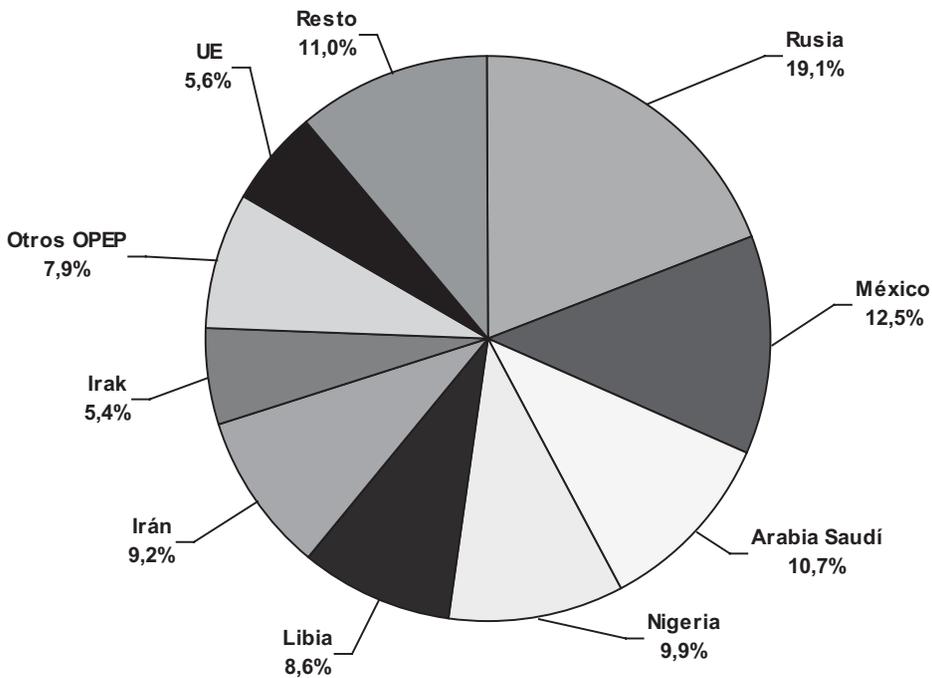
a. Diversificación de los orígenes de los aprovisionamientos de energías primarias. En un contexto de libertad de mercado, no resulta sencillo lograr una diversificación adecuada: la proximidad suele traducirse en menores costes (al menos, para el transporte), y las empresas que buscan abastecerse de energía suelen tratar de hacerse con los aprovisionamientos más baratos. No obstante, en España existe una regulación que obliga a mantener unas reservas mínimas de seguridad, tanto de gas como de petróleo, y a diversificar mínimamente los orígenes de los abastecimientos de gas, que en el pasado estaban muy concentrados: Argelia proveía más del 60%. En la actualidad, la participación del gas argelino se sitúa por debajo del 40% (figura 9) gracias, en buena medida, a la creciente utilización de GNL (gas natural licuado), que se transporta en buques metaneros desde las plantas de licuefacción situadas en los países de origen hasta las plantas de regasificación existentes en nuestro país (de reciente construcción), que permiten reducir nuestra dependencia de los gasoductos. No obstante, cabe señalar aquí que, precisamente, sería la construcción de nuevas

FIGURA 9. Origen geográfico de los abastecimientos de gas (2006)



redes de transporte de gas que enlazasen la península con el centro de Europa lo que supondría un avance más notable en nuestra seguridad de abastecimiento de gas. En cuanto al petróleo, la diversificación de los abastecimientos es muy superior (figura 10): el principal origen de nuestras importaciones es Rusia, de donde se viene obteniendo alrededor del 20% del crudo que se comercializa en España, y el resto de nuestros aprovisionamientos se encuentran repartidos, principalmente, entre diversos países latinoamericanos y del Golfo Pérsico. Se trata de una situación muy similar a la de los países del resto de la UE.

FIGURA 10. *Origen geográfico de los abastecimientos de petróleo (2006)*



Fuente: CORES.

En cuanto a la exigencia de mantener unas reservas mínimas, cabe señalar que la necesidad de disponer de determinados volúmenes de crudo y productos petrolíferos resulta evidente para países en los que el petróleo tiene una cuota de participación elevada en la estructura de la demanda energética y no disponen de producción propia. Los países europeos alcanzaron en 1968 un primer acuerdo para la coordinación de las políticas relativas a reservas de seguridad,

mediante el establecimiento de la obligatoriedad de mantener unas existencias mínimas de petróleo equivalentes al consumo de 65 días. En 1972, este nivel se aumentó a 90 días, período que se corresponde con el vigente actualmente en nuestro país (de los 90 días de la obligación total, 45 días serán considerados «reservas estratégicas» a fecha 31 de diciembre de 2007) <sup>1</sup>.

Por lo que se refiere al gas natural, se requiere el mantenimiento de unas existencias mínimas de seguridad equivalentes a 35 días de los suministros firmes.

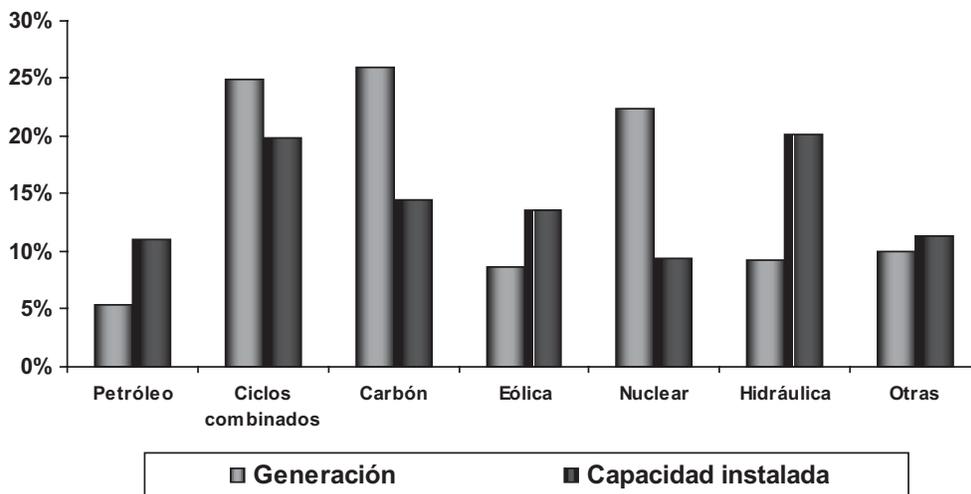
**b.** Diversificación de las tecnologías de generación de electricidad. Todas las energías primarias presentan ventajas y desventajas en términos de costes, de seguridad de suministro o de efectos medioambientales. A pesar de que en ciertos momentos puede parecer que unas opciones son mejores que otras, según se otorgue mayor o menor peso a cada uno de los objetivos de la política energética, lo cierto es que España, como país desarrollado que tiene una gran dependencia energética (importa casi el 80% de la energía primaria que consume) ha de procurar mantener una estructura de aprovisionamientos energéticos adecuadamente diversificada, y el disponer de un parque de generación diversificado contribuye notablemente a ello (figura 11).

En un sistema de mercado, las empresas tratan de utilizar las tecnologías más eficientes en términos de costes y, durante los últimos años, parece que las turbinas de gas de ciclo combinado han sido la opción preferida. Pero no sería deseable, por razones que tienen que ver tanto con factores políticos, ambientales o de seguridad, que dicha tecnología acabara suponiendo un porcentaje muy elevado del parque de generación español. Por ello, las energías renovables, el carbón nacional y otras tecnologías deben tener también un espacio en nuestro mix de generación, si bien nuestro carbón es, si no escaso, de baja calidad, y el potencial hidroeléctrico económicamente explotable está ya prácticamente desarrollado, sobre todo en lo que a grandes instalaciones se refiere.

---

<sup>1</sup> La legislación española establece la obligación de mantener unas existencias mínimas de seguridad equivalentes a 90 días de consumo o ventas de productos petrolíferos, para cada uno de los tres grupos siguientes: (a). Gasolinas. (b) Destilados medios (querosenos y gasóleos). (c) Fuelóleos. Las materias primas, crudo de petróleo y productos semirrefinados, se computan, según sus rendimientos equivalentes, en los tres grupos anteriores. Dichas existencias mínimas de seguridad se localizan preferentemente en territorio nacional y se almacenan de modo que puedan llevarse a consumo de acuerdo con las necesidades del mercado.

FIGURA 11. Participación de las diversas tecnologías en la generación de electricidad (2006)



Fuente: REE.

Los escenarios tendenciales previstos para las próximas décadas, indican que nos alejaremos de la actual distribución, más o menos equilibrada, entre carbón, nuclear, hidráulica, gas natural y renovables (eólica, fundamentalmente) y que iremos hacia una combinación donde estas dos últimas tengan más peso.

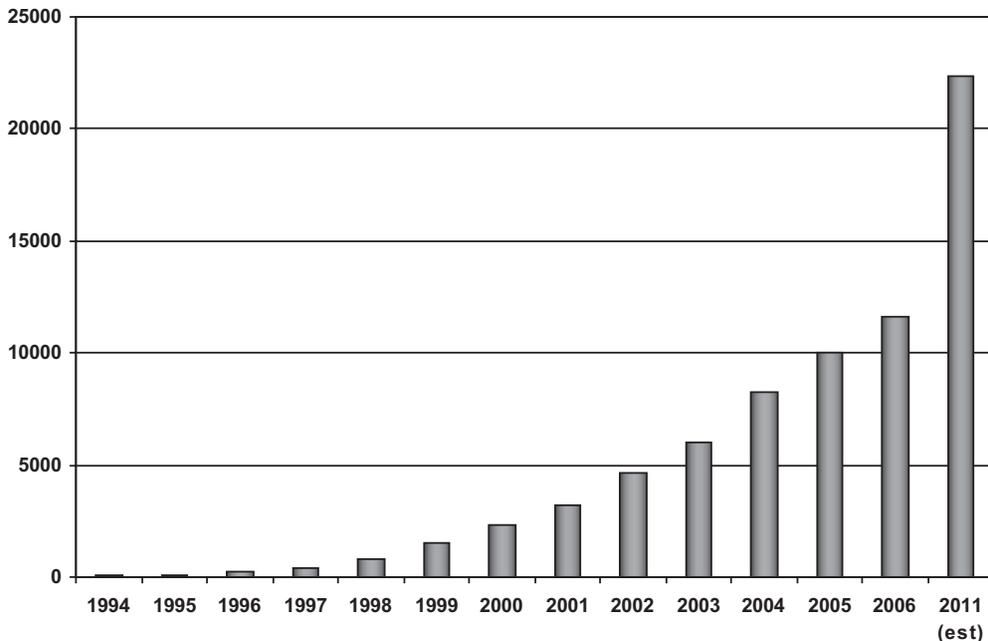
**c.** Promoción del ahorro, de la eficiencia energética y del uso de fuentes de energía autóctonas. La intensidad en el uso de la energía primaria (consumo energético por unidad de PIB) ha aumentado notablemente en España hasta fechas muy recientes (2005). Hay muchas explicaciones razonables para este comportamiento (acercamiento a la renta media de la UE, orografía, distancias, insuficiencias de la red de transportes públicos,...), pero dicha evolución no era en modo alguno deseable, no sólo por sus efectos sobre el medio ambiente, sino por su impacto sobre la dependencia energética española, que se acrecentaba casi al mismo ritmo en que crecía la intensidad energética.

En el caso concreto del sector eléctrico se puede observar también una preocupante señal de ineficiencia, que se aprecia al comprobar cómo el crecimiento de la demanda de potencia ha evolucionado, durante mucho tiempo, por encima del consumo de electricidad.

El cambio de tendencia en la intensidad energética experimentado durante los dos últimos años nos permite albergar algunas esperanzas al respecto, aunque los esfuerzos que se han de realizar no han hecho más que comenzar. En este caso, nos encontramos con una muestra de cómo dos de los objetivos antes enunciados pueden ser compatibles: la necesidad de reducir los efectos del consumo de energía sobre el medio ambiente, nos ha llevado a promocionar el ahorro y la eficiencia energética y a apoyar el desarrollo de las energías renovables, lo que reduce nuestra dependencia energética e incrementa la seguridad del suministro.

Sin embargo, no seríamos justos si no indicásemos que la apuesta por las energías renovables debe hacerse con cautela, pues tiene ciertos límites técnicos y económicos. En relación con los primeros, debemos señalar el carácter de «energía intermitente» que tiene la producción aportada por la potencia eólica (que supone la inmensa mayoría de la capacidad de generación mediante fuentes renovables que existe en España), y que obliga a disponer de una elevada «potencia de reserva» para hacer frente a sus fluctuaciones (por otra parte, muy

FIGURA 12. Evolución de la potencia eólica instalada en España (MW)



Fuente: Asociación Empresarial Eólica.

difíciles de prever). En relación con los segundos, debemos dejar constancia de que el *boom* de las renovables en España está asociado a las elevadas primas con que se ha contribuido a financiar los elevados costes de estas tecnologías que, en algunos casos, llegan a percibir precios que duplican (caso de la eólica) o sextuplican (caso de la solar fotovoltaica) los de las tecnologías convencionales.

**d.** Escala geográfica del mercado. Hay dos atributos muy importantes a la hora de caracterizar un mercado. El primero se refiere a la definición del producto que se comercializa en él, y el segundo al alcance geográfico del mismo. Ambas cuestiones son importantes porque, por ejemplo, ¿podemos hablar de un «mercado eléctrico» o cabe considerar un «mercado energético en general» al que debemos añadir el gas natural, los gases licuados de petróleo (GLPs) y otros productos petrolíferos? De lo que respondamos a esta pregunta, se pueden sacar conclusiones muy diferentes, relativas a la valoración del nivel de competencia que existe en ese mercado, la concentración de la oferta, el tamaño de la demanda y su elasticidad frente a cambios en el precio, etc.

En general, se tiende a pensar que hay mercados segmentados por energías finales (eléctrico, gas natural, GLPs, productos petrolíferos...), si bien, cabe resaltar la creciente convergencia entre los sectores del gas y la electricidad, tal como muestra el proceso de entrada de muchas empresas eléctricas en la industria del gas y viceversa. Esta convergencia se debe, principalmente, a tres factores. En primer lugar, existe una tendencia consolidada, a nivel nacional e internacional, a emplear el gas natural en la generación de electricidad mediante centrales de ciclo combinado, por su eficiencia y menor impacto medioambiental con respecto a otros combustibles fósiles. En segundo lugar, en estos últimos años se está difundiendo el suministro conjunto de gas y electricidad, especialmente para los consumidores domésticos, como parte de la estrategia de captación de clientes de los grandes grupos energéticos. Y por último, existen múltiples casos de reorganizaciones empresariales dirigidas a concentrar la gestión de las infraestructuras de gas y electricidad en una sola unidad de negocio.

Respecto al alcance geográfico ocurre algo parecido: dependiendo de dónde situemos las fronteras de un mercado, podremos sacar una u otra conclusión respecto del grado de competencia existente en el mismo. Aumentar la escala geográfica de los mercados es, en general, muy positivo, ya que pueden aflorar eficiencias derivadas de economías de escala o de alcance, y puede incremen-

tarse el nivel de competencia (siempre y cuando los mercados que se integren sean competitivos). Además, ello puede favorecer la seguridad de suministro si se incrementa el poder de negociación frente a los proveedores de energías primarias.

La integración geográfica de los mercados de electricidad y de gas exige que se den unos condicionantes previos:

- Interconexión internacional suficiente, para que la unión de los mercados no sólo sea formal sino también física o real.
- Coordinación entre sistemas eléctricos y gasistas.
- Libertad de comercio a través de las interconexiones.
- Reglas comunes y estables.

El carácter peninsular del sistema eléctrico español, y nuestro aislamiento respecto de las grandes redes que transportan el gas del Este de Europa, acentúa la importancia de reforzar las interconexiones internacionales, lo que, con carácter general, ya constituye una de las principales actuaciones emprendidas por las autoridades europeas para impulsar el Mercado Interior de la Energía. Nuestro grado de interconexión eléctrica y gasista con Francia, y por tanto, con la UE, es absolutamente insuficiente, y ello puede impedir que a pesar de los innegables (aunque también limitados) avances que se están produciendo en el desarrollo de ese Mercado Interior, nuestra país pueda aprovecharse de la existencia de un mercado de tan amplias dimensiones.

**e.** Disponibilidad de infraestructuras. En general, no se observan en España grandes carencias, pues las circunstancias y el marco normativo han permitido que las infraestructuras se fueran desarrollando al ritmo que iba marcando la demanda. Sin embargo, además de la falta de interconexiones internacionales a la que ya se ha hecho referencia, se observan algunas insuficiencias que pueden tener consecuencias sobre la seguridad de suministro en el futuro si no se aplican remedios eficaces. Por una parte, cabe referirse a la escasez de almacenamientos subterráneos de gas, que está impidiendo el cumplimiento de la exigencia de reservas mínimas de seguridad, aunque el último documento de planificación (el correspondiente al período 2007-2016), que es vinculante a este respecto, prevé ampliar la capacidad de almacenamiento suficientemente. Por otra, hemos de indicar que si bien el margen de cobertura del sistema eléctrico

ha ido mejorando, ello no ha sido por las señales que ha transmitido la regulación, ya que no parece que la denominada «garantía de potencia» haya sido capaz de transmitir incentivos claros para ello. La reciente reforma de este mecanismo podría subsanar dicha carencia.

En cuanto al desarrollo de la red (eléctrica y gasista), las principales dificultades se derivan de la oposición social a los tendidos. En estos casos, la metodología retributiva ha de enviar señales claras sobre cuál es el desarrollo de la red que resulta necesario, evitando los problemas derivados del exceso o la falta de inversiones. En el caso concreto de los sistemas energéticos, parece peor el riesgo de infrainversión, ya que puede estar desincentivando el acceso de nuevos agentes, o encareciendo los precios del mercado por la aparición de restricciones técnicas, por lo que ha de valorarse la posibilidad de mantener un cierto exceso de capacidad.

## CONCLUSIONES

A la hora de alcanzar el equilibrio que ha de lograr la política energética entre los principales objetivos que ha de atender, la necesidad de garantizar el suministro puede llegar a adquirir una importancia creciente en un entorno mundial caracterizado por el ascenso de los precios de los recursos energéticos, y la competencia entre las economías de todo el planeta por asegurarse abastecimientos estables.

En ese contexto, los principales retos para la política española se centran en el aumento del ahorro y la eficiencia energética, la diversificación de los recursos energéticos empleados, la promoción de las fuentes renovables y la dotación de las infraestructuras necesarias. Asimismo, la seguridad energética debe ocupar un lugar fundamental en nuestra política exterior, pues no se debe perder de vista que, en el mundo actual, el acceso a los recursos energéticos se ha convertido en uno de los principales ejes de las relaciones económicas internacionales. La consecución de un verdadero Mercado Interior de la Energía, en el que España sólo puede sentirse integrada si se amplían suficientemente las interconexiones de nuestros sistemas eléctrico y gasista con Francia, también ha de ser un objetivo prioritario, tanto de la política energética como de la política exterior.

## BIBLIOGRAFÍA

- CNE (varios años): *Informe marco sobre la demanda de energía eléctrica y gas natural, y su cobertura*. Madrid: Comisión Nacional de la Energía.
- CNE (varios años): *Boletín Mensual de Estadísticas del Mercado de Gas Natural*. Diciembre. Madrid: Comisión Nacional de la Energía.
- CNE (varios años): *Información básica de los sectores de la energía 2005*. Madrid: Comisión Nacional de la Energía.
- CNE (varios años): *Informe semestral de seguimiento de las infraestructuras referidas en el «Informe marco sobre la demanda de energía eléctrica y gas natural, y su cobertura»*. Madrid: Comisión Nacional de la Energía.
- CNE (2005): *Informe sobre el estado de los almacenamientos subterráneos y el mantenimiento de existencias mínimas de seguridad de gas natural por parte de los agentes del sistema*. Madrid: Comisión Nacional de la Energía.
- CNE (varios años): *Boletín mensual de estadísticas de gas natural, febrero*. Madrid: Comisión Nacional de la Energía.
- DE QUINTO ROMERO, JAVIER (2007): «Seguridad de suministro. Un valor en alza para la política energética y en la política de seguridad nacional». UNISCI *Discussion Papers* Nr. 13. Enero, págs. 185-199. Madrid: Research Unit on International Security and Cooperation (UNISCI), Universidad Complutense.
- DE QUINTO ROMERO, JAVIER; LÓPEZ MILLA, JULIÁN (2007): «El aprovisionamiento de gas y la seguridad de suministro en el sector eléctrico», *Noticias de la UE*, nº 271-272, agosto-septiembre, 27-40.
- DE QUINTO ROMERO, JAVIER; LÓPEZ MILLA, JULIÁN (2007): «Energy Security and the Spanish Policies in the EU Context», *2007 Annual Conference «Energy Security: Visions from Asia and Europe»*, ASEM Education Hub Thematic Network on Human Security. 7-11 de noviembre, Jakarta (Indonesia).
- FORO NUCLEAR (2007): *Energía 2007*. Madrid: Foro Nuclear.

**Ignacio Fernández Toxo**  
**Máximo Blanco Muñoz**

Reflexiones sindicales  
en materia de política energética



*Fabricación de pólvora en la sierra de Tardienta, Francisco de Goya*

---

«La fuerte dependencia energética del exterior (85%) obliga a España a contar con todas las fuentes primarias de generación de energía, hasta que se consigan desarrollos en fuentes tecnológicamente más limpias y seguras, por lo que es preciso estimular los esfuerzos en inversión e investigación tecnológica para disponer, en un futuro a medio y largo plazo, de un *mix* energético diversificado, con unos precios más estables, un mayor respeto medioambiental y más eficiente, e incorporando la sostenibilidad económica y social».

**E**L desarrollo sostenible se interpreta como «*el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades*»<sup>1</sup>. Descansa sobre la aceptación de que el desarrollo es posible y necesario; de que debe hacerse sostenible, perdurable y viable en el tiempo; y de que la sostenibilidad debe enfocarse desde una triple vertiente: económica, social y ambiental.

En este marco, la energía se muestra como un elemento estratégico cuya disponibilidad resulta primordial para la actividad industrial y comercial, el crecimiento económico y el desarrollo social. Las expectativas más inmediatas apuntan a un crecimiento importante del consumo de energía, el permanente dominio de los combustibles fósiles en el suministro energético y la rápida aproximación de los países en desarrollo a los de la OCDE en su consumo de energía comercial.

Si convenimos en la imposibilidad de la expansión continua del modelo energético actual, y de la doble crisis a la que nos enfrentamos —tanto por el lado de las fuentes de recursos como por el lado de los sumideros, con la amenaza de un calentamiento global—, la investigación energética deberá reforzarse y orientarse hacia otras formas de producción sustitutorias o complementarias, y que, al mismo tiempo, sea una herramienta útil en el camino de la sostenibilidad.

El mantenimiento de todas las opciones del *mix* energético, o la apuesta por una determinada cobertura, requiere el desarrollo de inversiones a largo plazo en producción y nuevos proyectos en infraestructuras de conexión a través de la necesaria planificación de redes, especialmente transfronterizas, posibilitando un verdadero mercado único europeo de la energía.

---

<sup>1</sup> Comisión de Medio Ambiente y Desarrollo de Naciones Unidas. Informe Brundtland (1987).

En este escenario, España se configura como una isla energética cuya principal característica es la de ser el país europeo con mayor dependencia, agravada por tener una limitada capacidad de almacenamiento de gas, y en donde las Administraciones Públicas tienen que jugar un papel determinante a la hora de asegurar que la energía llegue a todos los hogares y a todas las industrias.

España, además de tener una excesiva dependencia externa, muestra un indicador de intensidad energética superior a la media de la Unión Europea de los 15 y ello a pesar de haberse registrado un descenso del 3% anual en los últimos diez años, a partir, sobre todo, del aporte intenso del sector industrial para adaptarse a las exigencias de competitividad<sup>2</sup>.

La garantía de suministro en cantidad y calidad, a precios adecuados, es un factor de competitividad de primer orden y tiene implicaciones directas en las inversiones de amplios sectores de la economía, especialmente industriales. Al mismo tiempo, la seguridad del abastecimiento, a un precio asequible<sup>3</sup>, y la calidad del servicio son las principales preocupaciones existentes de cara al futuro en el ámbito de los consumidores domésticos.

En definitiva, para que pueda considerarse óptima la cobertura de la demanda de energía debe cumplir las condiciones de garantizar el suministro en todo momento, ser competitiva y respetuosa con el medio ambiente. Para ello, existe la necesidad de una gestión más eficiente y el reforzamiento del equilibrio entre diversas fuentes energéticas mediante una correcta diversificación en el suministro y distribución de energía (combustibles fósiles, hidráulica, nuclear e hidrógeno o renovables), así como la búsqueda de fuentes sostenibles a largo plazo para asegurar el suministro.

## LA POLÍTICA ENERGÉTICA EUROPEA

La Unión Europea (UE) mantiene un protagonismo importante en el mercado mundial de consumo de energía —el segundo consumidor (15%)— y es el mayor importador del petróleo (19% consumo mundial) y de gas natural (16%) del

---

<sup>2</sup> Frente a sectores como el del transporte, el doméstico y residencial, donde se han producido incrementos significativos, como consecuencia de la modificación de los patrones de consumo asociados a mayores niveles de renta disponible y la escasa adaptación de medidas para mejorar la eficiencia en los usos energéticos.

<sup>3</sup> La factura energética familiar supone como promedio en España un 2,5% del gasto familiar.

mundo. La UE se enfrenta a los retos energéticos sin competencias específicas que sí tiene en campos como agricultura, siderurgia o carbón.

Sí se aborda este asunto en el proyecto de Tratado, pero no en el actual Tratado de la Unión, por lo que, mientras tanto, la seguridad del abastecimiento es responsabilidad exclusiva de los Estados miembros.

La UE no sólo no cuenta con una política energética común sino que el escenario se configura a partir de 27 minimercados de la energía, entre los que se viene produciendo un acelerado proceso de concentración empresarial que no favorece precisamente la mejora de la competitividad y la competencia.

Un objetivo prioritario para la futura estrategia energética debería ser que el principal protagonista del mercado energético mundial se emancipe de su dependencia a través de la implementación de una política energética activa. Porque, si no se hace nada, de aquí a 2030 tendrá que satisfacer sus necesidades energéticas en un 70% con productos importados, frene al 50% actual.

Es determinante que supere la ausencia de una política energética articulada en su ámbito, corrigiendo el funcionamiento inadecuado del mercado. La UE debe hacer algo más que liberalizar este mercado, para lo que es preciso reafirmar un impulso en el resto de los contenidos de la Estrategia de Lisboa.

Para conseguirlo, es imprescindible la puesta en marcha del Mercado Interior de la Energía, superando los diferentes sistemas existentes en los distintos países, invirtiendo de forma acelerada en infraestructuras energéticas para hacerlo efectivo y, sobre todo, avanzando en la corrección de las importantes diferencias de precios en los Estados miembros de la Unión.

En definitiva, para disponer de energía sostenible, competitiva y con calidad del servicio, se necesita una respuesta europea común<sup>4</sup> que incluya la reducción de la dependencia energética mediante la elección de las opciones adecuadas en materia de desarrollo tecnológico y el diseño del *mix* energético a largo plazo, la regulación de la competencia, la política de precios y el control de los regímenes fiscales, la gestión del intercambio de los derechos de emisión de gases de efecto invernadero y abordando la eliminación de obstáculos a las operaciones transfronterizas dentro del mercado interior europeo.

---

<sup>4</sup> Con los Tratados de la CECA y EURATOM (1952 y 1957) se establecía ya la necesidad de adoptar un enfoque común a los problemas de energía en Europa.

La UE viene liderando apuestas en materia de energías limpias para generación y consumo de electricidad (eólica, fotovoltaica, etc.), pero manifiesta un cierto retraso en lo que se refiere al desarrollo de energías renovables para la combustión (biocombustibles), aunque es el principal productor de biodiesel del mundo (91%) y el cuarto de bioetanol (3%).

La UE es consciente de que el modelo energético constituye un elemento fundamental de la política industrial integrada, que debe asegurar su acceso a un precio razonable y garantizar un suministro eficaz y de calidad. Por ello, en el desafío energético que tiene que afrontar se debieran contemplar todas las hipótesis posibles:

- desde la no renuncia a la utilización del conjunto de fuentes de energía primaria que hoy integran el *mix* energético europeo;
- pasando por la promoción adecuada de energías renovables (4% actual de la electricidad consumida en la UE-25);
- hasta la opción permanente de racionalizar el consumo para reducir la dependencia;
- sin olvidar la necesidad de profundizar en los cambios tecnológicos que no acaban de llegar (hidrógeno como combustible, la energía nuclear de fusión).

El nuevo Libro Verde sobre la energía<sup>5</sup> contiene 27 medidas para lograr tres objetivos:

- seguridad de abastecimiento ante las dificultades de suministro;
- competitividad de la economía ante el encarecimiento de la energía;
- y desarrollo sostenible ante el cambio climático.

Objetivos que el VII Programa Marco de I+D+i (2007/13) trata de reforzar mediante el incremento de la inversión prevista en energía (2.350 M€ de los 32.413 M€ del eje Cooperación que financia los proyectos de I+D), llegando al 7,4% de la inversión total.

Los contenidos del Libro Verde pueden ser una referencia destacable, pero requiere incorporar a todas las partes concernidas en la solución de los desafíos energéticos y asumir un claro compromiso de gobernar los pilares básicos de la

---

<sup>5</sup> Estrategia europea para una energía sostenible, competitiva y segura. COM (2006) 105 final de 8 de marzo de 2006.

política europea. Como requiere que no se ignore la dimensión social de la política energética para no contradecir los objetivos fundamentales del Tratado y reconocer que la aceptación de las diferentes medidas dependerá en gran parte de la inclusión del impacto social —tanto positivo como negativo— en términos de precios, acceso a la energía, empleo y salud, y seguridad ocupacional. Un sistema europeo de energía sólo puede ser sostenible si se identifica claramente la dimensión social y se respalda con las políticas adecuadas.

Las cuatro preocupaciones que deberán orientar a la Unión Europea en materia de energía para producir avances significativos en una perspectiva de desarrollo sostenible son: reforzar la gestión pública y democrática de la energía; reducir el consumo energético; garantizar el abastecimiento; y diversificar las fuentes de energía.

Una política industrial europea de la energía podría incluir los siguientes elementos:

- Un programa a largo plazo de inversiones en producción energética y desarrollo de las redes; basado en la anticipación, a escala europea, de la demanda energética, de las capacidades de importación y exportación nacionales, y de interconexión<sup>6</sup>;
- Una verdadera estrategia europea de investigación y desarrollo, y programas de inversiones públicas y privadas en fuentes de energía renovables, coches híbridos, eficacia energética para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, hidrógeno, la captura de carbono, etc. En definitiva, mecanismos innovadores para desarrollar recursos adicionales que ayuden al despegue de las energías renovables y de la eficiencia energética;
- La profesionalización de los nuevos sectores industriales, la formación de técnicos para promover tanto el desarrollo de energías como de las tecnologías de fusión nuclear, sin olvidar las dedicadas a la mejora de los procesos de almacenamiento de residuos;
- Garantías sociales para los trabajadores del sector energético en general, y de estos nuevos sectores industriales en particular, para afrontar los problemas que pueden derivarse de la gestión del cambio.

---

<sup>6</sup> La existencia, en el Tratado de la Unión, del requerimiento de la unanimidad en materias de gran relevancia, como la energética, suele convertirse en una barrera infranqueable a la hora de adoptar decisiones. Ya se produce un retraso considerable en el cumplimiento de los compromisos, adquiridos en Barcelona en 2002, en materia de interconexiones eléctricas.

- Es necesaria una regulación adecuada del mercado. Los precios de la electricidad y el gas deberían ser más transparentes y estables para todos los consumidores, incluyendo los consumidores industriales. Este es un requisito previo fundamental para el desarrollo económico europeo.

La concentración del mapa empresarial europeo se encuentra en pleno proceso de aceleración<sup>7</sup>. En Alemania, Bélgica, Holanda, Francia, Italia, Portugal y España, una media de casi el 90% de la cuota energética está dominada por tres productores, así como casi el 80% del mercado de electricidad y el 75% del mercado gasista. Situación que se limita a dos empresas para los mercados de gas y electricidad en Francia (EDF y GDF), Alemania (E.ON y RWE), Italia (ENI y Enel), Portugal (EdP y Galp), Grecia (PPC y Depa) y Austria (Verbund). Mientras que en Bélgica (Electrabel) es una empresa la que domina estos mercados.

La única diferencia en el modelo de concentración reside en que hay países donde las empresas dominantes compiten en ambas actividades (Italia, Alemania y España) y otros donde el dominante eléctrico y el gasista no salen de su terreno, como en Francia, donde el Estado tiene una empresa para cada negocio.

En el ámbito del gas, durante 2006 se han producido importantes operaciones estratégicas con distintas finalidades, unas relacionadas con la necesidad de conseguir un grado de concentración importante para acometer los retos del futuro sistema energético europeo, y otras con la de salvaguardar los «intereses» nacionales mediante blindajes legislativos, incluida la participación pública en empresas energéticas, con el objetivo de evitar que la titularidad de compañías, cuya actividad se considera de interés general para el país, se traslade a otros países.

No es de recibo que el proceso de liberalización de los mercados energéticos europeos, después de invertir importantes recursos financieros e ingentes activos públicos, quede en manos de una iniciativa privada concentrada en dos o

---

<sup>7</sup> La Comisión Nacional de Energía —el regulador español— vio modificadas sus atribuciones, ampliando sus funciones, a través de un RD del Consejo de Ministros del 24/02/06, como consecuencia de la OPA lanzada por la alemana E.ON sobre la eléctrica española Endesa y con el objetivo de proteger los intereses energéticos nacionales. En el mismo sentido ha intervenido el Gobierno francés para evitar que la mayor compañía eléctrica italiana (ENEL), tercera europea, se hiciera con la francobelga Suez/Electrabel, imponiendo la fusión de sus dos empresas energéticas Suez y Gas de France (GdF). En general, los Estados con grandes empresas energéticas (Alemania, Francia, Italia) disponen de instrumentos para proteger a sus empresas de posibles «ataques externos».

tres países europeos. Y es esta iniciativa privada, a través de los grandes grupos empresariales, la que están auspiciando movimientos corporativos que apuntan a integraciones verticales gas-electricidad o generación-distribución, la que está marcando el campo de juego más que la iniciativa de los Gobiernos y no digamos de las instituciones comunitarias.

Es en este ámbito donde se manifiesta la desventajosa situación en que se encuentra España ante la ofensiva de los grandes grupos europeos y como consecuencia de la falta de sintonía registrada durante los últimos años entre los distintos Gobiernos y las empresas del sector.

La apertura a la competencia, la libertad de elección de proveedor, el mantenimiento de la calidad del servicio, el servicio universal, la protección de los consumidores vulnerables, el mantenimiento del empleo, así como la garantía y seguridad del abastecimiento, no son objetivos inherentes al modelo de duopolio imperfecto al que parece verse abocado el mercado eléctrico y gasístico europeo<sup>8</sup>.

Es un riesgo real que los procesos de fusiones y absorciones abiertos en el sector energético se rijan bajo el único interés del beneficio empresarial. Por lo que la UE debe poner en marcha una política coherente que garantice el mantenimiento del control público de este sector estratégico, mediante acciones dirigidas a asegurar el suministro, la estabilidad de los precios y la protección del medio ambiente.

En las condiciones en que se está configurando el entorno energético internacional, los diferentes gobiernos europeos apuestan más que por integrarse en proyectos europeos por mantener una base nacional que pueda garantizar el control del suministro energético en el país, a través de estructuras nacionales más integradas verticalmente y un sector ligeramente más concentrado. Las grandes potencias energéticas europeas (Francia, Alemania) con el fin de garantizar la subsistencia de sus potentes conglomerados energéticos, apuestan por la búsqueda de campeones europeos llamados a dominar el mercado como consecuencia de los constantes movimientos hacia la integración.

La segregación de redes debe considerarse como un objetivo para mejorar la eficacia del sistema energético europeo. Por lo que es conveniente que las

---

<sup>8</sup> E.ON, EDF, ENEL, las principales compañías energéticas europeas no pueden ser compradas porque, al calor de la protección pública, han desarrollado un volumen de capitalización que hace improbable y casi imposible su adquisición por parte de compañías españolas o británicas, por ejemplo.

Administraciones de los distintos países tengan una presencia, tanto accionarial como en la gestión, que asegure el uso neutral y objetivo de la red<sup>9</sup>. Y se apuesta por la creación de un centro europeo de coordinación del transporte de electricidad y el gas.

Algunos de los objetivos que fueron establecidos en enero de 2007<sup>10</sup> han sido modificados en el tercer paquete de medidas para liberalizar el sistema energético comunitario, presentado el pasado 19 de septiembre de 2007 (se abandona la idea de crear un único Regulador Europeo, volviendo a la coordinación de reguladores, y se suaviza la exigencia de desintegración vertical de las grandes compañías europeas), como consecuencia de las presiones ejercidas por los países con fuertes conglomerados energéticos (Alemania y Francia).

Estas modificaciones abundan en la dificultad de apostar por una regulación única energética europea y, sobre todo, continúa sin contemplarse una clara apuesta hacia la integración del mercado eléctrico, al menos desde la perspectiva de la regulación europea y más allá de la voluntad de la Comisión, prevaleciendo los criterios defendidos en el ámbito de cada país, por encima de la integración regional.

## POLÍTICA ENERGÉTICA ESPAÑOLA

Aunque el sistema energético español comparte las debilidades europeas (elevada intensidad energética, escaso grado de autoabastecimiento, notable dependencia del petróleo y escasa presencia de energías renovables en el ámbito de la generación), cualquier variación de los mercados energéticos internacionales tiene para España un efecto en la renta nacional (déficit exterior) y en la renta disponible (inflación), mucho mayor que para la media de los países de la OCDE, porque nuestra dependencia es también mayor.

La balanza comercial española ha finalizado el año 2006 con un saldo negativo por encima del 8% del PIB, en el que la aportación del déficit de los productos energéticos, junto al sector de bienes de equipo, es determinante

---

<sup>9</sup> Este centro, en el ámbito de la gestión del sistema eléctrico, tendría como objetivo proteger los intercambios de electricidad entre los Estados, adaptando la gestión de los flujos eléctrico.

<sup>10</sup> Una política energética para Europa. COM (2007) 1 final, del 10 de enero de 2007.

(2,8% del PIB). La combinación del fuerte crecimiento en el precio del petróleo y la negativa evolución de las exportaciones, ha hecho que los productos energéticos sean los responsables del 30% de la negativa balanza comercial.

A esta aportación al PIB del sector exterior de la economía se une la negativa evolución de la competitividad de las exportaciones, empeoramiento que viene marcado por el diferencial de inflación española con respecto a la media de los países desarrollados<sup>11</sup>. Pero, tanto un incremento desmesurado de la tarifa eléctrica como los efectos acumulados de una posible subida del petróleo, podría incidir nuevamente en el deterioro de la inflación y ampliar el diferencial con la UE.

Se ha producido un retraso importante en la creación de las estructuras apropiadas con que afrontar las condiciones de dependencia (10 años paralizados), al igual que la carencia de estabilidad regulatoria —déficit remarcado por las empresas—, entre otras limitaciones, por la falta de definición del sistema energético a futuro.

Apostar por el *mix* adecuado es lo prioritario, a pesar de que, actualmente, España presenta un *mix* de generación con un grado de diversificación más equilibrado que la mayor parte de los grandes sistemas eléctricos europeos<sup>12</sup>. Pero, el grado de autonomía energética global se encuentra muy por debajo del conjunto de la UE, como consecuencia del peso que vienen adquiriendo los hidrocarburos en el consumo de energía final, lo que exige reforzar las fuentes autóctonas<sup>13</sup>.

En este sentido, la elaboración de un mapa energético, en función de necesidades colectivas, de eficiencia y ahorro, conjugando intereses y necesidades territoriales y locales es la vía para la ordenación del desarrollo territorial e industrial del país. Desarrollo que, si se deja solo en manos del mercado y de

---

<sup>11</sup> La reducción del precio del crudo del último cuatrimestre de 2006 fue crucial para disminuir la inflación de este año en un porcentaje sustancial.

<sup>12</sup> El sistema eléctrico español de generación se divide en un 25% de producción de origen nuclear, un 20% de energía renovable (incluyendo las centrales hidroeléctricas, que acaparan el mayor volumen) y en torno al 55% de origen térmico (centrales de carbón, fuel y gas natural).

<sup>13</sup> El grado de autoabastecimiento energético de la economía española fue del 24% en 2003, frente al 48% en UE-15. El gas natural ha pasado de representar el 10% del consumo en 1996 al 17% en el año 2005, aunque el petróleo sigue cubriendo más de la mitad del consumo de energía final, y las energías renovables escasamente llegan al 5%. *Consejo Económico y Social: Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de España 2006*.

los intereses puramente empresariales, está condenado al fracaso, como ha ocurrido en los últimos años. En este sentido:

- Debe realizarse un análisis previo de las condiciones de partida en el mercado, así como una previsión a medio plazo de evolución de esas condiciones.
- Un marco regulatorio eficaz requiere de una estabilidad en su contenido, en un espacio temporal dirigido al medio y largo plazo, así como transparencia y coherencia en los objetivos perseguidos.
- Mientras se superan los importantes déficit de política energética comunitaria, la mejora de la seguridad energética española pasa por la necesidad de apoyar y proteger el precio y la cantidad de combustibles autóctonos<sup>14</sup>.
- Una estructura que debe contemplar tanto la necesidad de adaptación a los cambios en las condiciones objetivas del mercado, como los avances tecnológicos, las circunstancias económicas o los cambios institucionales.

En la isla energética en la que se configura la península Ibérica, la garantía de suministro pasa por asegurar los contratos de gas natural con los principales suministradores, invertir en infraestructuras gasistas para satisfacer una demanda que crecerá un 70% hasta 2030 y aumentar la capacidad de interconexión con la red eléctrica europea.

Todo ello, mientras que el desarrollo tecnológico permita producir energía limpia a partir de fuentes como el carbón, la única materia prima de la que existen reservas en España, y se refuercen las carencias de las fuentes renovables (energía eólica y fotovoltaica, sobre todo, de las que España se encuentra a la cabeza del mundo).

Por medio está la clave de este proceso: el ahorro de energía. Tanto el Plan de Acción 2005/07, en el marco de la Estrategia de Ahorro y Eficiencia Energética 2004/12, por el lado de la demanda; como el Plan de Energías Renovables para el período 2005/10, por el de la oferta, aún no han comenzado a rendir

---

<sup>14</sup> Al respecto, es muy importante tener presente que la normativa comunitaria (Directiva 2003/54/CE de normas comunes del mercado de la electricidad), recoge la posibilidad de mantener un apoyo para la creación de reservas estratégicas y de consumo de fuentes primarias de combustibles para atender hasta un 15% de la electricidad evacuada por el sistema eléctrico.

frutos (certificación energética de los edificios, mejora del sistema de alumbrado exterior, etiquetado energético de vehículos y el impulso de la cogeneración).

Francia, Alemania y el Reino Unido vienen trabajando desde hace un par de años en el objetivo de planificar una estrategia energética a largo plazo. Mientras que en España, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio aún no ha abierto el período de reflexión con la presentación de un *Plan de Trabajo para la Prospectiva Energética en España en el horizonte del año 2030*, en el que se contempla maximizar la penetración de energías renovables, garantizando la seguridad y la calidad del suministro energético.

El objetivo es, acompañando a los proyectos diseñados (Planificación de los sectores de la electricidad y gas para el período 2002/11 en un principio, y para el 2007/16 posteriormente; el Plan de Energías Renovables, hasta 2010; la Estrategia de Ahorro y Eficiencia Energética, hasta el año 2012; y el Plan Nacional de Asignación de Emisiones de dióxido de carbono, previsto hasta la misma fecha), estudiar a largo plazo la evolución de la matriz energética y las circunstancias específicas en que condicionará a nuestro país, sirviendo como base para la toma de decisiones en materia energética en los próximos años.

Para ello, es preciso acometer un esquema que contemple la caracterización del sector energético en España, mediante la realización de distintos estudios sectoriales específicos (hidrocarburos, carbón, nuclear, renovables,...) que permitan identificar los usos y capacidades de producción, previsiones y limitaciones tecnológicas a medio y largo plazo. Además de la configuración de escenarios de desarrollo energético alternativos, terminando con los análisis de los resultados, a través de una estimación de los principales impactos e implicaciones asociadas a cada escenario y una valoración de las oportunidades existentes.

La fuerte dependencia energética del exterior (85%) obliga a España a contar con todas las fuentes primarias de generación de energía, hasta que se consigan desarrollos en fuentes tecnológicamente más limpias y seguras, por lo que es preciso estimular los esfuerzos en inversión e investigación tecnológica<sup>15</sup> para disponer, en un futuro a medio y largo plazo, de un *mix* energético diversificado, con unos precios más estables, un mayor respeto medioambiental y más eficiente, e incorporando la sostenibilidad económica y social.

---

<sup>15</sup> La Comisión ha propuesto un plan estratégico europeo de tecnología energética que incorpora un incremento del gasto anual en investigación energética en un 50% hasta el año 2013.

Dado que la provisión energética forma parte de los servicios socio-económicos esenciales y que el mercado es incapaz de apreciar la contribución de cada tecnología a la cobertura del sistema, se requiere de una actuación de regulación pública. Un control que considere aquellos objetivos y parámetros que los agentes empresariales por sí solos no incorporan en sus estrategias. Situaciones como las vividas en Barcelona o Mallorca este año o las menos visibles a modo de cortes selectivos del suministro a la industria, avalan la necesidad de contar con mecanismos que aseguren un ritmo de inversión en mantenimiento y conservación de las redes de transporte y distribución así como la planificación de nuevas redes acordes con las necesidades reales del país.

Sin olvidar, que una de las mejores opciones en materia de mejora constante de la eficiencia energética se lleva a cabo a través de la gestión de la demanda y de programas de ahorro energético, lo que conlleva abordar el suministro eléctrico no ya sólo como un *servicio esencial*, sino como un «*servicio público esencial*», donde el Sector Público desempeñe un papel central en la regulación y planificación del sector para asegurar los objetivos de diversificación y promover la mejora constante de la intensidad energética.

## LA NECESIDAD DE DEFINIR EL *MIX* ENERGÉTICO PARA EL FUTURO

Para hacer efectivo los tres objetivos básicos enmarcados en la estrategia energética europea (garantía de suministro, a precios competitivos y con respeto del medio ambiente) se precisan instrumentos sustentados en la voluntad política, empresarial y financiera, además de la participación social en su desarrollo:

1. La determinación del nivel de independencia energética que garantice una cuota de seguridad de suministro. A través del desarrollo de fuentes primarias autóctonas, superadoras de la actual influencia del suministro importado (carbón, gas, petróleo y combustible nuclear) y sustentadas tanto en el potencial disponible como en el proveniente del impulso acelerado de desarrollos tecnológicos, y basadas en:

- La energía hidráulica. Una energía de calidad por su rápida capacidad de respuesta ante la demanda de sistema, pero muy dependiente de la climatología. Es la que más aporta al consumo de energía primaria y la que más electricidad genera de todas las energías limpias.

- La del carbón nacional. Por razones estratégicas y como potencia de reserva, deben mantenerse operativas las mejores centrales de carbón nacional, a partir de la utilización de las mejores técnicas disponibles para que no representen un incremento apreciable en la emisión de gases de efecto invernadero.

Y la proveniente de las energías renovables:

- La energía eólica combinada con la energía hidráulica reversible, para compensar la viabilidad de la eólica sin gasto adicional de agua.
- La energía solar térmica y la energía de la biomasa vegetal, de forma preferente en sistemas híbridos de gran tamaño, se encontrarán posiblemente en fase de desarrollo comercial si se toma como referencia 2030. Se debiera comprobar la viabilidad técnica y económica de las centrales solares que utilicen de forma híbrida biomasa vegetal para superar el problema de la intermitencia.
- Los biocarburantes están viviendo una época de fuerte consumo, pero insuficiente para dar salida al aumento de la producción nacional de bioetanol y biodiesel, compensándose con la exportación. Lo que exige poner en práctica un sistema de obligación de biocarburantes que faciliten el incremento del consumo y, al mismo tiempo, cumplir el objetivo fijado para el 2010 en el Plan de Energías Renovables (5,83%).

Sin olvidar el importante papel que debe jugar los retornos tecnológicos, tanto en el ámbito de la independencia de suministro como de la tecnológica. El desarrollo de conocimientos, que incidan en la búsqueda de energías alternativas en los campos de los materiales, equipos, formación de profesionales, para que se relacione la eficiencia y calidad de los productos en señal de identidad de la industria española en general y de la energética en particular.

Son las tecnologías aplicables a las energías renovables, el carbón y nuclear las que requieren de un especial esfuerzo para que se conviertan en gestionables en el primer caso, limpias en el segundo y seguras en el tercero:

- La gestionabilidad de las energías renovables sólo se puede conseguir mediante la aceleración de proyectos de I+D, solucionando los problemas de costes y previsibilidad de su uso<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Actualmente se dedican 1.800 millones de euros anuales a primar este tipo de tecnologías, sobre todo la eólica (mil millones) y la previsión es incrementar la primas hasta los 3.700 millones en 2010, pero incentivando más al resto de tecnologías.

- En materia de energía nuclear, se requiere que los desarrollos tecnológicos se orienten en la búsqueda del refuerzo de la seguridad y la búsqueda de soluciones para la gestión definitiva de los residuos radiactivos.
- Y apostar por el carbón limpio a costes competitivos, que sustituyan a las importaciones actuales. Es preciso aprovechar las previsiones europeas de construir doce centrales de carbón hasta 2015, a través del impulso de la captura y almacenamiento de carbono.

Por otro lado, hay que destacar el efecto condicionante de las interconexiones energéticas sobre el suministro energético del país, con Francia sobre todo. Porque previenen de las caídas de las energías fluyentes así como del excedente generado en el país, actuando de colchón de seguridad del funcionamiento de la red. Es imprescindible llegar al 10% mínimo de interconexión que recomienda la UE, teniendo en cuenta que España se sitúa en el 2,7% de la demanda punta, frente al 85,1% de Suiza, el 42,7% de Bélgica, el 21% de Alemania, el 14,2% de Italia y el 13,1% de Francia<sup>17</sup>.

2. El coste de un producto es la suma de los diferentes gastos en los que se incurre para fabricarlo y que se repercuten sobre el mismo. En el caso de la generación de energía eléctrica se incluyen tres componentes básicos: inversión, operación y mantenimiento, y combustible. Es decir, el coste real de la electricidad producida en una central en explotación, durante un período de tiempo determinado, es la repercusión a cada kWh del valor de amortización de la inversión de la central en el proceso, del combustible consumido y de los gastos de operación y mantenimiento necesarios.

Para disponer de elementos de juicio a la hora de decidir las nuevas inversiones a realizar, es preciso evaluar también el coste medio de la producción de energía eléctrica en futuras centrales, relacionando el coste de producción a lo largo de toda la vida de la central. El coste comparativo asociado a cada una de las tecnologías, que incluyen el carbón, el gas y la nuclear, demuestra que ninguna puede ser considerada la más barata en todas las situaciones (OCDE 2005), ya que ello depende de las circunstancias específicas de cada proyecto (el coste relativo de los combustibles, el coste del capital, el período de vida útil y los precios de mercado de los derechos de dióxido de carbono):

---

<sup>17</sup> Datos de NTC (Net Transfer Capacities) Invierno 2006/07 (ESTO y REE). Ignasi Nieto Magaldi, Secretario General de Energía. Ministerio de Industria, Turismo Y Comercio: Consejo Europeo de Primavera. Cuestiones relevantes de la política energética española. 01/06/07.

- En el caso del carbón, la inversión depende del poder calorífico del combustible: cuanto mayor sea éste, la inversión será menor, aunque también hay que tener presente los costes generales de la reducción de las emisiones a la atmósfera. El coste de inversión representa el 42% del coste de generación, el del combustible el 41% y 17% operación-mantenimiento.
- La mayor influencia de la inversión corresponde a la energía generada por centrales nucleares (60% de los costes de generación); sin embargo, por lo que se refiere al coste del combustible en una central nuclear es muy bajo (15%), en comparación con el resto de las centrales térmicas y alto el de operación y mantenimiento (26%). Por ello, la estabilidad de los precios tiene cierta influencia en el coste de la producción energética.
- Y para el gas, estos costes son 17% para la inversión inicial y el 76% el de combustible, dedicando un 7% para la operación y mantenimiento.
- Las energías renovables reciben una subvención en Régimen Especial para compensar el coste real de las mismas que, por sí solo, no podría cubrir el precio medio del kWh del mercado actual.

En definitiva, los menores costes de inversión corresponden al gas natural con el menor riesgo financiero, mientras que en el carbón la inversión depende del poder calorífico del combustible<sup>18</sup>. Y la mayor influencia de la inversión corresponde a la energía generada por centrales nucleares. No obstante, en materia de combustible, en una central nuclear es muy bajo respecto al resto, conllevando el menor riesgo de operación anual.

Otro elemento a considerar son los costes externos, aquellos que no suelen ir incorporados en el coste del kWh que se presenta en el mercado y son de muy distinto alcance, según el tipo de energía considerado. Por ello, suponen un riesgo para la economía del país puesto que se producen y, sin embargo, no se establecen procesos formales para retribuirlos:

- Las centrales térmicas convencionales no incorporan aún el efecto de sus emisiones, en particular de las que producen el calentamiento del planeta.
- La energía nuclear contempla en sus costes la mayor parte de las externalidades (desmantelamiento de centrales, tratamiento de residuos, emisiones de gases y líquidos, etc.).

---

<sup>18</sup> Cuanto mayor sea éste, la inversión será menor, aunque hay que tener presente los costes generales de la reducción de emisiones y las penalizaciones del Protocolo de Kioto.

- Mientras que las energías renovables los generan en una pequeña proporción.

3. En materia de impacto medioambiental, aunque ninguna tecnología ofrece garantías a la hora de evitar las emisiones de gases de efecto invernadero y residuos contaminantes, el aumento de la deforestación y la pérdida de biodiversidad, la contaminación de las aguas —como consecuencia de la necesidad de suelo para su funcionamiento—, ni sortean los efectos acústicos o visuales negativos. Aunque son las energías renovables las que juegan un papel fundamental a la hora de contribuir a la tarta energética con energía limpia que dañe con menos intensidad al medio ambiente (las centrales hidráulicas, la energía eólica, las biomasas, los biocarburantes, la solar —fotovoltaica, térmica y termoeléctrica—, la geotérmica y la de las olas y mareas).

Además, es preciso tener en cuenta la generación de riqueza local, regional y nacional que aporta la energía en todas sus facetas: implantación de actividades económicas que facilitan la creación de empleo y la fijación de población en una zona geográfica determinada, incorporando generación de recursos económicos, incrementando el consumo y favoreciendo cuotas sociales. Sin olvidar, la generación de tecnología, empleo de calidad y productividad final:

- La minería del carbón concentra una fuerte dependencia económica y de empleo regional, con 9.000 empleos, constituyendo una actividad significativa en siete CC.AA. (Andalucía, Aragón, Castilla La Mancha, Castilla y León, Catalunya y el Principado de Asturias), con escaso efecto de la inversión pero con expectativas de generar desarrollos tecnológicos previstos para sustituir el carbón importado por el de explotación española. En este sentido, existe una línea específica de I+D+i en apoyo a la puesta en práctica de medidas en las comarcas mineras y para la combustión del carbón<sup>19</sup>.
- España es la primera potencia mundial en generación eólica y la segunda potencia mundial en MWs instalados, y de la UE por potencia instalada, detrás de Alemania. La creación de empleo está siendo importante, concentrando su actividad en Galicia, Castilla La Mancha, Castilla y León, Aragón y Navarra. Contribuye con casi 30.000 empleos y puede alcanzar los 40.000 en los próximos años, incorporando alrededor de 50.000

---

<sup>19</sup> Entre ellas destaca el convenio que firmará el Instituto para la Reactivación del Carbón con el Instituto Geológico y Minero de España para la elaboración de un plan nacional de investigación geológica de almacenes subterráneos de CO<sub>2</sub>.

- empleos indirectos, además de una creciente aportación al progreso tecnológico, basado en un esfuerzo de las empresas españolas en I+D.
- Cinco compañías eléctricas ejercen la titularidad de las ocho centrales nucleares en funcionamiento en la actualidad y con autorizaciones de explotación que se sitúan entre los años 2009-2014. La actividad nuclear genera fuertes inversiones, con efectos directos en aportación al crecimiento económico, a desarrollos tecnológicos y empleo de calidad (16.000 puestos de trabajo) en cinco CC.AA. Al mismo tiempo, la necesidad de gestionar los residuos radiactivos de alta actividad que retornarán a España en los próximos años exige disponer de un Almacén Temporal Centralizado que incorporaría la instalación de un Centro Tecnológico para abordar actividades de investigación básica y aplicada, y sería receptor de una parte importante de las inversiones del Plan de I+D de ENRESA.

## A MODO DE REFLEXIÓN FINAL

La energía tiene relaciones profundas y amplias con las tres dimensiones de la sostenibilidad. Es precisamente la producción y consumo de energía, de manera que soporte el desarrollo humano en sus dimensiones social, económica y medioambiental, lo que se entiende por «*sostenibilidad energética*».

Para hacer efectiva esta sostenibilidad, en el marco del consumo responsable, de la eficiencia energética y la eficacia de sus funciones, es evidente e imprescindible la utilización de instrumentos relacionados con el desarrollo tecnológico, en los que la inversión en I+D+i juega un papel prioritario.

Las características de dependencia y falta de eficacia de las políticas energéticas europeas, obligan a que la Comisión Europea imprima una mayor coherencia a los objetivos enmarcados en los distintos Libros Verdes y en los acuerdos del Consejo Europeo de Primavera. Mediante el establecimiento de mercados competitivos que aseguren el suministro de energía sostenible, eficiente y segura; y a través del control y la gestión de la planificación energética, promoviendo el establecimiento de un régimen regulatorio estable y dotando de un enfoque de largo plazo al desarrollo energético, incluyendo las políticas de I+D para hacerlos efectivo.

El protagonismo mundial de la UE en materia de consumo energético, y tras la confirmación del déficit de inversión que refleja en ciencia y tecnología en

relación con las economías de Japón y EE.UU., obliga al desarrollo de una política activa en esta materia. Para ello, es preciso impulsar la financiación de proyectos, aprovechando tanto el incremento comprometido en materia de I+D+i (50%), como las facilidades otorgadas por el VII Programa Marco de I+D 2007/2013 y, sobre todo, incrementando el esfuerzo empresarial dirigido a actividad de investigación e innovación.

Aportaciones que podrían resultar insuficientes, teniendo en cuenta las previsiones existentes respecto al desarrollo de algunas fuentes tradicionales de energía y de las renovables, además de las posibles alternativas con expectativa de futuro. Desarrollo que hasta ahora no ha resultado satisfactorio y pone de manifiesto las dificultades derivadas de la escasa armonización de las políticas energéticas. En este sentido, la apuesta realizada por la promoción de las energías renovables refleja una preocupante falta de concreción en la forma de cumplir los objetivos fijados, que se materializará con el reparto entre los Estados miembros. También llama la atención las formas poco claras en las que se presenta el debate en torno a la energía nuclear.

El resultado es que prevalecen en la UE tantas políticas energéticas como países, respaldadas por los mercados correspondientes. El reto más evidente para la futura política energética común es la urgente necesidad de resolver el conflicto de competencias que se manifiesta entre la Unión Europea y los Estados miembros, en aspectos tan esenciales como la determinación de los *mix* energéticos y cuya clarificación redundaría en una mayor coordinación de la política exterior comunitaria a la hora de garantizar el suministro y reducir al máximo la vulnerabilidad energética europea.

Respecto a la estrategia energética española, las soluciones a la actual situación del sector —derroche de energía, aislamiento y dependencia del exterior— es preciso abordarlas con rotundidad y claridad porque es un sector clave para la economía y el empleo, con efectos directos en su crecimiento futuro, y para la sociedad, incidiendo en la calidad de vida de los ciudadanos.

Es urgente actuar ante una dependencia energética que ha aumentado de forma alarmante en los últimos diez años, junto a la expansión del modelo «*inmobiliario-desarrollista*», que ha incluido la incorporación al negocio energético de las principales compañías del negocio inmobiliario y de la construcción del país, atraídas por la necesidad de colocar los excedentes empresariales y ante la expectativa del incremento de la demanda energética en el futuro. Todo

ello, en el marco de unos costes de sostenibilidad energética que lastran el potencial de crecimiento de la economía española.

En este sentido, hay que advertir del grave problema surgido de la incapacidad española para hacer realidad más compromisos mal negociados con la UE y con el Protocolo de Kioto, escasamente relacionados con el crecimiento demográfico y el avance de la economía española, pero también derivados de la escasa eficiencia en los consumos energéticos.

Por ello, es preciso superar los problemas relacionados con la gestión de la demanda mediante el establecimiento de programas de ahorro más eficaces que se acompañen de la promoción de un cambio en las pautas de consumo (eficiencia energética en la industria, el transporte y los servicios; eficiencia energética en la edificación), con el objetivo de modificar la precaria cultura que se manifiesta en materia de ahorro energético.

Al mismo tiempo, teniendo en cuenta las carencias tecnológicas españolas, parece imprescindible —en un mercado oligopólico de compañías eléctricas— recuperar un sistema de financiación y coordinación de la I+D que probó su eficiencia, articulado mediante una tasa finalista sobre la tarifa eléctrica, y con un entramado institucional que facilite una programación del destino de estos recursos, en coherencia con los intereses públicos orientados hacia la sostenibilidad ambiental y en el marco de la libre iniciativa de las empresas eléctricas.

En definitiva, resulta prioritario estimular los esfuerzos en inversión e investigación tecnológica para contar, en un futuro a medio y largo plazo, con un *mix* energético diversificado, con unos precios más estables, un mayor respeto medioambiental y más eficiente, que incorpore la sostenibilidad económica y social.

Todo ello, requiere una apuesta planificadora a largo plazo en la que se prioricen las fuentes energéticas y se conjugue la ordenación y distribución territorial con las necesidades sectoriales de la actividad industrial. Proceso en el que las previsiones de consumo, la estabilidad normativa y el desarrollo de las interconexiones es vital para garantizar la integración en el futuro mercado único energético europeo.

Para CC.OO., asegurar el suministro eléctrico a un coste razonable, con una calidad adecuada y respetando el medio ambiente, constituye un objetivo prio-

ritario. Factores que deben enraizarse con el objetivo de la competitividad. Las dificultades de coordinar estos objetivos, en los que el libre mercado se muestra incapaz, requiere de un mayor protagonismo público en esta materia.

La coordinación territorial es esencial en materia de generación, suministro y transporte. Como es imprescindible acometer una política tarifaria que clarifique los costes reales de la tarifa eléctrica, dada la incertidumbre existente en esta materia, y se promueva una política de modulación de precios que tenga en cuenta la permanente necesidad de diversificación energética y los costes derivados de la apuesta por la explotación de nuevas formas energéticas.

Al mismo tiempo, en todas las fases de concepción y desarrollo de medidas de política energética, tanto en la UE como en España, es preciso tener en cuenta la dimensión social a través del impulso de la cantidad y la calidad del empleo a largo plazo, vinculado al acelerado desarrollo de las distintas fuentes energéticas que marcarán el futuro.

**Javier Jiménez Martín**

La contribución del transporte  
y las tecnologías de la información  
y comunicación (*tic*) a la productividad  
y el crecimiento económico



*Feria.* Francisco de Goya

---

La definición de una red de ferrocarril de alta velocidad es un objetivo sometido a la consideración del concepto en sí mismo... Parece que el objetivo fuera batir un récord de velocidad, cuando lo importante en el transporte de viajeros son otros aspectos: el tiempo real de viaje, el confort, la seguridad, la regularidad, la mayor frecuencia, las mayores oportunidades de acceso (más paradas)... Con relación al tiempo total del viaje, lo determinante es la velocidad media, no la velocidad punta, que sólo se alcanza, normalmente, en una pequeña fracción del viaje, por los condicionantes del trazado (relieve, proximidad a poblaciones, aceleración y desaceleración...)

**E**XISTE una limitación de partida, si hablamos de participación de las infraestructuras de transporte y telecomunicaciones en términos de productividad y crecimiento económico.

Las estimaciones plantean limitaciones conceptuales para medir correctamente los efectos de este tipo de infraestructuras, ya que sus activos presentan un desfase de varios años entre la ejecución de las inversiones y su entrada efectiva en servicio.

Ello supone que existe retraso desde el momento en que entra en servicio una determinada infraestructura hasta que se materialicen sus efectos sobre otros factores productivos, y además, hay que tener en cuenta que, a efectos estadísticos, el *stock* de capital aumenta desde el momento en que se realizan las primeras inversiones, lo que no implica que la infraestructura esté concluida y lista para su uso.

Debe señalarse además, que los estudios sobre impactos de las infraestructuras mencionadas, desde una perspectiva agregada (efectos sobre el PIB, productividad o costes), no es tan amplia como la que se ha dedicado al estudio del conjunto de infraestructuras financiadas, bien por el capital público bien por el capital privado, lo que se debe fundamentalmente a que no existe el suficiente grado de desagregación para permitir un análisis pormenorizado.

En el caso de las infraestructuras de transporte, la utilización del *stock* de capital público como elemento central para estudiar el impacto de las inversiones públicas sobre la economía presenta limitaciones:

- El modelo de inventario permanente utiliza los costes de construcción y mantenimiento de las infraestructuras, lo que hace de la variable *stock* de capital, una variable alejada de lo que idealmente se debería medir, que son los servicios que proporcionan las infraestructuras.

- Una parte importante de los servicios o beneficios que aportan, se derivan de los ahorros de tiempo, mejoras de la seguridad o aumento de la capacidad de conexión entre diferentes nodos o acceso a nuevas potencialidades, que se convierten en intangibles desde la perspectiva de su medición, lo que lleva a que estas variables sean ignoradas por los modelos agregados.

En cuanto a la aportación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), existe un serio problema de disponibilidad de series históricas lo suficientemente largas como para aplicarles las metodologías convencionales del cálculo de su contribución al crecimiento.

Los dos problemas más relevantes sobre la utilización de datos agregados para el análisis es, por un lado, la obtención de datos necesarios para analizar su aportación al conjunto, y por otro, el de la correcta delimitación del sector.

Estos problemas se han tratado de solventar a través de organismos supranacionales como la OCDE o Eurostat, para establecer un consenso de delimitación del sector y de homogeneización de los datos que hagan posible evaluar las tendencias, pero desde una perspectiva exclusivamente cuantitativa, por lo que la mera incorporación de variables de inversión en TIC y el gasto en I+D+i, no es condición suficiente para una traslación directa a los resultados de la productividad.

Más allá de las magnitudes macroeconómicas, las políticas concretas que se desarrollan en ambos sectores (Transporte y TIC), son las que definen sus potencialidades de contribución al desarrollo económico y la productividad, y sobre las que se desarrolla el análisis.

## LOS EJES PRINCIPALES DE LA POLÍTICA DE TRANSPORTES

A juicio de CCOO, es necesaria la discusión previa de la política de transportes antes de abordar las políticas de infraestructuras que dan soporte a dicho transporte y la voluntad de crear un sistema de transporte verdaderamente intermodal y orientado hacia los ciudadanos.

Es necesario el reequilibrio modal en un sistema de transportes fuertemente desequilibrado, especialmente en relación con la Unión Europea, junto con la revitalización del sistema ferroviario y del *short sea shipping* o navegación de cabotaje.

La internalización de los parámetros ambientales del transporte y la necesidad de un marco financiero estable para la financiación de las infraestructuras y de los servicios del transporte, es otro aspecto relevante.

Hay que garantizar el mantenimiento del *stock* de capital en materia de infraestructuras, especialmente la preocupación por la insuficiencia de los recursos empleados en la conservación de dicho *stock*, junto con una mayor clarificación del papel de la inversión privada y los sistemas de financiación diferida.

La distribución competencial (Administración General del Estado-CC.AA.-Corporaciones Locales) exige un imprescindible esfuerzo de concertación que no siempre ha sido posible. Es fundamental tener en cuenta los aspectos técnicos y económicos y disponer de un sistema de coordinación y consenso que garantice la integración y aleje los debates interesados de corte localista y/o electoralista.

En este sentido, el debate sobre infraestructuras, debe trascender a las líneas y signos contenidos en los mapas, debe orientarse hacia las políticas que tienen relación directa sobre las infraestructuras y viceversa.

Asimismo, es fundamental establecer la procedencia de las fuentes de financiación, costos y rentabilidad, plazos y calendarios, aportación de recursos y fiscalidad, que se convierte en uno de los aspectos más imprecisos y vagos de las propuestas de ejecución de nuevas infraestructuras. Los mecanismos y la estabilidad de la financiación deben ser parte inseparable del debate sobre las mismas.

El proyecto, maduración y construcción de las infraestructuras necesitan mucho tiempo y su vida es larga. Los «errores» cometidos, por su irreversibilidad, tienen consecuencias que perduran en el tiempo y afectan a los siguientes periodos de planificación e inversión.

La alternativa a este estado de cosas es una planificación integral, con participación democrática y concertada, que pierda su carácter tecnocrático y de disputa electoral y clientelar, en lo que afecta a las infraestructuras.

Si se desea tener una visión global del conjunto de sistemas de transportes e infraestructuras, no pueden ignorarse los planes de las CC.AA.; es imprescindible tenerlos en cuenta desde un aspecto técnico y económico y disponer de un sistema de coordinación y consenso con las mismas.

Una política decidida, integrada y bien estructurada, para reducir la necesidad de desplazarse, que no de su posibilidad, y para orientar la demanda hacia los modos más eficientes de transporte, significaría una sensible reducción del consumo de energía, de la contaminación atmosférica y del ruido, menor ocupación de espacio, reducción del tiempo empleado en desplazarse, menor número de accidentes, inversiones más reducidas en infraestructuras viarias y una mejora general de la habitabilidad de las ciudades

La internalización de los costes del transporte es una necesidad que hemos defendido. El proceso para que se modifique la actual situación no puede desembocar en un balance neutro desde la perspectiva de la política fiscal. Si como sucede en la actualidad el aumento de alguno de los costes internos en la cadena de transporte es compensado con rebajas en otro tipo de contribuciones, nos encontraremos con que, una vez más, los costes siguen revirtiendo sobre el conjunto de la sociedad.

Defendemos una Ley Básica de Movilidad, que debería contener Directrices Nacionales de Movilidad que obliguen a la planificación urbanística y sectorial, Planes Directores Autonómicos de Movilidad, Planes de Movilidad Urbana o de ámbito comarcal o de área metropolitana, así como la figura del coordinador de la movilidad en las administraciones locales y la creación de órganos de participación ciudadana sobre transporte urbano.

Defendemos la necesidad de la definición de una Red Básica de Vías de Altas Prestaciones independientemente de su titularidad, que focalice la distribución eficiente de accesibilidad capilar al conjunto del territorio, pero que no debe absorber la financiación y el mantenimiento del *stock* de capital de infraestructuras viarias, para evitar que se establezca una dualidad entre la red general y la de altas prestaciones.

La definición de una red de ferrocarril de alta velocidad es un objetivo sometido a la consideración del concepto en sí mismo. Con demasiada frecuencia asistimos a debates sobre las características que deben reunir los trazados para ser considerados de Alta Velocidad.

La cuestión de la velocidad es presentada frecuentemente de una forma excesivamente simplista. Parece que el objetivo fuera batir un récord de velocidad, cuando lo importante en el transporte de viajeros son otros aspectos: el tiempo real de viaje, el confort, la seguridad, la regularidad, la mayor frecuencia, las mayores oportunidades de acceso (más paradas).

Con relación al tiempo total de viaje, lo determinante es la velocidad media, no la velocidad punta, que sólo se alcanza, normalmente, en una pequeña fracción del viaje, por los condicionantes del trazado (relieve, proximidad a poblaciones, aceleración y desaceleración...)

Por otro lado, es imprescindible garantizar las actuaciones relacionadas con la mejora de la red convencional, de sus instalaciones ferroviarias y del mantenimiento del conjunto del patrimonio ferroviario con el fin de evitar su descapitalización.

No se ofrecen alternativas que de manera viable provoquen el trasvase modal en mercancías de la carretera al ferrocarril. Defendemos una red de terminales y de mercancías por ferrocarril, que aparte de su interconexión, cuente con un trazado y una infraestructura ferroviaria de titularidad pública, acorde con los objetivos generales propuestos y las características de los tráficos canalizados y que utilice los corredores que vaya desocupando el tráfico de viajeros, según se vaya completando la red de altas prestaciones, que recupere trazados de líneas actualmente abandonadas y que optimice la gestión del tráfico y la asignación de surcos en la concurrencia de circulaciones.

No nos oponemos a la participación de las Comunidades Autónomas y Entes Locales y/o Comarcas en la gestión de las infraestructuras y los modos de transporte. Pero el modelo de participación en la gestión, es indisoluble de los mecanismos de financiación y planificación de inversiones y de la viabilidad del conjunto del sistema español, en función de las fórmulas jurídicas que finalmente se adopten para el traspaso de competencias, que se debe corresponder con los niveles de responsabilidad que cada administración asume en el sistema.

En el Transporte de las áreas metropolitanas hay que plantear un nuevo enfoque que no sólo puede tener en cuenta el tipo de transporte, su conexión con otros modos y la integración tarifaria, sino además la relación territorial servida y la configuración y definición misma de área metropolitana, abarcando, en la actualidad, muchas más zonas que las definidas convencionalmente.

Por último, sería necesario extender las políticas de coordinación al ámbito regional de servicios de transporte en corredores y comarcas, con políticas de umbrales mínimos de accesibilidad, líneas regulares de autobús, transporte escolar y taxi, implementación de servicios a la demanda y de apoyo al ferrocarril.

## LA POLÍTICA DE I+D+i EN ESPAÑA

La política científica y tecnológica es especialmente relevante en un momento en el cual las estrategias de competitividad vía precios ya no son las únicas, y se ven desplazadas por nuevos factores, entre los que destaca la innovación de productos y de procesos.

En un área de alto desarrollo económico, caracterizada por su clara tendencia a la terciarización, la capacidad de generar o adaptar con rapidez nuevas tecnologías es un factor decisivo de competencia. Y este reconocimiento es si cabe más importante en España, ya que históricamente ha mantenido una elevada dependencia tecnológica y un sistema científico técnico de menor tamaño y de reducida capacidad de actuación en relación con otros países industriales.

La financiación de la política de I+D+i continúa siendo insuficiente, su base presupuestaria sigue ligada a la coyuntura económica, lo que otorga un elevado carácter procíclico a las políticas destinadas a promover la I+D+i, a diferencia de lo que ocurre en el resto de los países desarrollados.

La suma de la insuficiente inversión del sector empresarial en I+D+i, la atonía en las actividades de innovación y la escasa solicitud de patentes dibuja un panorama preocupante y donde se acentúan las posibles desventajas en cuanto a competitividad industrial. Los objetivos ligados al aumento de empresas innovadoras o la creación de nuevas empresas de base tecnológica, así como del número de patentes, parecen difícilmente alcanzables con los recursos que se ponen en juego y con la escasa eficacia de los instrumentos utilizados hasta ahora.

Las estrategias de innovación no pueden basarse en aumentar el nivel de transferencias e incentivos y rentabilizar el sistema público de I+D+i, a riesgo de repetir experiencias fracasadas. Si no existe un crecimiento sostenido del esfuerzo empresarial en I+D+i, con objetivos propios y alto nivel de autofinanciación, no hay posibilidad real de avance tecnológico.

La situación de la innovación tecnológica en la economía española refleja una realidad empresarial que se debe tener en cuenta en relación con la creación de las nuevas empresas de base tecnológica:

- Menor desarrollo de los sectores intensivos en tecnología y menor presencia relativa de empresas de capital nacional.

- Menor densidad de empresas innovadoras.
- Los recursos que dedican las empresas innovadoras son menores.
- Es menos frecuente el desarrollo de proyectos I+D.
- La colaboración con instituciones (Universidades y Centros de Investigación) y especialmente con otras empresas es escasa.
- La utilización de métodos de protección de los resultados de la investigación es poco activa.

El marco actual de coordinación de competencias transferidas o compartidas con las CC.AA. se ha mostrado claramente insuficiente respecto al modelo de coordinación de políticas industriales y tecnológicas. El carácter cada vez más importante de la componente regional de las actividades de I+D debe tener un reflejo claro en las políticas aplicadas, con ámbitos eficaces de coordinación, intercambio y cooperación que debe incluir las decisiones y estrategias sobre localización industrial, al menos, en los sectores más relevantes.

El diseño de planes de gasto en I+D resulta necesario, pero el impulso de la innovación y de la competitividad pasa por potenciar empresas sanas, viables a largo plazo y con un empeño claro no sólo en desarrollar ciencia básica, sino en aplicar correctamente el conocimiento hoy disponible para mejorar procesos y productos. En este sentido, la necesidad de diversificación de la industria española hacia sectores intensivos en tecnología depende del esfuerzo investigador que se despliegue.

Sería necesaria la adopción de algunas medidas, como la asignación prioritaria de ayudas a la I+D pública orientada a la consecución de objetivos empresariales lo que enfocaría de forma natural a muchos grupos hacia las empresas, potenciar la capacidad de los grupos de I+D públicos y privados, evitando la duplicidad de esfuerzos y recursos económicos; aumentar la disponibilidad de capital riesgo que estimule un vivero de empresas innovadoras y apoyar la cooperación entre CC.AA, favoreciendo la interacción de Planes Regionales entre sí y con el Plan Nacional, y estableciendo mecanismos de intercambio de información.

## EL FACTOR TIC Y EL MODELO PRODUCTIVO

La única estrategia para que los países desarrollados sigan siendo una potencia en los sectores industriales es ofrecer un alto valor añadido y de potencial de crecimiento, combinando la tecnología y la innovación. Porque las políticas indus-

triales tienen que contribuir a la transición respecto de los conceptos de producción, de los modelos de organización y de la distribución del empleo.

El desarrollo de una industria del conocimiento significa tener capacidad para suministrar productos personalizados y en breve plazo de entrega; el fomento de empresas que abarquen todas las funciones de la cadena de valor y que den servicios a las necesidades de la sociedad, una mejor integración de las TIC como medida de apoyo para afrontar la complejidad del entorno industrial y económico; la introducción de conceptos de producción sostenible a través de procesos de producción más limpios y eficaces en la utilización de recursos.

En el caso español, la industria necesita una transformación productiva como consecuencia de los cambios que se deben producir, dotándose de una base productiva sectorial con un mayor contenido tecnológico, para evitar la fuerte competencia exterior que incorpora los niveles tecnológicos medio-bajos, que son la base fundamental de la producción y exportación actual española.

En definitiva, la escasa presencia en nuestro país de actividades de producción de nuevas tecnologías ha impedido participar significativamente de la demanda creciente de las mismas y también ha influido en el lento ritmo de mejoras de la productividad en los últimos años.

La excesiva dependencia de sectores económicos de poco valor añadido es demasiado vulnerable y no es deseable que la base del crecimiento económico continúe por la misma senda que hasta ahora.

Apostamos por una política sectorial activa que apoye a las actividades de mayor contenido tecnológico, para mejorar la calidad de los bienes y servicios producidos, y que aproveche las sinergias y complementariedades entre sectores.

Una política basada en su contribución esencial al aumento del conocimiento científico y del desarrollo tecnológico y la mejora de la competitividad de la economía española, a la mejora de la calidad de vida y a la mayor cohesión territorial y social en un marco de desarrollo sostenible.

Todo ello debe configurar un entorno que facilite una mayor seguridad ante las amenazas de deslocalización, sin olvidar que la relocalización de actividades no solo afecta a sectores intensivos de mano de obra; los que incorporan tecnología media-alta y alta también se ven afectados.

España, ha aumentado de forma significativa su convergencia con Europa en términos de producción, renta y empleo; sin embargo ha retrocedido en competitividad.

En los últimos años numerosos estudios se han centrado en la importancia de las TIC para el crecimiento económico y para el aumento de la productividad.

La creación de valor depende fundamentalmente de la gestión del conocimiento y la utilización de los activos intangibles como elemento diferenciador en las empresas.

Cinco rasgos básicos de la sociedad del conocimiento son: la producción intensa de conocimiento; su transmisión mediante la educación y la formación; la utilización de capital humano en las actividades productivas; la difusión aceleradas de la información a través de las TIC y sus redes; y la explotación económica de los conocimientos mediante la innovación, sobre todo en los sectores productivos de mayor contenido tecnológico.

Las TIC son bienes compuestos que constan de hardware, software, conocimientos, integración de sistemas, soporte operativo e infraestructura. El uso productivo de las TIC requiere cambios en las prácticas de organización y de trabajo, y se hacen productivas en combinación con otras inversiones y frecuentemente a través de la recombinación de activos existentes para nuevos usos. La mera incorporación de las TIC y el gasto en I+D, no es por si solo, condición suficiente para una traslación directa a los resultados de productividad.

También se observa que los beneficios de las TIC en las empresas no son iguales en todos los sectores, ni todas las tecnologías tienen la misma importancia a la hora de reforzar los rendimientos empresariales.

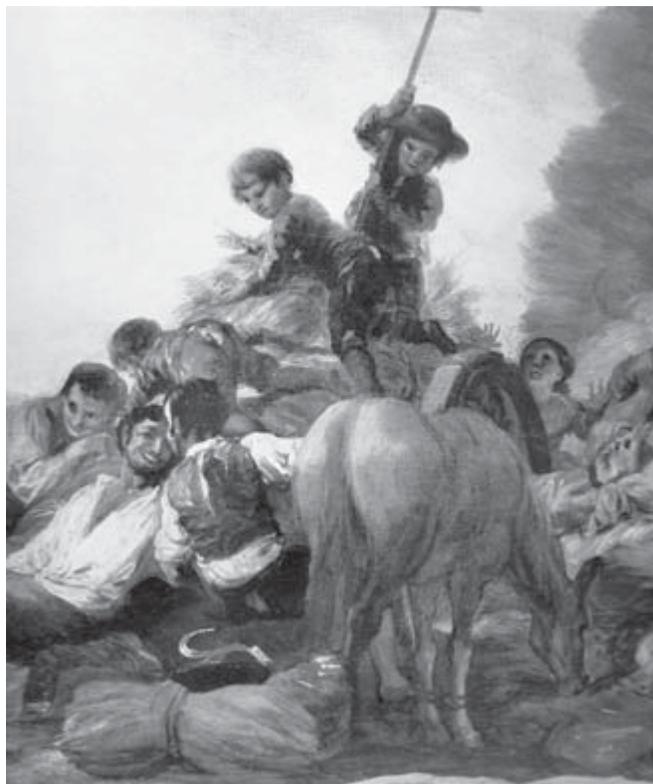
Se trata de definir las causas por las que la implantación de las TIC y la I+D, no son condición suficiente, o dicho de otro modo, encontrar los factores que afectan al impacto de las TIC.

Las principales causas a nuestro juicio son que el uso de las TIC se tiene que complementar con la formación, los cambios negociados en la organización del trabajo son fundamentales para que la implantación de las TIC funcione, y la casi lineal relación entre mayor tamaño de la empresa y mayor implantación de TIC y los cambios de propiedad empresarial que favorecen la adopción o integración de tecnologías avanzadas y nuevas prácticas en las empresas.

En resumen, tanto el aprovechamiento de las oportunidades, como la superación de los retos que plantea un entorno europeo más amplio y con mayor nivel de desarrollo económico y social, pasan por reforzar básicamente tres políticas: la formación y cualificación de los trabajadores; el desarrollo de infraestructuras y la política científica y tecnológica.

**Emilio Fernández Fernández**

Estado actual del transporte  
de mercancías e infraestructuras  
en España y Europa



*La era.* Francisco de Goya

---

España es un país periférico que precisa disponer de un sistema de transporte eficiente y económico para contribuir a la competitividad de su industria en los mercados del centro de Europa; y ello requiere que el ferrocarril, que en este país tiene una de las menores cuotas de mercado del continente, se recupere rápidamente

**E**SPAÑA ha sido uno de los países de Europa que mayor inversión ha hecho en sus puertos en los últimos años. La globalización y el aumento de importaciones de China y otros países de Oriente la sitúan en una posición privilegiada para captar la mayoría de los tráficos que atraviesan el Canal del Suez, y la convierten en una plataforma intermodal intercontinental para el resto de Europa. Para ello ya sólo precisa de un sistema ferroviario eficiente para situar las mercancías en el centro de Europa.

## GLOBALIZACIÓN Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE

En los últimos cinco años, el contexto económico europeo y mundial ha evolucionado más rápido que en años anteriores. En una Unión Europea ampliada la movilidad debe entenderse cada vez más a escala continental. La globalización se ha acentuado todavía más, haciendo de la eficacia y fiabilidad de los medios de transporte factores fundamentales de la competitividad de la economía Europea. El uso óptimo de los recursos, la creación de oportunidades de trabajo, la protección del medio ambiente, la lucha contra el cambio climático y la mejora de la competitividad son algunos de los retos más importantes que Europa tiene que afrontar hoy en día.

El rápido crecimiento del transporte de mercancías es consecuencia del desarrollo económico y contribuye a generar empleo (el sector del transporte genera el 7 % del PIB europeo y cerca del 5 % de los puestos de trabajo de la UE) pero provoca congestión, accidentes, ruido, contaminación, una dependencia mayor de combustibles fósiles importados y pérdida de energía. La finalidad de toda política de transportes tiene que ser la creación de sistemas de transportes que satisfagan las necesidades de nuestra sociedad desde el punto de vista económico, social y medioambiental.

Según las previsiones, de aquí al año 2020 se registrará un crecimiento de alrededor del 50 % en el transporte de mercancías y del 35 % en el de pasa-

jeros. Europa tiene que prepararse y tomar medidas para hacer frente a este desafío. Para ello, la Comisión Europea en su reciente comunicación titulada «Movilidad sostenible para nuestro continente» intenta identificar las soluciones a nivel europeo para eliminar los efectos negativos de la movilidad, impulsando no sólo la innovación tecnológica y el cambio modal hacia unos modos de transporte menos contaminantes y de menor consumo energético (especialmente en las distancias largas y en las ciudades), sino también, y sobre todo, la «comodalidad» que promueve la combinación de los diferentes modos de transporte con el fin de mejorar el transporte de mercancías.

En este sentido, las soluciones logísticas avanzadas tienen que desempeñar un papel fundamental para garantizar la movilidad sostenible y, además, contribuir al logro de otros objetivos esenciales, como un entorno más limpio, un abastecimiento energético más seguro; todo ello sin sacrificar el crecimiento de las economías europeas. La logística puede aumentar la eficiencia de los distintos modos del transporte y su complementariedad. Como resultado de ello, con menos unidades de transporte (vehículos, vagones, embarcaciones), se podrán transportar más mercancías, de esta forma el impacto negativo sobre el medio ambiente disminuirá de forma proporcional.

## LOS POLÍTICOS EUROPEOS ABOGAN POR EL REEQUILIBRIO DE LOS MODOS DE TRANSPORTE

Europa necesita ese cambio hacia modos de transporte más favorables al medio ambiente, como el transporte por ferrocarril, especialmente para las distancias largas, las mercancías pesadas y voluminosas, y los tráficos regulares.

A pesar del fuerte incremento del transporte total en Europa durante estos años, --en los últimos 10 años el crecimiento medio anual ha sido del 7%--, el ferrocarril no ha sido capaz de responder a la evolución de las necesidades de sus clientes, ni de aumentar el volumen de mercancía transportada. La carretera y el barco tienen actualmente una cuota de mercado del 44,2% y del 39,1% respectivamente, mientras que el ferrocarril sólo un 10%, frente al 20% que alcanzó en los años 70. Por aquel entonces, hacía 500 mil millones de toneladas kilómetros, frente a los 380 mil millones de toneladas kilómetros que hace hoy.

El transporte de mercancías por ferrocarril en los Estados miembros de la Unión Europea que abrieron pronto el mercado ferroviario experimentó un incre-

mento mayor que en los demás países. En términos globales, el transporte de mercancías por ferrocarril creció un 6 % en 1995-2004 (mientras que el transporte de mercancías por carretera durante el mismo periodo creció un 35%). Los factores inherentes a la demanda, como la reducción del transporte pesado y la importancia creciente de los servicios puerta a puerta y con plazos muy breves, han contribuido seguramente al fuerte crecimiento del transporte por carretera, pero ello no justifica la baja cuota de mercado que el ferrocarril tiene hoy.

El actual reparto modal es el causante de que sus costos externos sean hoy de 650.000 millones de euros, un 7,3% del PIB comunitario y dentro de esos costos externos, las emisiones de CO<sub>2</sub> suponen el 30%; es decir, 195,700 millones de euros.

Los aumentos previstos de transporte para los próximos años crearán un verdadero problema a la industria de este continente si no se consigue cambiar esta tendencia. De todos es sobradamente sabido que la actual red viaria europea y la capacidad de sus puertos por sí solos no podrán absorber esos aumentos, necesitan para ello la colaboración del ferrocarril; de lo contrario, esa red viaria se colapsará en las zonas más industrializadas, y la industria perderá competitividad. Para ello, el ferrocarril de las mercancías sólo necesita conseguir dos objetivos: la fiabilidad de los servicios y la rentabilidad.

La Comisión Europea presentó el 14 de septiembre de 2001 al Parlamento Europeo el Libro Blanco titulado: «La política europea de transportes de cara al 2010: la hora de la verdad», en el que analiza los graves problemas que afectaban al transporte en la Unión Europea y demandaba prioridad en la lucha contra la contaminación y la separación entre el crecimiento económico y el del transporte.

En el Libro Blanco la Comisión Europea señalaba que los principales desafíos son el desequilibrio en el desarrollo de los distintos modos de transporte, la congestión en las carreteras y ciudades, así como en el espacio aéreo, y el impacto en el medio ambiente. En consecuencia, el Libro Blanco propone políticas destinadas a reequilibrar los modos de transporte, reconociendo el papel estratégico de la carretera, reclama su total liberalización, pide que se favorezcan la utilización de nuevas tecnologías para optimizar el uso de las infraestructuras existentes, propone la creación de corredores de gran capacidad, demanda la liberalización de toda la gestión del ferrocarril como condición para su rentabilidad y la eliminación de monopolios ferroviarios estata-

les, así como la creación de un regulador único europeo. Además, El Libro Blanco destaca la necesidad de conseguir rápidamente la interoperabilidad y la armonización del ferrocarril, propone la creación de corredores europeos de gran capacidad ferroviaria, que se impulsen las autopistas del mar, la inversión en instalaciones intermodales en puertos e interiores, la liberalización de los servicios portuarios, el cielo único, el desarrollo del Programa Galileo, y toda una serie de medidas adicionales con las que resolver el problema en el plazo más corto posible.

Con posterioridad, se crea la Agencia Europea Ferroviaria (ERA) para impulsar la interoperabilidad de todos los ferrocarriles, papel que viene desarrollando con éxito a lo largo de los últimos años, y cuya contribución será decisiva para la construcción de un ferrocarril continental, por lo que merece la colaboración y apoyo de todos los agentes y especialmente de los gobiernos de los países miembros.

#### LA FIABILIDAD HARÁ QUE LA INDUSTRIA «SE SUBA» AL TREN

Para explicar la caída continuada del ferrocarril se incide demasiadas veces, por parte de los ferrocarriles públicos, sobre las necesidades de infraestructuras que necesita para desarrollarse y ampliar su presencia frente a otros modos alternativos de transporte; sin embargo, si hablamos de transporte de mercancías, la Europa de los 27 dispone de una red ferroviaria de 230.000 Km para una cuota de mercado de 10%, y la mayoría de esa red tiene unas óptimas condiciones técnicas puesto que ha sido mantenida para transportar pasajeros a velocidades altas. Por tanto, Europa dispone de una red ferroviaria suficiente para poder mover cuatro veces más Tm/Km de las que se transportan hoy, y España, con 12.000 KM de red de ancho Ibérico, está también sobrada de infraestructura para crecer en mercancías.

Ésta es una de las razones por las que la Comisión Europea apuesta por el ferrocarril, ya que podría absorber una parte importante de los aumentos previstos sin necesidad de realizar grandes inversiones, algo que no ocurre con los demás modos.

La falta de calidad del servicio por la parte del ferrocarril se debe, en gran medida, a que coexisten sobre el mismo trazado los trenes de pasajeros, que exigen una red para trenes ligeros con grandes inversiones en sistemas de

seguridad y señalización y apta a velocidades altas, con los trenes de mercancías, que requieren una vía para trenes más pesados, de gran longitud, de bajas velocidades y por lo que precisan de inversiones mucho más modestas.

La dificultad radica en combinar ambos tráficos sobre la misma infraestructura, teniendo en cuenta que hasta ahora siempre se le da prioridad al pasajero en la asignación de los surcos horarios, cuando el pasajero se retrasa o requiere de un recurso de tracción se le retira el surco y/o la tracción a la mercancía, con el resultado de que se pierden los surcos sucesivos y la mercancía no llega a la hora prevista.

La preferencia a los trenes de pasajeros en este contexto hace muy difícil, y en muchos casos imposible, que el tren de las mercancías alcance fiabilidad y rentabilidad.

Además, el tráfico de pasajeros tiene una componente de servicio público que le hace ser considerado de interés social y susceptible de recibir subvenciones. Mientras, el transporte de mercancías, que no tiene la componente de servicio público, tiene que competir con los precios del transporte fijados por el líder, el camión.

Los clientes de mercancías requieren la prestación de un servicio regular, lo que implica el cumplimiento de unos plazos de entrega previamente establecidos. El incumplimiento sostenido de este compromiso es la razón fundamental por la que muchos de los clientes optan por sustituir el ferrocarril por la carretera o el barco, puesto que les ofrecen óptimas condiciones de fiabilidad.

La liberalización del ferrocarril ha propiciado la separación de la gestión de la vía, que hoy realiza el ADIF, de las operaciones que realiza RENFE Operadora; en esta nueva realidad, la gestión del ADIF es fundamental para corregir esos problemas, pues según datos del año 2000\* la infraestructura provoca entre el 16% y el 53%, según países, de todos los retrasos en el sistema ferroviario.

Por tanto, es fundamental que los gobernantes de los diferentes Estados miembros obliguen a los gestores de las vías a respetar los surcos de los trenes de mercancías, con el fin de que salgan y lleguen a la hora prevista, y a alterar el sistema de preferencias en algunos corredores a favor de las mercancías, tal como ya se solicitaba en el 2º Paquete Ferroviario aprobado por el Parlamento Europeo en 2004.

## LA LIBERALIZACIÓN ES LA OPORTUNIDAD CLAVE

Nadie duda de que la liberalización del ferrocarril es la decisión clave para conseguir su recuperación y su rentabilidad, esto es algo que la Comisión Europea ha entendido ya en la década de los noventa y ha tratado de impulsar con la publicación de las diferentes Directivas y Paquetes Ferroviarios aprobados por el Parlamento Europeo en los últimos años.

\* The cost of Railway Infrastructure Status-Quo and Ways Ahead, Bruselas, 9 de noviembre de 2002 (Management Consultants Bente, Petersen & Partner)

La liberalización se estableció por etapas. En un primer momento se libera el transporte ferroviario internacional de mercancías, que se abrió a la competencia a partir de marzo del 2003. En enero del 2007 la liberalización se amplía al tráfico doméstico de mercancías dejando para el 2010 el inicio de la liberalización del transporte ferroviario internacional de pasajeros; mientras que para el transporte nacional de pasajeros no hay aún fecha establecida.

En España, la liberalización del sector ferroviario de mercancías se inició el 1 de enero de 2005 con la entrada en vigor del Reglamento de la Ley del Sector Ferroviario. En esa misma fecha se hacía efectiva la separación entre RENFE Operadora, encargada de los servicios de transporte ferroviario, y el Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (ADIF), responsable de gestionar las infraestructuras. Sin embargo, la liberalización del sector no ha comenzado a dar resultados prácticos hasta el año 2007, con la aparición de algunos operadores ferroviarios privados alternativos a RENFE.

La Ley española es más restrictiva que la de algunos de los países vecinos, y plantea dificultades a la hora de homologar equipos de tracción y formar personal de conducción; estos dos factores han sido hasta ahora un verdadero cuello de botella para la entrada de operadores privados. Además, esta ley ha visto la luz sin la creación de un regulador independiente, factor clave en la resolución rápida de conflictos que den confianza a las empresas para arriesgar sus inversiones en este sector.

Con el fin de impulsar su aplicación, las empresas privadas han creado la Asociación de Empresas Ferroviarias Privadas ([www.aefp.com](http://www.aefp.com)) para colaborar con la Dirección General de Ferrocarriles, el ADIF y la propia RENFE Opera-

dora con el objetivo de hacer viable la liberalización real en el menor tiempo posible.

España es un país periférico que precisa disponer de un sistema de transporte eficiente y económico para contribuir a la competitividad de su industria en los mercados del centro de Europa; y ello requiere que el ferrocarril, que en este país tiene una de las menores cuotas de mercado del continente, se recupere rápidamente.

En aquellos países en los que la liberalización se ha iniciado hace años, tales como Alemania y Países Escandinavos, el volumen de mercancías transportadas por ferrocarril no sólo ha frenado su caída, sino que ha invertido la tendencia, obteniendo crecimientos positivos en los últimos años. Además, en el mercado alemán, los operadores privados han alcanzado ya un 15% de cuota de mercado contribuyendo así a la mejora de la calidad y de los precios del servicio.

Otro ejemplo es Reino Unido, el primero que además de liberalizar el sector lo privatizó. Tras unos primeros años con algunas dificultades, el transporte ferroviario de mercancías no sólo ha visto incrementado los volúmenes transportados, sino que ha comenzado a recuperar cuota de mercado a la carretera. Un país en el que hoy tanto las empresas ferroviarias de transporte de mercancías como las de pasajeros han alcanzado la rentabilidad. Todo ello ha sido posible a pesar de que hasta ahora no han conseguido salir con sus máquinas al resto de Europa, atravesando Francia.

Así, en los últimos 10 años, el transporte de mercancías en Reino Unido ha crecido un 60% y el de pasajeros un 40%, con lo que se han alcanzado excelentes cotas de productividad del personal así como para los activos.

La apertura del transporte de mercancías a la iniciativa privada ha brindado la oportunidad de entrada a los operadores privados y a los de nueva creación, y propiciará que las empresas ferroviarias se gestionen más por criterios de rentabilidad y menos por los de interés social. Aunque se mantendrán estos últimos para transporte de pasajeros que son susceptibles de recibir subvenciones con dinero público, el resto de la capacidad de la vía se asignará a los servicios más rentables, aquellos que transportan mercancías.

En este escenario, los trenes de mercancías ya no se verán relegados a los surcos menos interesantes y, en algunas vías, podrán disfrutar de preferencia de

paso frente al de pasajeros. Esto se traducirá en evitar paradas, pérdidas de surco y, por tanto, obtener un servicio fiable y de calidad. En estas condiciones el ferrocarril ganará rápidamente cuota de mercado y, por lo tanto, competitividad frente a los demás modos de transporte.

Pero el proceso de liberalización, tal como hemos explicado, es excesivamente lento, principalmente en los países de suroeste de Europa, por lo que se debe conseguir una mayor intervención de los poderes públicos para que ejerzan como árbitros y dinamizadores del proceso ante unas empresa públicas que, en demasiados casos, tratan de perpetuar una situación de monopolio y no ven la oportunidad que la apertura del mercado les ofrece.

## RENTABILIDAD, LA OTRA CONDICIÓN PARA UN FERROCARRIL COMPETITIVO

Además de la fiabilidad, la otra condición para que el ferrocarril de mercancías sea competitivo es la rentabilidad. Actualmente, el ferrocarril europeo no alcanza los beneficios moviendo mercancía, puesto que la gestión compartida de la red le impone una productividad baja y unos costes altos, ya que para compartir la vía, debe gestionar trenes demasiado cortos, a velocidades altas, con menos de 22,5 Tm por eje, con gálibo pequeño, tiempos excesivos de espera para utilizar los surcos, gastos de mantenimiento y revisiones cíclicas excesivamente altas, todo ello debido a las necesidades impuestas por el tráfico de viajeros en una misma vía.

Esta situación hace imposible conseguir una estructura de costes que permita al ferrocarril de las mercancías obtener beneficios a los precios de venta fijados por el líder, la carretera.

Mejorar las condiciones de circulación para los trenes de mercancías en la red europea no requiere de grandes inversiones; esto es así también en la red española donde es suficiente con inversiones menores que faciliten la gestión de la vía con trenes de dos tipos y que mejoren la productividad de los trenes de mercancías, tales como:

- El alargamiento de las vías desviadas de circulación para permitir trenes de hasta 1,5 Km de longitud y el adelantamiento de éstos por los trenes de pasajeros sin necesidad de pararlos totalmente.

- El aumento del gálibo en algunos corredores.
- El aumento de las Tm. por eje para alcanzar las 25 Tm. en los corredores principales.
- La mejora de los accesos a puertos.
- La construcción de vías alternativas para los trenes de cercanías, en las grandes ciudades.

Las capitales españolas, tales como Madrid y Barcelona, son de las pocas en Europa que no cuentan con una red ferroviaria de uso exclusivo para los trenes de cercanías.

El Plan Estratégico de Infraestructura y Transporte (PEIT) en su desarrollo ya contempla algunas de estas inversiones menores, que deben facilitar al ADIF la gestión de las vías mixtas, con trenes de pasajeros y mercancías, y deben mejorar la productividad de estos últimos.

Otro elemento a tener en cuenta, y de difícil solución en vías mixtas, es el coste de mantenimiento de la vía, puesto que es un factor importante en la estructura del coste del transporte por ferrocarril.

Según «The Economics of EU Railway Reform. BEEP(briefing nº8)» realizado por el College of Europe en septiembre de 2004, el coste de mantenimiento de vía anual medio en Europa era de 63.800 euros por Km mientras, que en USA era sólo de 14.600 euros por Km. Esta diferencia está provocada por la necesidad de las vías europeas de atender trenes de pasajeros a velocidades altas; lógicamente, las de mercancías no necesitan ese mantenimiento ni lo pueden pagar.

De momento este asunto se resuelve con la fijación de precios políticos para el uso de la vía; en el futuro, las mercancías tendrán que pagar un precio de uso de vía acorde con sus necesidades y el resto debe recaer en el transporte de pasajeros.

El esfuerzo inversor que se ha realizado en España en líneas de alta velocidad, dedicadas en exclusiva al transporte de pasajeros, permitirá dedicar la red convencional de forma preferente, y en algunos casos con exclusividad, para los trenes de mercancías. Esto hará posible desarrollar unas condiciones de operación con costes más reducidos, con lo que a los precios de transporte que fija la carretera, el ferrocarril alcanzará la rentabilidad al tiempo que podrá asegurar los horarios de llegada.

Si nos referimos a la Europa de los 27 ya hemos mencionado que su extensa red ferroviaria, y en perfecto estado, debe permitir una gestión diferente para que el ferrocarril pueda multiplicar por cuatro las mercancías que se transportan hoy, y alcanzar fácilmente ese 20% de la cuota de mercado de los años 70, o al menos ese 14%, equivalente a 840 mil millones de Tm/Km, que establece el European Rail Research Advisory Council ([www.errac.org](http://www.errac.org)) en su última Strategic Rail Research Agenda 2020 (SRRA), publicada en mayo de 2007.

En este sentido trabaja la Community of European Railways (CER), representante en Europa de los operadores y gestores de vía públicos así como de algunos privados, con su propuesta reciente de definir seis corredores ferroviarios intercontinentales para, dotándoles del sistema de señalización ERTMS, permitir por ellos el tráfico mixto, pasajeros y mercancías, con condiciones de fiabilidad para estas últimas y consiguiendo un aumento de capacidad significativo. En España comenzaría el de Valencia a Ljubljana, con posibles ramificaciones desde Barcelona a Madrid, Algeciras y Lisboa.

Esta es sin duda una solución aceptable y que está supeditada a la voluntad de los gobernantes de los países miembros. Es sabido que las mercancías nunca podrán pagar un sistema de señalización ERTMS, ni tampoco lo necesitan. Sin embargo, si se quiere hacer posible el tráfico mixto en condiciones de calidad, esa inversión se debe realizar y ha de hacerse con cargo a los presupuestos de los Estados, ya que la mercancía debe circular ya por las vías y no admite más demora.

## VÍAS DEDICADAS, LA SOLUCIÓN DEFINITIVA

Sin duda, la solución definitiva, como se ha indicado anteriormente, es el establecimiento de líneas dedicadas o al menos preferentes para mercancías en donde sea posible, con especial atención a los corredores trasfronterizos y al desarrollo de los nodos intermodales.

Una red ferroviaria dedicada en exclusividad permite la circulación de trenes a la misma velocidad con lo que su capacidad puede superar los 10 trenes a la hora. Además de conseguirse esa alta capacidad, impone unas condiciones técnicas y exigencias de seguridad, en el caso de trenes de mercancías, de costes mucho más reducidos a los actuales, y por último permite aumentar considerablemente la rotación de los medios de transporte además de garantizar la fiabilidad del servicio.

En esas condiciones, la estructura de costes que consigue el ferrocarril le garantiza la rentabilidad en las operaciones así como en la gestión de la vía.

La Comisión Europea así lo ha entendido y esa es la razón de que haya apoyado proyectos como New Opera ([www.newopera.org](http://www.newopera.org)), impulsado por el European Freight & Logistics Leaders Forum ([www.europeanfreight.org](http://www.europeanfreight.org)), cuyo objetivo es establecer una red de al menos 15.000 Km dedicada en exclusividad a las mercancías.

Dicho proyecto ha sido financiado con 3,6 millones de euros dentro del 6º Programa Marco, y tiene fecha de finalización en julio de 2008.

Posteriormente se comenzará a aplicar en la práctica con la apertura de corredores dedicados en los diferentes países. España, con el desarrollo de la red de alta velocidad, se ha colocado en una situación privilegiada para contribuir a la aplicación práctica del proyecto New Opera. Un primer corredor, una vez abierta el AVE a Málaga y Barcelona, debe ser el que une Algeciras con Perpiñan en Francia.

Este corredor une la mayoría de los puertos mediterráneos, los principales núcleos industriales de España y puede atender parte del tráfico que atraviesa la Península con destino u origen al norte de África. Además, para el caso de que se mantengan las dificultades de obtener surcos hacia el norte de Europa en la red ferroviaria francesa y, por tanto, no se pueda ampliar en las mismas condiciones, Perpiñan sigue siendo un importante centro receptor y expedidor de frutas y verduras, con lo que ese destino genera suficiente volumen para justificar un corredor ferroviario dedicado.

El corredor Algeciras-Perpiñan puede funcionar plenamente con una inversión de 340 millones de euros, cuyo destino es resolver la nueva variante Algeciras-Bohadilla, circunvalaciones en Córdoba, Madrid, Zaragoza y Barcelona para evitar conflictos con cercanías e inversiones en el trazado Barcelona-Porbou/Cerbere para facilitar la circulación de pasajeros y mercancías en ese tramo.

Otro proyecto de corredor dedicado a tener en cuenta, aunque con plazo de realización más largo, es el propuesto por FERRMED ([www.ferrmed.com](http://www.ferrmed.com)) discutiendo por el corredor mediterráneo desde Algeciras a Metz, en el norte de Francia, y extendiéndose hasta los puertos del norte de Alemania y Países Escandinavos.

España ha sido uno de los países de Europa que mayor inversión ha hecho en sus puertos en los últimos años. La globalización y el aumento de importaciones de China y otros países de Oriente la sitúan en una posición privilegiada para captar la mayoría de los tráficos que atraviesan el Canal del Suez, y la convierten así en una plataforma intermodal intercontinental para el resto de Europa. Para ello ya sólo precisa de un sistema ferroviario eficiente para situar las mercancías en el centro de Europa. Estas soluciones de corredores dedicados se lo proporcionarán, otra razón importante para implantarlos sin demora.

La Comisión Europea emite el 17 de octubre de 2007 su declaración política sobre red ferroviaria de mercancías, en ella ofrece directrices y recomendaciones a los países miembros para que sean aplicadas con urgencia y el ferrocarril pueda hacer la contribución que de él se espera en el transporte de mercancías continental.

#### «COMODALIDAD» Y LOGÍSTICA INTELIGENTE PROPORCIONARÁN UNA SOLUCIÓN A LA MOVILIDAD SOSTENIBLE

«Comodalidad», en palabras del Vicepresidente de la Comisión Europea encargado de transporte, Jacques Barrot, es «la combinación óptima de los diferentes modos en la cadena de transporte, que es la solución de futuro para el transporte de mercancías».

Europa necesita alcanzar con urgencia ese objetivo para mantener su competitividad y conseguir ese crecimiento sostenible respetuoso con el medio ambiente.

La intermodalidad cobrará protagonismo, porque la mercancía hay que llevarla al destino final, donde no siempre hay apartadero ferroviario, pero sobre todo porque las empresas de transporte por carretera necesitan utilizar el ferrocarril y el barco para mantener la calidad de servicio y contener el gasto. Si el ferrocarril demuestra que es un modo de transporte fiable y complementario con la carretera, los transportistas por carretera serán sus principales usuarios.

Uno de los grandes objetivos del Libro Blanco de la Comisión Europea de 2001 era promover el uso del ferrocarril y del transporte marítimo para complementar a la carretera, con el fin de crear un sistema logístico eficiente y contribuir al crecimiento sostenible de la industria. La revisión del Libro Blanco en el

año 2006, presentada como la comunicación de la Comisión Europea «Por una Europa en movimiento, movilidad sostenible para nuestro continente», matiza el papel de cada uno de los modos de transporte en un sistema optimizado y equilibrado, y destaca la importancia de las soluciones logísticas integradas.

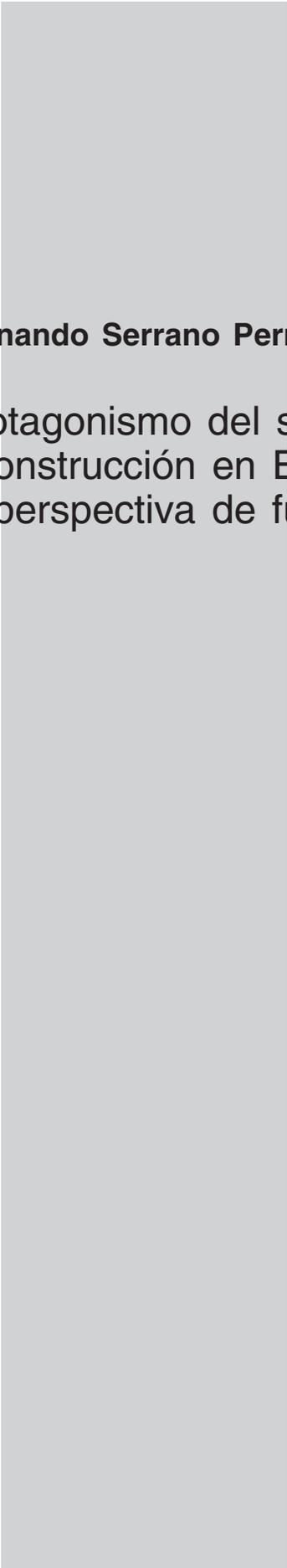
La situación ha sido claramente diagnosticada por las autoridades comunitarias y han apuntado las soluciones. Sin embargo, la Comisión Europea no es la responsable de tomar las decisiones en los diferentes países, ni tiene asignaciones presupuestarias suficientes para su aplicación. Son los gobiernos de los Estados miembros los que pueden y deben hacerlo.

La recuperación del ferrocarril en transporte de mercancías es un factor fundamental para conseguir la comodalidad y los objetivos que se persiguen.

Por todo ello, no está justificado demorar más la aplicación de las medidas recomendadas por la Unión Europea, puesto que su aplicación evitará daños importantes en la rentabilidad de la industria, en la creación de empleo, y medioambientales de los que Europa tardaría años en recuperarse.

Considerando que el sector de la logística es vital para la cohesión social económica y territorial, es necesario que todos los colectivos, políticos, proveedores de servicio logístico y transportistas refuercen su colaboración para adoptar sin demora las decisiones que den al transporte de mercancías las condiciones que Europa necesita.





**Fernando Serrano Pernas**

El protagonismo del sector  
de la construcción en España:  
una perspectiva de futuro



*La construcción*, Francisco de Goya

---

A simple vista, parece que al sector de la construcción no le debería faltar el trabajo en muchas décadas. Otra cosa es que la inversión privada y, sobre todo, los poderes públicos sean capaces de priorizar las necesidades. En este sentido, consideramos prioritario un gran Plan Nacional de Vivienda, que se fundamente en la construcción de vivienda de protección oficial, tanto en régimen de compra como en alquiler. Asimismo, es imprescindible iniciar un Plan Integral de Rehabilitación de Viviendas. Estas dos medidas, además de su impacto social en la mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos con menor poder adquisitivo, llevan aparejada una utilización intensiva de mano de obra, lo que contribuirá a evitar el impacto de la crisis en el empleo

**E**N los últimos tiempos, uno de los temas de conversación más recurrentes que se observan es el de la actual situación y perspectivas de futuro del sector de la construcción en España. Profesionales y profanos, medios de comunicación y «gurús» de la economía, todos tienen el diagnóstico correcto y la receta perfecta a la hora de abordar el fenómeno económico más importante que se ha producido en la economía española en los últimos doce años.

Sin embargo, muchos de los análisis que se han escuchado, incluso alguno de los que se han hecho desde alguna estructura sindical no perteneciente al sector, han pecado de superficialidad, trasladando al sector de la construcción la responsabilidad de problemas estructurales de nuestra economía y sociedad que se arrastran desde hace muchos años, y a los que ningún gobierno ha sabido, ha querido o ha podido dar solución. Así, el sector de la construcción se ha convertido, coloquialmente hablando, en «la sabana de abajo» a la que todo le cae. No obstante, es evidente que, por encima de las coyunturas económicas y de los ciclos expansivos o recesivos por los que pueda atravesar, el sector de la construcción tiene una serie de problemas estructurales que han contribuido a dar ante la opinión pública y ante la sociedad una imagen negativa.

Este artículo no pretende aportar soluciones mágicas, porque no las tenemos. Solamente pretende ser una reflexión, desde el conocimiento que nos da el ser la Federación sindical (FECOMA-CCOO) que está día a día trabajando para solucionar los problemas de los trabajadores y trabajadoras de la construcción, y que, por ello, también tiene su opinión sobre el pasado, presente y futuro del sector.

## ESTRUCTURA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

Conviene, antes de entrar en otras reflexiones, recordar los grandes datos del sector para entender en toda su magnitud el problema que se suscita. El

sector de la construcción lo componen más de 400.000 empresas (de las que el 90,91 % emplea a menos de 20 trabajadores), da empleo a cerca del 13 % de la población activa, unas 2.713.000 personas (de las que más de 500.000 son autónomos) y ha llegado a generar el 16 % del PIB. Sin olvidar el efecto arrastre que genera su actividad en otros sectores industriales (como la madera, el conjunto de los materiales para la construcción, la industria del metal, etc.), el transporte o los servicios.

Sin embargo, y como ya hemos repetido hasta la saciedad, nos encontramos ante un sector con dos caras muy diferentes. Por una vemos cómo la construcción lleva muchos años siendo «la locomotora de la economía española». Un sector que crece continuamente, en el que las fusiones de empresas o las compras de empresas nacionales o extranjeras están a la orden del día. Un sector cuyas principales empresas aumentan sus beneficios y su cotización en bolsa en una magnitud y a una velocidad difícil de seguir, etc.

Pero la otra cara de la moneda no es tan bonita y, por tanto, muchas veces no se quiere ver. Es la cara del incumplimiento de las leyes y de los convenios, y de las dificultades que tienen los trabajadores para ejercitar los derechos que tienen recogidos en esas leyes y convenios, aunque nuestra continua acción sindical en los centros de trabajo esté contribuyendo a corregir esta situación. En este sentido, nuestra Federación va a hacer una apuesta importante por la observancia del Convenio General recientemente firmado y por la estricta aplicación de la Ley 32/2006, reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción, a la que posteriormente me referiré.

También es la cara de la eventualidad y precariedad de la contratación en el sector, si bien en los últimos años esta eventualidad se ha reducido en cerca de 10 puntos, y esperamos que, como consecuencia de la aplicación de la Ley 32/2006, se reduzca aún más en los próximos años.

Es la cara de la falta de cualificación de muchos trabajadores, porque a sus empresarios sólo les importa la producción. Aunque es importante señalar que estamos en un sector con cientos de miles de excelentes profesionales, ¿o alguien piensa que los edificios y las obras públicas las hacen peones sin preparación?

Es la cara del uso ilegal de mano de obra extranjera a la que se explota sin reparos, y es la cara de los destajos, prolongaciones de jornada o trabajos en

días de descanso o festivos, motivados por la necesidad de concluir las obras en plazos fijados en muchos casos con criterios políticos o económicos y no técnicos. Y ello, ante la pasividad, que en algunos casos parece connivencia, por parte de la autoridad laboral, y a la que en ocasiones los sindicalistas de FECOMA tienen que sustituir.

Y por último y más grave, como consecuencia de todo lo anterior, es la cara de la siniestralidad laboral. La vergonzosa y escandalosa noticia que vemos en los medios de comunicación repetirse a diario y que se empieza a asumir como algo normal. Pero que sigue constituyendo una enorme tragedia para las familias de los cerca de 300 muertos o de los cientos de inválidos que se producen cada año.

No existe una causa solamente, para que el sector haya llegado a esta situación, que desde hace muchos años FECOMA venimos señalando y denunciando. Pero sin duda hay una principal y determinante: *el fenómeno de la subcontratación sin orden ni control*.

Este proceso, que se manifiesta con claridad a finales de los años setenta y se instala definitivamente a lo largo de la década de los ochenta y noventa, logró contribuir a la desarticulación de las plantillas de las empresas constructoras, incardinada en una estrategia de diversificación y difuminación de responsabilidades y riesgos.

Un simple vistazo a la estructura de las empresas constructoras, en cuanto a sus plantillas, es especialmente significativo para comprender la dificultad de aplicar normas, por muy buenas que estas pudieran ser, en un sector tan desestructurado y atomizado.

La externalización o descentralización productiva, que supone la subcontratación, ha pasado de ser un fenómeno sectorial para convertirse en una realidad en todos los sectores productivos. Y ha llevado a una fragmentación de las estructuras empresariales y un empeoramiento de las condiciones laborales, siendo la responsable del índice de eventualidad existente en el sector de la construcción.

Asimismo, la subcontratación de obras dispara el volumen de la siniestralidad en el sector. El 86,51 % de los accidentes leves y el 83,29 % de los accidentes graves y mortales corresponden a trabajadores eventuales.

## SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE FUTURO DEL SECTOR

A finales de primavera, y al socaire de los desplomes en la bolsa de varias empresas inmobiliarias, se encendieron todas las luces de alarma y se comenzó a hablar de la crisis en el sector de la construcción. Esta crisis en dichas inmobiliarias (a las que en este otoño se ha sumado la de alguna empresa constructora y que sin duda se verán acrecentadas en el futuro) tienen tintes muy específicos derivados de las dudas sobre la solvencia de parte de sus negocios, de la sobrevaloración especulativa del valor de alguna de ellas y del carácter eminentemente especulativo y no constructor de otras.

Es, por una parte, la lógica normal en un sector en el que ya hemos dicho que hay más de 400.000 empresas, y en el que muchas de ellas sólo se constituyeron para el «pelotazo fácil» o la especulación de terrenos; en muchos casos en connivencia con regidores municipales o autonómicos (no daré una lista, porque sería interminable y a todos y todas nos salen rápidamente de la memoria decenas de casos).

Sin embargo, no podemos negar que también desde instituciones muy relevantes, incluido el FMI, se viene hablando de burbuja inmobiliaria en España, y que los expertos coinciden en hablar de una sobrevaloración del precio de la vivienda en torno al 30%. Si bien, la fuerte caída de la cotización de estas empresas no es extrapolable a todo el sector, las inmobiliarias han visto caer la cotización de sus acciones entre un 15 y un 30% desde finales del año pasado, lo que indica claramente que las expectativas de negocio futuro del sector inmobiliario son menores que en el pasado.

¿Estamos entonces ante una crisis del sector? Pues sí y no. Expliquémonos.

**Sí**, en la medida en la que el sector no puede continuar eternamente con los niveles de crecimiento alcanzados en los últimos años: 400.000 nuevas viviendas en 2002; 470.000 en 2003; 543.000 en 2004; 600.000 en 2005 y cerca de 700.000 en 2006 (más de 2.700.000 viviendas en seis años).

Los datos de la economía real ya venían apuntando la tendencia hacia una ralentización del ritmo de actividad de la construcción por una saturación de la demanda:

- En primer lugar, la constatación de que el incremento de los precios de la vivienda nueva en 2006, un 7%, venía a significar la mitad de la subida anual media de la última década.
- En segundo lugar, la reducción del ritmo de contratación de las hipotecas sobre viviendas. Los datos, a enero de 2007, evidencian que en el último año la tasa de constitución de hipotecas ha sido la más baja desde el año 2002, un 6% de incremento, frente a una media superior al 10% en los últimos tres años.
- Y por último, el fuerte retroceso experimentado por el número de visados de obra para nuevas viviendas.

Todos estos datos ponen de manifiesto la saturación de la demanda de viviendas, tanto de aquellos que la adquieren para vivir en ella, como de aquellos que compran casas como bien de inversión:

- La subida de los tipos de interés, el Euribor a doce meses, reduce la capacidad de compra de una parte importante de la población, ya que supone un encarecimiento adicional al elevado precio. Estimaciones realizadas consideran que una mayor elevación de los tipos de interés podría suponer problemas de financiación de la deuda hipotecaria al 10% de los hogares españoles.
- La reducción del incremento del precio de la vivienda supone un desincentivo importante para aquellos que compraban una vivienda como una inversión, ya que pueden encontrarse otras más rentables. El menor interés en la vivienda, como bien de inversión, se evidencia en el dato de la reducción de la inversión extranjera en inmuebles —2006 es el tercer año en el que retrocede el volumen de inversión extranjera en inmuebles—, un 12,4% menos que en 2005.

Por otra parte, la celebración esta primavera de las elecciones municipales y autonómicas ha supuesto la finalización de muchas obras públicas durante estos meses. Y en la medida en que en algunos ayuntamientos y CC.AA. los niveles de endeudamiento han sido muy altos, no es previsible que en un par de años puedan recuperarse los actuales volúmenes de contratación de obras públicas. En 2006 el volumen, en euros, de las obras públicas contratadas por las Administraciones creció un 31% sobre el año anterior, y significó más del doble de la contratación del año 2003.

**No**, si lo que se produce es lo que hemos dado en llamar un «aterrizaje suave». La situación del sector a lo largo del presente año no es para alarmarse. Por ejemplo, la creación de empleo ha subido en el periodo de enero a junio un 5,2%, en lo que a altas de la Seguridad Social se refiere, y respecto al mismo periodo del año pasado. Si bien, durante los meses de julio y agosto se produjo un incremento en el número de desempleados, en el mes de septiembre el paro en construcción ha vuelto a bajar.

La licitación pública también ha aumentado un 10% respecto al mismo periodo de 2006. Las viviendas visadas, un 17,7% en el periodo abril 2006 abril 2007 respecto del mismo en 2005, se han situado en casi 900.000, aunque creemos que un gran número de las visadas a lo largo del año 2006 lo fueron como consecuencia de la entrada en vigor del Código Técnico de la Edificación en este año.

Por último, uno de los indicativos claves de la marcha del sector, el consumo de cemento, se ha visto incrementado un 5,2% de junio 2006 a mayo 2007. Por tanto, los expertos consideran que el presente año va a terminar con un aumento de producción en torno al 4,5 ó 5%.

Asimismo, para 2008 las perspectivas siguen siendo buenas, ya que el PEIT (el Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte) se está cumpliendo y los fondos europeos se mantendrán hasta 2011. Este dato es importante porque, en la actualidad, la inversión europea supone un 25% del total de la inversión en construcción en nuestro país.

El principal problema lo vamos a tener en la edificación, donde es posible que se produzca una desaceleración hasta situarse en la construcción de 500.000 viviendas / año. Sin embargo, los indicadores de la vivienda nueva no han bajado, por lo que sólo se puede suponer que haya este aterrizaje suave en los próximos dos años. No obstante, mostramos nuestra preocupación por este hecho; no en balde la edificación es la actividad constructora más intensiva en mano de obra, por lo que un descenso en su actividad va a conllevar, sin ninguna duda, a un incremento del desempleo en el sector.

## ALTERNATIVAS FRENTE A UNA POSIBLE CRISIS

Nuestro país, a pesar de ser viejo en historia y acontecimientos, está aún a medio construir. Puede chocar esta afirmación si nos dejamos deslumbrar por la mercadotecnia que gobierna nuestra sociedad. Si es así, España parece un país muy próspero, donde no falta de nada, donde la riqueza está al alcance de cualquiera y donde el consumo es la moneda diaria.

Pero si profundizamos, si rascamos un poco ese barniz, podremos darnos cuenta de la importante falta de infraestructuras que tenemos. Hablo no sólo de infraestructuras de transporte, donde a pesar de lo mucho hecho queda mucho por hacer en cuanto nos salimos de las autovías, de las vías del AVE o de los grandes y faraónicos aeropuertos, como la T4 de Barajas.

Hablo también de las infraestructuras sociales, aquellas que de verdad vertebran y cohesionan una sociedad: universidades, centros de formación profesional e investigación, escuelas, guarderías, hospitales, ambulatorios, centros de especialidades, centros de ocio, de deporte, residencias para la tercera edad, polígonos industriales, depuradoras e instalaciones para la preservación del medio ambiente, y un largo etc.

Y, cómo no, también hablo de la vivienda. Ese derecho constitucional que el mercado ha convertido en un lujo para la mayoría de los ciudadanos y que, a pesar de esos cientos de miles de viviendas que se construyen todos los años, sigue constituyendo uno de los principales problemas de la población.

Por tanto, y a simple vista, parece que al sector de la construcción no le debería faltar el trabajo en muchas décadas.

Otra cosa es que la inversión privada y, sobre todo y por encima de todo, los poderes públicos sean capaces de priorizar las necesidades. En este sentido, consideramos prioritario un gran Plan Nacional de Vivienda, que cuente con el concurso de todos los agentes implicados (Ministerio de la Vivienda, Ministerio de Economía y Hacienda, comunidades autónomas, ayuntamientos, etc.) y que se fundamente en la construcción de vivienda de protección oficial, tanto en régimen de compra como en alquiler.

En segundo lugar, es imprescindible iniciar un Plan Integral de Rehabilitación de Viviendas. En 2006 las obras de rehabilitación sólo supusieron un 3,5% de

la superficie destinada a la construcción de nuevas viviendas. Cuando las necesidades de mejora de numerosos inmuebles en las grandes ciudades, y en los núcleos de población rural, es algo evidente.

Estas dos medidas, además de su impacto social en la mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos con menor poder adquisitivo, llevan aparejada una utilización intensiva de mano de obra; lo que contribuirá a evitar el impacto de la crisis en el empleo.

Junto a estas medidas, que no pretenden ser exhaustivas ni excluyentes de otras, el PEIT (el Plan Estratégico de Infraestructuras y Transportes) debe tener una mayor continuidad en el tiempo y una dotación económica superior a la actual.

## REPERCUSIÓN DE UNA CRISIS EN EL EMPLEO Y LAS RELACIONES LABORALES

Lo que en ningún caso es sostenible económicamente es un crecimiento basado en la actividad constructora, con cifras de crecimiento del valor añadido que superaban en más del 50% el incremento del PIB, y que ha llegado a situar a la construcción en el 16% del PIB nacional, casi el doble de lo que este sector representa a escala europea. A la vista de lo expuesto hasta ahora, hay que tener claro que tampoco van a poder mantenerse las altísimas tasas de creación de empleo en la construcción. En este sentido, hay que recordar que en el período 2001-2006, dos de cada seis empleos generados lo han sido en estos sectores.

Por tanto, es inevitable hablar de una reducción en el empleo en el sector de la construcción. ¿En qué cantidad? Creemos que en este tema hay que ser muy prudentes y no caer en alarmismos desmesurados, ni cerrar los ojos a la realidad. No nos gusta elucubrar y no queremos hablar de cifras, y por ello no compartimos las que se han barajado desde algunas instancias profesionales y empresariales del sector de la construcción.

Consideramos que hay que esperar algunos meses y observar la marcha de la actividad del sector. En todo caso, no dudamos de que, a lo largo de los próximos años, decenas de miles de trabajadores dejarán el sector, como consecuencia del necesario reajuste que se tiene que producir.

Las preguntas que todos nos hacemos son: ¿podrá la industria o los servicios absorber este exceso de mano de obra? y ¿sobre qué colectivos recaerá este ajuste del sector de la construcción?

Estamos ante la pregunta del millón, porque si otros sectores productivos o de servicios son capaces de absorber este excedente de mano de obra, en términos globales para el conjunto la economía no debería tener graves consecuencias. Al contrario, puede producirse una positiva reorientación de la actividad inversora hacia otras actividades más productivas, más demandantes de I+D+i y, por tanto, capaces de generar empleos más estables y cualificados.

Si no, podemos estar ante una grave crisis general de la economía. Porque a la pérdida de decenas de miles de puestos de trabajo se uniría una reducción de ingresos por parte del Estado, un aumento de sus gastos a través de las prestaciones por desempleo, una significativa reducción del consumo interno que, a su vez, podría conducir a un descenso en la producción de bienes, un aumento en la morosidad bancaria, etc.

Y con respecto a la segunda pregunta que dejaba en el aire, no podemos olvidar que en estos momentos más de 500.000 trabajadores del sector son inmigrantes. Por supuesto, hablo sólo de los legales, sobre el trabajo clandestino cualquier cifra que se pudiera dar sería echar los dados al aire.

Inmigrantes que viven en nuestro país en unas condiciones generales de mayor precariedad que el resto de la población y que en caso de ser los principales afectados por la reducción de empleo se encontrarían ante una situación mucho peor.

Pero también puede afectar esta crisis a otro colectivo de trabajadores; me refiero a los trabajadores de más de 55 años de edad. Colectivo de muy difícil recolocación, debido en muchos casos a su falta de formación (que le impide su recolocación en otros sectores) y en otros, a las deficientes condiciones de salud que arrastran después de muchos años de exposición a un trabajo penoso y peligroso.

Tampoco se puede desdeñar que, al socaire de la crisis, un sector de los empresarios (esos a los que todo el mundo conoce ya como «los pistoleros de la construcción o prestamistas laborales»), pretenda empobrecer el marco de

relaciones laborales, mediante la sistemática vulneración de las leyes y los convenios.

Desde FECOMA-CCOO poco podemos hacer para evitar la destrucción de empleo en el sector. Solamente podemos presentar nuestras propuestas y alternativas sindicales, como ya hemos hecho desde estas páginas y presionar a los poderes públicos para que se lleven a la práctica. Sin embargo, sí estamos trabajando sindicalmente para evitar los dos últimos supuestos. Para ello, hemos elaborado una propuesta sindical completa y articulada para lograr la reducción de la edad de jubilación a los 60 años y sin merma de derechos, para todos los trabajadores expuestos a condiciones de trabajo penosas o peligrosas. Aunque ciertamente ésta más que una propuesta, que también lo es en cuanto al cómo hacerla viable dentro del sistema, pasa a ser una exigencia en el cumplimiento de la Ley General de la Seguridad Social .

Hemos presentado esta propuesta al Ministerio de Trabajo y le hemos exigido que la incluya en el programa electoral del PSOE para la próxima legislatura. No estamos ante un tema que se pueda solucionar a través de la negociación colectiva, puesto que estamos solicitando medidas correctoras en materia de jubilación anticipada con cargo al sistema público de pensiones, cuya competencia recae en el Gobierno de la nación. Pero consideramos que la sociedad tiene una deuda con estos trabajadores y esperamos que el Gobierno muestre la sensibilidad que de él se espera en materia social.

Y para prevenir cualquier intento por precarizar el marco de relaciones laborales nos hemos dotado de dos herramientas importantes. De una ya he hecho referencia al principio de este artículo, me refiero a la Ley 32/2006 de 18 de octubre, reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción.

No voy a repetir lo que esta Ley supone para el sector, ni la lucha sindical que FECOMA-CCOO ha venido realizando desde el año 1998 hasta su aprobación. Quien quiera conocer en detalle el origen, contenido, desarrollo histórico y proceso de tramitación de la misma puede acudir a las publicaciones que ha editado el sindicato y a las hemerotecas. Nadie duda a estas alturas que esta Ley era, es y va ser necesaria para reordenar el sector de la construcción mediante la corrección de, al menos, cuatro factores fundamentales.

En primer lugar, el Registro nos va a permitir conocer el verdadero número de empresas existentes, así como su estructura y capacidad para operar en el sector, siendo un filtro que permita ordenar y racionalizar el actual caos existente.

En segundo lugar, la acreditación de la formación en prevención de riesgos laborales, a través de la Tarjeta Profesional de la Construcción, contribuirá a universalizar esta formación inicial como primer paso para abordar posteriormente la formación específica para el puesto de trabajo.

En tercer lugar, los límites impuestos a la cadena de subcontratación que, aún no siendo los reclamados por FECOMA, sin duda van a corregir los abusos y excesos que la subcontratación sin límite ni control habían llevado al sector, en detrimento no sólo de los derechos de los trabajadores o de la seguridad en el trabajo, sino de la propia calidad de la obra ejecutada.

Y en cuarto lugar, los porcentajes de empleo indefinido recogidos en el Art. 4.4 de la Ley, que permitirán una mayor estabilidad en el empleo, sinónimo de un mejor marco de relaciones laborales y de una mejor actuación sindical que redunde en un mayor grado de cumplimiento de las leyes y los convenios.

Junto a la Ley, el segundo mecanismo del que nos hemos dotado es la firma del IV Convenio General del Sector de la Construcción, que garantiza para el período 2007-2011 las condiciones laborales, salariales y sindicales de los trabajadores y trabajadoras del sector.

Hoy podemos decir, con satisfacción y orgullo, que el texto del Convenio General es nuestro texto, porque recoge la práctica totalidad de los objetivos que nos habíamos marcado. El incremento salarial pactado (IPC previsto + 1,5 % para cada uno de los años de vigencia y con cláusula de revisión salarial plena) es una conquista importante que permite redistribuir entre los trabajadores del sector una parte, aún reducida, de los inmensos beneficios que las empresas constructoras han ido acumulando en los últimos años. La reducción de jornada (ocho horas a partir del 1 de enero de 2009) prosigue el lento pero inexorable camino hacia las 35 horas semanales. La definición de los itinerarios formativos en materia de prevención de riesgos laborales y la introducción de la acreditación de esa formación a través de la Tarjeta Profesional de la Construcción cumplen con dos de los preceptos encomendados por la Ley a la negociación colectiva.

La consecución de una remuneración mínima bruta anual (que se establece para la categoría del peón en 13.500 euros anuales, actualizable cada año con respecto al IPC real y al incremento salarial pactado) era una reivindicación

sindical ya planteada en el anterior convenio, y que va a contribuir a homogeneizar las condiciones salariales en el sector.

Otro aspecto fundamental en este convenio, y por el que hemos luchado mucho desde FECOMA-CCOO, ha sido incrementar las indemnizaciones por finalización de los contratos temporales, incluido el de fijo de obra, al 7 % (lo que supone 26 días de trabajo por año). Con ello, buscamos penalizar económicamente la contratación temporal y avanzar en la contratación indefinida.

Junto a estas conquistas, merece la pena enumerar otras que también vienen a mejorar las condiciones de trabajo en el sector: la prohibición del prorrateo de las gratificaciones extraordinarias y de las indemnizaciones; el establecimiento de un complemento salarial por Incapacidad Temporal; la ampliación de los permisos y licencias a los trabajadores extracomunitarios y comunitarios en determinadas situaciones. Y por último, pero no por ello menos importante, la sustitución del capítulo de seguridad e higiene en el trabajo de la antigua Ordenanza por un nuevo texto.

Creemos que este conjunto de medidas nos dotan de las suficientes herramientas para poder desarrollar nuestra acción sindical en la línea de seguir avanzando hacia más empleo estable de calidad y con derechos, por encima de coyunturas económicas. Ese es el reto que tiene marcado nuestra Federación y en el que estamos trabajando día a día para ser más eficaces en la defensa de los derechos de los trabajadores y trabajadoras.

**María Jesús Paredes Gil**  
**José María Martínez López**

El sector bancario español  
en el siglo XXI



*Las lavanderas*, Francisco de Goya

---

«El entorno de las entidades financieras fue cambiando a velocidad de vértigo. Junto a factores cíclicos (evolución de la actividad económica, fragilidad financiera, aumento del endeudamiento de las familias y empresas) se superpusieron transformaciones estructurales (liberación o desregulación financiera, internacionalización y globalización de los mercados, desintermediación financiera e implantación de nuevas tecnologías) que alteraron el negocio bancario».

## INTRODUCCIÓN

**L**OS diferentes sistemas financieros nacionales, cualquiera que sea la configuración de estructura, responden a la necesidad de reducir los costes de transacción inherentes al funcionamiento de la economía, consiguiendo, en función de su desarrollo, una adecuada canalización de los flujos de ahorro e inversión, tanto en la dimensión interna como en la internacional. Por lo tanto, los sistemas financieros representan una faceta significativa de la política pública y la «calidad» del sistema financiero de un país resulta importante. Esta convicción se refleja a través del hecho de que los representantes políticos se preocupen por mejorar los sistemas financieros sobre los que tienen una cierta responsabilidad (Schmidt y Hryckiewicz, 2006). En la Unión Europea, se han puesto en marcha recientemente casi todos los componentes del denominado Plan de Acción para los Servicios Financieros. Organismos internacionales como el Banco Mundial, el BERD (Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo) y el FMI (Fondo Monetario Internacional) intentan ayudar a mejorar los sistemas financieros de los países pertenecientes a su ámbito de influencia.

En los últimos años, el sistema financiero español ha experimentado un rápido desarrollo, una creciente sofisticación y un intenso proceso de internacionalización, aunque limitado fundamentalmente a los dos grandes bancos, dentro de un contexto con aumentos notables de la actividad financiera y bancaria internacional, impulsado por los avances tecnológicos y los importantes desarrollos institucionales y regulatorios que han contribuido a la creación de sistemas financieros de dimensión transnacional y sistemas de pagos más eficientes y abiertos. Asimismo, desde el punto de vista de la demanda, el panorama financiero español ha estado influenciado directamente por el periodo de bonanza económica del país, y ello ha repercutido igualmente en la estructura de la oferta. Luego, ante este panorama tan destacado, surgen las lógicas dudas de en qué medida esta situación será sostenible en el futuro.

## EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL: PRESENTE Y FUTURO

Si el concepto general de financiación es amplio, también lo es el de sistema financiero. Éste engloba dentro de sí las distintas formas en las que se toman las decisiones financieras, cómo se pueden tomar y llevar a cabo, así como la manera en que se diseñan y se establecen las relaciones financieras. La descripción del sistema financiero de un país o de una determinada región queda implícita en las respuestas a las preguntas referentes a qué posibilidades tienen a su disposición, o usan, los agentes económicos de dicho país o región para acumular riquezas y transferir la renta hacia el futuro, financiar proyectos de inversión y gestionar el riesgo. Así, los puntos de partida son las decisiones y actividades financieras de las familias y empresas no financieras.

El origen del gran cambio que ha experimentado el sector bancario español lo podemos situar en los acontecimientos que llevaron a la ruptura del «status quo» bancario (Gual y Vives, 1991). Entre los principales acontecimientos sucedidos podemos destacar las fusiones realizadas, los intentos de fusiones y absorciones, incluso de forma hostil, el proceso de integración del mercado financiero europeo, la agresividad comercial, por ejemplo las «supercuentas», etc.

### **Liberalización financiera**

El proceso de reforma de las entidades financieras se fundamentó en el principio de liberalización aplicado a mediados de 1977 con la introducción de mayores grados de libertad y potenciación de los mecanismos de mercado. Con la publicación del Real Decreto 2290/77, se amplió notablemente la libertad operativa de las Cajas de Ahorros, equiparándolas con la Banca privada, y se les abrió la posibilidad de competir con ésta en el descuento de efectos y en las operaciones de comercio exterior. Ello supuso el inicio de un proceso de penetración en el mercado de empresas y de ampliación de sus productos y servicios, que se han traducido en un aumento de cuota de mercado.

En los años siguientes se aceleró el proceso de equiparación de las Cajas de Ahorros con la Banca Privada, enmarcado dentro de la liberalización del sistema financiero, habida cuenta que después de la Orden de 20 de diciembre de 1979 que permitía a las Cajas abrir oficinas dentro del territorio de su Comunidad Autónoma (fuera de este territorio, solamente las Cajas con más de 50.000 millones de pesetas podían establecer un número muy limitado de oficinas en las

plazas de Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia y Zaragoza), el Real Decreto 1582/1988, de 29 de diciembre, permite la libre expansión de las Cajas de Ahorros por el territorio nacional. Para el establecimiento de oficinas en el extranjero, tanto operativas como de representación, se requería la autorización del Banco de España.

La menor presión legislativa del Estado sobre las actividades de las entidades financieras supuso una libertad progresiva de precios, estableciéndose por O.M. de 3 de marzo de 1987 la liberalización de los tipos de interés y comisiones bancarias

La desregulación de la actividad bancaria tuvo su impulso en la necesaria adaptación a las Directivas Europeas y creó un nuevo marco para la actuación de las entidades de crédito (Freixas, 1996). Dicho marco estimuló una mayor competencia en el mercado bancario español, mejorando la eficiencia en las entidades y alterando sus estrategias. Durante el quinquenio 1989-1994 las entidades libraron una encarnizada batalla por la captación de recursos y, ulteriormente, por la captación de activo. Se puede fijar como fecha de inicio del nuevo marco competitivo, noviembre de 1989, momento en que se desencadena la llamada «guerra de las supercuentas», pasándose de un comportamiento de colusión o de tipo oligopolístico a uno de competencia estratégica. No obstante, la realidad fue más diversa y compleja. La competencia se incrementó, pero únicamente para determinados activos y pasivos. Simultáneamente, la pérdida de márgenes en determinados productos llevó a buscar mayores ganancias sobre todo en forma de comisiones en otros productos en los que la competencia era más reducida, creando un nuevo marco de estrategias.

El entorno de las entidades financieras fue cambiando a una velocidad de vértigo (Bengoechea, Arriaga y Pizarro, 1992). Junto a factores cíclicos (evolución de la actividad económica, fragilidad financiera, aumento del endeudamiento de familias y empresas) se superpusieron transformaciones estructurales (liberación o desregulación financiera, internacionalización y globalización de los mercados, desintermediación financiera e implantación de nuevas tecnologías) que alteraron el negocio bancario. Las tendencias del nuevo entorno bancario y su comparación con el del pasado se han sintetizado (Castelló, 1996) en las siguientes:

### Evolución del entorno financiero

<i>Pasado</i>	<i>Presente</i>
Estático	Dinámico
Rigidez	Flexibilidad
Oferta escasa e indiferenciada	Oferta amplia y segmentada
Innovación desatendida	Innovación necesaria
Competencia limitada	Competencia elevada
Óptica de producción (producto-cliente)	Óptica de marketing (cliente-producto)

*Fuente:* Castelló (1996)

Por lo tanto, es obligado preguntarnos ¿en qué situación se encuentra nuestro sector financiero tras experimentar estas profundas convulsiones? ¿cómo serán los próximos años?

### Clasificación de las entidades de depósito

Con la excepción de la red postal pública, operan en España numerosas instituciones privadas. Estas se dividen entre bancos propiamente dichos, cajas de ahorro (social fundacional) e instituciones cooperativas (cuadro 1).

CUADRO 1. *Total activo de crédito*  
31-12-2006

	<i>Número Entidades</i>	<i>Activos Millones €</i>
<b>BANCA EN ESPAÑA</b>	<b>110</b>	<b>1.322.929</b>
Bancos	73	1.134.671
Sucursales entidades crédito extranjeras extracomunitarias	8	4.995
Sucursales de entidades de crédito extranjeras comunitarias	29	183.263
<b>CAJAS</b>	<b>47</b>	<b>996.700</b>
<b>COOPERATIVAS DE CRÉDITO</b>	<b>83</b>	<b>96.208</b>
Cajas Rurales	77	75.942
Cajas Populares y Profesionales	6	20.266

*Fuente:* AEB, Anuarios Estadísticos CECA y UNACC 2006

## Fusiones

Desde hace muchos años la banca española ha sido protagonista de los movimientos corporativos que conocemos por fusiones y adquisiciones. Entre las más conocidas podemos recordar

<i>Absorbente</i>	<i>Absorbido</i>	<i>Año</i>
Central	Crédito Navarro	1972
Hispano Americano	Mercantil e Industrial	1977
Central	Ibérico	1978
Español de Crédito	Coca	1978
Exterior de España	Rural y Mediterráneo	1981
Bilbao	Vizcaya	1988
Central	Hispano Americano	1991
Santander	Central Hispano Americano	1999
BBV	Argentaria	2000
Barclays Bank	Zaragozano	2003
Sabadell	Asturias	2003
Sabadell	Atlántico	2004
Santander	Abbey National	2005

En el caso de los sectores bancarios, las fusiones y adquisiciones han sido impulsadas por cambios en la normativa que regula la actividad bancaria. También, suelen responder a la necesidad de diversificar y abrir nuevos mercados cuando la competencia y la saturación en los mercados locales, regionales y nacionales llevan a los directivos de las entidades a decidir entrar en nuevos mercados (Carbó y Rodríguez, 2007). Desde 2006, el sector bancario español está dando claras señales de que los principales movimientos corporativos se realizarán fuera de las fronteras españolas. Todo indica que los movimientos realizados hasta el momento parecen augurar que no se trata sólo de un conjunto aislado de movimientos de consolidación, sino de una toma de posiciones importante de cara al futuro más próximo.

Las fusiones y adquisiciones transfronterizas en Europa han sido consideradas a menudo como el indicador más claro de consolidación e integración financiera. Así lo ha dejado ver la Comisión Europea, tanto en el Plan de Acción de los Servicios Financieros desarrollado entre 1999 y 2005 como en el Libro Blanco de los Servicios Financieros que marca la agenda reguladora hasta 2010. Una vez puestas sobre la mesa las disposiciones legales necesarias para preservar el control y la supervisión de los movimientos transfronterizos —incluidos los conglomerados financieros— la barrera de entrada más criticada y aún vigen-

te es la resistencia política de los gobiernos nacionales a que sus grandes entidades, o «campeones nacionales», puedan verse adquiridas por entidades foráneas. Es en esta barrera de tipo político, donde la Comisión europea está precisamente poniendo el énfasis para evitar injerencias.

### Situación actual

Como podemos observar en el cuadro 2, a lo largo de estos últimos 6 años el peso relativo de la banca, medido por el volumen de activos en España, ha ido retrocediendo. Las cajas de ahorro son las que fundamentalmente se han beneficiado de esa cuota de mercado. Ahora bien, se imponen tres importantes precisiones: (1) cuando el peso relativo lo medimos no por balance sino por resultados el panorama cambia; (2) el menor peso relativo de la banca se corresponde con los bancos españoles, o los extranjeros constituidos en S.A. en España, no así los bancos extranjeros que han optado por funcionar en España con el rango de sucursal de una entidad de la Unión Europea y (3) los dos grandes bancos se han convertido en entidades multinacionales, perdiendo sentido el mirar exclusivamente su balance en España.

CUADRO 2: (1) *Activos de las entidades de depósito en España (millones de euros)*  
(2) *Variación de activos*  
(3) *Variación de los resultados antes de impuestos, con exclusión de las sucursales de Bancos Comunitarios*

	2006			2000		
	<i>Variación</i>	<i>Variación</i>	<i>Peso</i>	<i>Total</i>	<i>Peso</i>	<i>Total</i>
	<i>Rdo. a imp</i>	<i>activo</i>		<i>activo</i>		<i>activo</i>
	<i>2006/2000</i>	<i>2006/2000</i>	<i>2006</i>	<i>2006</i>	<i>2000</i>	<i>2000</i>
<i>Bancos</i>	113,13%	85,80%	45,76%	1.134.671	55,42%	610.700
<i>Extracomun</i>	-23,08%	-4,24%	0,20%	4.995	0,47%	5.216
<i>Comunitario</i>		361,72%	7,39%	183.263	3,60%	39.691
<b>BANCA</b>	<b>112,79%</b>	<b>101,79%</b>	<b>53,36%</b>	<b>1.322.929</b>	<b>59,50%</b>	<b>655.607</b>
<b>CAJAS</b>	<b>116,10%</b>	<b>160,24%</b>	<b>42,76%</b>	<b>1.060.273</b>	<b>36,97%</b>	<b>407.418</b>
<i>Cajas Rurales</i>	96,17%	152,55%	3,06%	75.941	2,73%	30.070
<i>Cajas Populares</i>	37,77%	130,49%	0,82%	20.265	0,80%	8.792
<b>COOP. CTO.</b>	<b>78,30%</b>	<b>147,56%</b>	<b>3,88%</b>	<b>96.206</b>	<b>3,53%</b>	<b>38.862</b>
<b>ENT. DPTO.</b>	<b>112,52%</b>	<b>125,01%</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.479.408</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.101.887</b>

Fuente: AEB-CECA-UNACC: Anuarios Estadísticos

El sector bancario español  
en el siglo XXI

CUADRO 3. *Importancia relativa (porcentaje de participación) de las Entidades de Depósito en España, con exclusión de las sucursales de Bancos Comunitarios*

	2006				2000			
	Resultad. %	Activo %	Emplead. %	Oficinas %	Resultad. %	Activo %	Emplead. %	Oficinas %
Bancos	54,75	49,42	42,69	33,93	54,60	57,49	50,30	40,61
Extracomun	0,05	0,22	0,16	0,03	0,13	0,49	0,24	0,04
	<b>54,81</b>	<b>49,63</b>	<b>42,85</b>	<b>33,96</b>	<b>54,74</b>	<b>57,99</b>	<b>50,54</b>	<b>40,65</b>
Comunitario								
<b>BANCA</b>	<b>54,81</b>	<b>49,63</b>	<b>42,85</b>	<b>33,96</b>	<b>54,74</b>	<b>57,99</b>	<b>50,54</b>	<b>40,65</b>
<b>CAJAS</b>	<b>41,28</b>	<b>46,18</b>	<b>49,45</b>	<b>54,78</b>	<b>40,60</b>	<b>38,36</b>	<b>43,37</b>	<b>49,27</b>
Caj Rurales	2,99	3,31	6,64	10,29	3,23	2,83	5,18	9,29
Caj Popul	0,92	0,88	1,06	0,97	1,43	0,83	0,92	0,78
<b>COOP CTO</b>	<b>3,91</b>	<b>4,19</b>	<b>7,70</b>	<b>11,26</b>	<b>4,66</b>	<b>3,66</b>	<b>6,09</b>	<b>10,08</b>
<b>ENT DPTO</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: AEB-CECA-UNACC: Anuarios Estadísticos y elaboración propia

CUADRO 4. *Importancia en términos absolutos de las Entidades de Depósito en España, con exclusión de las sucursales de Bancos Comunitarios.*

	2006				2000			
	Resultad.	Activo	Emplead.	Oficinas	Resultad.	Activo	Emplead.	Oficinas
Bancos	11.556	1.134.671	107.165	14.531	5.422	610.700	119.458	15.903
Extracomun	10	4.995	397	11	13	5.216	569	16
	<b>11.567</b>	<b>1.139.666</b>	<b>107.562</b>	<b>14.542</b>	<b>5.436</b>	<b>615.916</b>	<b>120.027</b>	<b>15.919</b>
Comunitario								
<b>BANCA</b>	<b>11.567</b>	<b>1.139.666</b>	<b>107.562</b>	<b>14.542</b>	<b>5.436</b>	<b>615.916</b>	<b>120.027</b>	<b>15.919</b>
<b>CAJAS</b>	<b>8.713</b>	<b>1.060.273</b>	<b>124.139</b>	<b>23.457</b>	<b>4.032</b>	<b>407.418</b>	<b>102.989</b>	<b>19.297</b>
Caj Rurales	630	75.941	16.670	4.406	321	30.070	12.291	3.640
Caj Popul	195	20.265	2.664	416	142	8.792	2.175	307
<b>COOP CTO</b>	<b>825</b>	<b>96.206</b>	<b>19.334</b>	<b>4.822</b>	<b>463</b>	<b>38.862</b>	<b>14.466</b>	<b>3.947</b>
<b>ENT DPTO</b>	<b>21.105</b>	<b>2.296.145</b>	<b>251.035</b>	<b>42.821</b>	<b>9.931</b>	<b>1.062.196</b>	<b>237.482</b>	<b>39.163</b>

Fuente: AEB-CECA-UNACC: Anuarios Estadísticos y elaboración propia

El resultado es antes de impuestos. Balance y resultados en millones de euros

Como acabamos de señalar, para establecer un juicio sobre la evolución de la importancia relativa de las distintas entidades, nos podemos fijar en varios parámetros. Al centrar la mirada en los Activos pareciera que las cajas en los próximos diez años alcanzarán a la banca, pero si también nos fijamos en los Resultados (cuadros 2, 3 y 4) llegamos a la conclusión de que esta aproximación no es tan segura ni tan rápida. El enorme crecimiento de la actividad de cajas y cooperativas de crédito, sin que vaya acompañado de un aumento similar de los resultados, plantea la duda sobre su sostenibilidad y sus límites.

CUADRO 5. *Resultado Antes de Impuestos de las Entidades de Depósito en España, con exclusión de las sucursales de Bancos Comunitarios (millones de euros)*

	2006			2000	
	Variación 2006/2000	Peso 2006	Rdo A Imp 2006	Peso 2000	Rdo A Imp 2000
<i>Bancos</i>	113,13%	54,75%	11.556	54,60%	5.422
<i>Extracomun</i>	-23,08%	0,05%	10	0,13%	13
<b>BANCA</b>	<b>112,79%</b>	<b>54,81%</b>	<b>11.567</b>	<b>54,74%</b>	<b>5.436</b>
<b>CAJAS</b>	<b>116,10%</b>	<b>41,28%</b>	<b>8.713</b>	<b>40,60%</b>	<b>4.032</b>
<i>Caj Rurales</i>	96,17%	2,99%	630	3,23%	321
<i>Caj Popul</i>	37,77%	0,92%	195	1,43%	142
<b>COOP CTO</b>	<b>78,30%</b>	<b>3,91%</b>	<b>825</b>	<b>4,66%</b>	<b>463</b>
<b>ENT DPTO</b>	<b>112,52%</b>	<b>100,00%</b>	<b>21.105</b>	<b>100,00%</b>	<b>9.931</b>

Fuente: AEB-CECA-UNACC: Anuarios Estadísticos

Los cuadros 3 y 4 no dejan dudas sobre la diferente trayectoria seguida por cada uno de los tipos de entidades de depósito. La banca apostando por rentabilidad y las cajas y cooperativas de crédito por tamaño, posiblemente como etapa obligatoria a recorrer para conseguir economías de escala.

De acuerdo con lo citado, los dos grandes bancos se han convertido en entidades multinacionales, perdiendo sentido el mirar exclusivamente su balance en España. Los cuadros n 6 y 7 nos dan una idea de la importancia que tiene el grupo para estas entidades.

CUADRO 6. *Resultados obtenidos por la casa matriz.*  
En porcentaje sobre los resultados atribuidos al Grupo (para 2007  
los datos son a junio)

	2007	2006	2005	2004	2003
BBVA	0,85	0,52	0,50	0,57	0,56
Santander	0,40	0,43	0,42	0,59	0,65
La Caixa	2,35	0,59	0,61	0,58	0,56
Caja Madrid	0,88	0,78	0,78	0,84	0,94
Popular	0,71	0,67	0,69	0,51	0,60
Banca en España (matrices)	0,78	0,70	0,62		
Cajas Ahorros Confederadas	1,23	0,76	0,80		

CUADRO 7. *Resultados atribuidos al grupo*  
En millones de euros (para 2007 los datos son a junio)

	2007	2006	2005	2004	2003
BBVA	3.373	4.735	3.806	2.801	2.610
Santander	4.458	7.595	6.220	3.135	2.226
La Caixa	1.228	3.025	1.495	1.020	840
Caja Madrid	1.073	1.032	841	635	540
Popular	612	1.026	877	800	714
Agregado Grupos Bancarios	9.837	15.729	12.322		
Cajas de Ahorros (Grupo)	5.317	9.399	6.366		

Fuente: AEB y CECA

## Los retos del futuro

El futuro de la banca comercial estará marcado por una serie de factores ya conocidos y sin embargo críticos:

### Planteamiento comercial

- En un entorno de mayor información-formación financiera, y con una competencia cada vez más agresiva, la retención del cliente por parte de las entidades financieras es harto difícil.
- Esto contrasta profundamente con la relación banco-cliente que existía en origen, basada en la posición de fuerza del primero. Para lograr el éxito,

la actividad tiene que volcarse directamente en este cliente, ofreciendo un producto/servicio integral a su medida.

- Esto implica 3 pilares complejos (Primo y Chamorro, 2006): por un lado, cambiar la raíz de la relación banco-cliente básicamente desde el lado de las entidades (asunción del concepto cliente como primordial), por otro, el conocimiento profundo del perfil del cliente, y finalmente, la capacidad de asumir una oferta integral adaptada, única forma de retención y vinculación actual el cliente.
- En este punto aparece la importancia de la segmentación. En general se considera que en banca se ha asimilado ya este tema y que todas las entidades hacen algo al respecto aunque no todo lo que se podría: se tiene mucha información del cliente pero no se explota lo suficiente. Se reconoce que los intentos de segmentación avanzada en las entidades no es el presente, será el futuro, y que hasta ahora la tecnología ha sido el objetivo frente a una estrategia comercial.
- De cara al futuro próximo, los segmentos de interés para la banca comercial, que serán objeto de productos específicos, son: PYMES, Profesionales liberales, Jóvenes, Tercera edad, Inmigrantes, Extranjeros residentes.
- Todo ello se acompaña de la necesidad de «transparencia» por parte de las entidades, de forma que el cliente no sienta «que le están colocando productos con letra pequeña», y sí que su consumo se corresponde con una demanda real de productos de su interés y necesidad.

### **Mejorar la eficiencia**

El entorno descrito hace que los márgenes con los que se opera sean cada vez más ajustados. La entidad que logre reducir sus costes al máximo, a la vez que mejora su productividad, será la que tenga éxito en el mercado.

Hablando de eficiencia, aparecen 2 conceptos de la misma:

- Eficiencia medida en términos matemáticos: En este sentido, la banca española puede decirse que es bastante eficiente, desde el lado del control de sus costes.

- Eficiencia global: Si hablamos de esta acepción, en línea con el concepto de foco en el cliente y midiendo el éxito de la estrategia comercial, la banca española aún tienen una asignatura pendiente.

En ello influye la falta de sistematización en el trabajo de la banca española. En sistemática de trabajo habría dos cuestiones: bases de datos de los clientes, bastante «trabajadas» ya con las nuevas tecnologías, y comercialización a nivel oficina, cuyos protocolos y sistemáticas aún no están dominados (se tiene la percepción de que se siguen «colocando productos» por presión de objetivos, o imitación de la competencia, y no por necesidad y adecuación a segmentos).

- Igualmente, en este sentido, aparece el tema de la formación: se considera un aspecto fundamental para las entidades financieras, tanto técnica (de productos y servicios; de normativa y legislación), como de métodos de venta (atención al cliente, negociación, cómo gestionar el teléfono, cómo obtener información del cliente), y de habilidades (habilidades directivas, de relación con las personas, comunicación, relación con clientes, orientación al mercado).

Parece que existe cierto cansancio en relación a la formación más tradicional que ha sido en su mayoría técnica, y se aboga por la formación más de habilidades: potenciación de empatía, saber escuchar, organizar el tiempo, ... También se entiende la formación como herramienta a la hora de la gestión del cambio conceptual que ha de dar la banca hacia el foco del cliente.

- Por otro lado, habría que hablar del elemento innovación dentro del concepto de eficiencia global: en realidad se considera que hay una adaptación más o menos rápida a las nuevas necesidades que van surgiendo y en muchos casos, simple imitación de lo que está haciendo la competencia (sobre todo en productos.).

### **Multicanalidad: el eterno debate**

Teniendo en cuenta los cambios que se están produciendo en los consumidores, el cliente del futuro estará dispuesto a comprar productos financieros a través de cualquier canal a su disposición, y el reto será contar con sistemas tecnológicos que den respuesta ágil y eficaz a sus requerimientos.

Si hablamos de canales tradicionales, aparece el tema de los procesos desproporcionados de expansión de la red de oficinas que está viviendo la banca en los últimos años, tanto Cajas de Ahorro, como Bancos, que han vuelto a la senda de ampliación de la Red.

Aparece la disyuntiva de por qué tipo de oficina apostar. Se critica el hecho de que parece que en el sector nadie se ocupa de la racionalización de la red, junto a la «obsesión por la expansión, se comenta que la expansión se hace a *golpe de intuición*».

Se cree que en el futuro esta expansión no va a poder mantenerse y que se darán procesos de concentración, y de cierre de oficinas pasando sus carteras a otras cercanas.

A pesar de ello, la oficina es, y seguirá siendo, el principal lugar de relación con el cliente. Empezará a perder peso relativo en relación a otros canales remotos, pero seguirá teniendo una importancia básica desde el punto de vista de la contratación.

La importancia de la oficina, según los entrevistados se da porque: es el elemento que vincula productos/servicios intangibles con algo tangible a través de la relación «cara a cara» con el gestor, y por la cultura financiera española, en la que se prefiere la cercanía para este tipo de gestiones por seguridad y confianza. Además, la oficina ofrece una buena oportunidad de relación con el cliente, que posibilita la venta cruzada de productos.

Lo que parece que se deberá cambiar es el concepto de oficina: de un enfoque fundamentalmente transaccional que es el que se tiene ahora a un concepto más de contratación.

### **Configuración futura del mapa financiero español**

A nivel europeo se visualiza un futuro con sólo unas pocas entidades grandes, fruto de fusiones y adquisiciones, dentro de una lógica de concentración a medio y largo plazo.

Las Cajas de Ahorro seguirán teniendo un papel importante siendo líderes en sus zonas de influencia, posiblemente concentrándose por zonas. Los Bancos

más grandes podrán internacionalizarse hacia Portugal y Latinoamérica principalmente, y no se prevé que entidades extranjeras entren con peso dado el nivel de la banca española actual que hace de barrera de entrada.

Atendiendo al caso específico de las entidades especializadas en créditos de consumo rápidos, actualmente tan en auge, no se prevé que sigan teniendo el actual protagonismo, ya que el consumidor buscará entidades integrales y la banca universal interiorizará estos productos en similares condiciones.

## BIBLIOGRAFÍA

- BENGOECHEA, J., ARRIAGA, M. y PIZARRO, J. (1992): *La banca y el cambio*, Fundación BBV, Bilbao.
- CARBÓ VALVERDE, S. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (2007): «Fusiones bancarias en Europa: ¿una nueva oleada?», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 198, págs. 95100.
- CASTELLÓ MUÑOZ, E. (1996): *Dirección y organización de entidades financieras*, ESIC Editorial, Madrid
- FREIXAS DARGALLO, X. (1996): *Los límites de la competencia en la banca española*, Fundación BBV, Bilbao
- GUAL, J. (1992): *La competencia en el sector bancario español*, Fundación BBV, Bilbao
- GUAL, J. (1994): *La racionalización del sector bancario en España*, Fundación BBV, Bilbao
- GUAL, J. y VIVES, X. (1991): *Ensayos sobre el sector bancario español*, FEDEA, Madrid
- PRIMO, D. y CHAMARRO, A. (2006): «Tendencias sector financiero», *Anuario Revista Dinero*.
- SCHMIDT, R. H. y HRYCKIEWICZ, A. (2006): «Sistemas financieros: importancia, diferencias y convergencia», *Papeles de Economía Española*, núm. 110.



**Jean-François Renucci**

El diálogo social y los Comités  
de Empresa Europeos (CEE) frente a las  
reestructuraciones



*El afilador.* Francisco de Goya

---

Las empresas y sus empleados deben hacer frente a dos tipos de desafíos, que requieren un diálogo social reforzado tanto en el plano europeo como en el nacional (...) El papel de los comités europeos debe reforzarse para favorecer así una mejor previsión de los cambios. La mayoría de los CEE trabaja para mejorar su funcionamiento y la discusión voluntaria de los convenios internacionales. Desde este punto de vista es positivo, porque constituye una fuente de garantía social para los trabajadores, especialmente en lo que afecta a la igualdad de trato de los mismos a escala internacional.

**A** pesar de que tenemos muchos instrumentos a nuestra disposición, es interesante hacer ver las dificultades que ha de superar el diálogo social en las reestructuraciones y es importante contemplar sus aspectos en conjunto. En 10 o 30 años la estructura de los puestos de trabajo ha cambiado mucho en Europa, sobre todo en el terreno industrial, donde se han destruido muchos puestos de trabajo a consecuencia de varias reestructuraciones sucesivas. Esto nos demuestra, por mucho que se sepa, que estamos inmersos en un movimiento permanente de reestructuración que afecta particularmente al campo de la industria.

Las reestructuraciones tienen consecuencias negativas sobre el empleo a corto plazo (pérdidas de puestos de trabajo, impacto territorial, impacto sectorial) pero también las tienen positivas a plazo medio (competitividad, productividad, crecimiento). No se trata de un fenómeno transitorio, sino de un cambio cultural del tipo de la «revolución de los servicios».

En el ámbito europeo existen diversos niveles de discusión para tratar en su totalidad las cuestiones que deben abordar los interlocutores sociales. Algunas de ellas son tratadas a nivel tripartito, agrupando en torno a la misma mesa a empresarios, asalariados y Comisión Europea. Puede tratarse de diálogo macroeconómico, de diálogo sobre la formación e incluso sobre el empleo. También existe en el ámbito europeo un diálogo bipartito, que puede tomar varias formas.

#### LAS MULTINACIONALES ANTE LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES (*M&A, MERGERS Y ACQUISITIONS*)

En estos últimos cinco años ha disminuido el número de empresas y han aumentado las reestructuraciones. Así pues, existe un movimiento de aumento del tamaño de las empresas por la diversificación de compras, de adquisiciones, que hacen que estas empresas cada vez tengan mayor tamaño a escala

europea y que cada vez cuenten con un mayor número de trabajadores. Cuando se habla de reestructuración de estas empresas de talla europea o mundial se trata, evidentemente, de reestructuraciones transnacionales. El esquema tradicional, según el cual el 20% de las empresas tiene contratado al 80% de los trabajadores, se cumple totalmente en Europa. Con este dato queda claro el contexto al que deben enfrentarse las organizaciones sindicales cuando se trata de reestructuraciones permanentes.

## EL CONTEXTO

El modelo económico y social europeo está sometido a un proceso de cambio permanente. La Federación Europea de las Industrias de la Química, la Energía y la Minería (EMCEF) opina que se impone una nueva dinámica social y política.

El modelo social alemán es el único que suele integrar en la administración de la empresa a los representantes de los trabajadores que están asociados a la definición de las estrategias. Es prácticamente el único país de Europa donde sucede así. Dicho de otra forma, en los otros 26 países europeos el diálogo social no alcanza ese nivel de discusión. Considero, en consecuencia, que hablar de la responsabilidad social de las empresas supone abordar cuestiones económicas, industriales, medioambientales y sociales.

Esto significa que las cuestiones sociales tienen tanto derecho a ser tenidas en cuenta como las cuestiones económicas y medioambientales. No se trata de limitarse a discutir cuestiones de la empresa, hay que establecer un diálogo auténtico sobre todos los problemas que plantea a los trabajadores el futuro de su empresa y el futuro de cada uno de ellos en el marco de las reestructuraciones sucesivas que, en el ámbito industrial que contemplamos, son permanentes.

Por este motivo creo que el diálogo social y la cuestión de los convenios transnacionales están estrechamente vinculados, sobre todo cuando se habla de reestructuración empresarial.

## LOS COMITÉS DE EMPRESA EUROPEOS, EXPERIENCIAS Y CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS

Cuando se habla de reestructuraciones, mantenemos con los empresarios otro nivel de discusión importante. Se trata, por supuesto, de utilizar el último

instrumento del que disponemos a escala europea: los Comités de Empresa Europeos.

En estos momentos, hay 2.204 empresas a las que afecta la Directiva sobre los Comités de Empresa Europeos (CEE). Pero, de hecho, sólo en 772 de ellas se ha establecido este instrumento, que entra en el marco de obligado cumplimiento al aplicar la legislación europea y no en el otro, facultativo, de los acuerdos voluntarios. Por tanto, hay 1.432 empresas transnacionales europeas en las que no existe un CEE. Con esto, hablar de los instrumentos legislativos puestos a disposición del dialogo social es, sin duda, necesario, pero, además, sería preciso que éstos se aplicaran, lo que no sucede hoy por hoy. Por lo que respecta a la Federación de las Industrias de la Química, la Energía y la Minería, hay 430 empresas que se deberían beneficiar de un comité de empresa europeo, pero, de hecho, sólo 182 cuentan con él.

Existe así una laguna en el diálogo social europeo y una falta de responsabilidad social de las empresas implicadas, cuyo perímetro es transnacional, que ni siquiera aplican el Derecho Comunitario en materia de representación de los trabajadores en este asunto.

Por otra parte, cuando se constata la antigüedad de los Comités de Empresa Europeos existentes se advierte que algo menos de la mitad de ellos tiene en torno a los diez años de existencia —sólo hay tres que tienen más de quince años—. Diez años de existencia, a razón de una reunión por año, significa una decena de reuniones. Esto apoya el hecho de que hay que mejorar el diálogo social a este nivel, y ésta es una razón más por la que pedimos una revisión de la Directiva, con objeto de que dé más medios a los Comités Europeos teniendo en cuenta que el sector industrial, en particular, está muy afectado por las reestructuraciones.

Actualmente estamos en una fase de aprendizaje del diálogo social europeo, en la que cada uno debe adquirir información sobre la cultura del otro. No todos tienen la misma cultura y cada uno se apega al diálogo social tal como existe en su país de origen, cuando existe. El problema actual reside en el hecho de que la gestión de las reestructuraciones se hace en caliente, sin ninguna previsión, y creo que está relacionado con este problema de aplicación concreta del diálogo social a escala empresarial.

## EL DIÁLOGO SOCIAL Y LAS REESTRUCTURACIONES

Así pues, el análisis de los cambios sectoriales debe convertirse en elemento clave del diálogo social, a través de:

- Un análisis vertical de los diferentes sectores de actividades industriales (industria, transporte, construcción, agricultura...), a través del estudio de los cambios sectoriales que cabe esperar en las distintas ramificaciones.

Por ejemplo, el ramo del cloro en el sector químico, que es el mayor consumidor de empleos en este campo de actividad, está amenazado por dos motivos: es un gran consumidor de energía y utiliza un producto considerado peligroso, llamado a desaparecer de aquí a unos años. O bien se hace una previsión de lo que puede pasar en materia de investigación, de reconversión del personal y del trabajo en este aspecto del ramo del cloro, o bien se da por hecho que en cinco o diez años se perderán en Europa más de 100.000 puestos de trabajo. ¿Se va a seguir produciendo cloro en Europa? ¿Se va a deslocalizar hacia Asia? ¿Se van a mejorar los dispositivos? ¿Se está en disposición de trabajar a escala europea en la rama del cloro, cómo, con quién, etc.? ¿Cómo prever este cambio inevitable, cómo hacer que los trabajadores estén preparados para él? Planteamos todas estas preguntas, pero todavía no tenemos respuestas puesto que las empresas del ramo no dan, de momento, la menor indicación sobre la estrategia industrial que piensan llevar a cabo en este asunto. Pero si se plantean cuestiones de este tipo en una empresa, si en ella funciona bien el diálogo social, se pueden obtener respuestas. Plantear esas mismas preguntas a escala europea parece mucho más difícil. En consecuencia, es precisamente en cada sector donde hay que proponer este tipo de cuestiones.

- Un análisis horizontal de todo lo referente al sistema impositivo, el mercado del CO<sup>2</sup> e incluso los mecanismos de regulaciones públicas de las tarifas, los intercambios, los stocks, etc; y esta lista, por supuesto, no es exhaustiva.

¿Cómo afectan estos aspectos a los distintos sectores de la actividad en Europa? Por ejemplo, saber que el precio de la electricidad va a seguir aumentando no tiene el mismo impacto en todas las empresas. Las empresas que sean grandes consumidoras de energía tendrán que contemplar en su presupuesto gastos suplementarios y es muy probable que, para equilibrar sus costes, reduzcan el número de los puestos de trabajo con los que cuentan. ¿Se está en disposición de trabajar sobre estos problemas?

Por todas las cuestiones de este tipo reivindicamos, hoy, el derecho a discutir y controlarlas, para poder así contraponer nuestros puntos de vista al de nuestros empresarios.

## LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS EMPRESAS

Las empresas y sus empleados deben hacer frente a dos tipos de desafíos, que requieren un diálogo social reforzado tanto en el plano europeo como en el nacional: las reestructuraciones fisiológicas y las reestructuraciones patológicas.

Las reestructuraciones fisiológicas son las que van unidas a las nuevas tecnologías, a los nuevos mercados, a la evolución de la normativa y de las legislaciones. Cabe tomar como ejemplo a Michelin que anunció, aunque sus resultados eran buenos, la supresión de 7.500 puestos de trabajo. Como sindicalistas, nosotros sabíamos que, pese a todo, esta supresión de puestos de trabajo era inevitable, puesto que no estaba vinculada a los resultados de la empresa sino a la instalación de una máquina que fabricaba los neumáticos sin requerir mano de obra, y que, además, esos neumáticos se podían utilizar durante mucho más tiempo. De lo que se trataba era de saber qué iba a pasar con los trabajadores afectados, porque no se ponía en cuestión que se iban a perder 7.500 puestos de trabajo. Como ciudadanos, evidentemente, no nos oponíamos a esta nueva tecnología —es bueno hacerse con los avances tecnológicos—, pero también había que ocuparse de todos aquellos trabajadores.

Las reestructuraciones patológicas son, por el contrario, las que están asociadas a los costes de producción (como el coste de la energía), a los costes de mano de obra, a las garantías sociales. Las empresas cada vez son más multinacionales, las tentativas de *benchmarking* son cada vez más fuertes, porque es obvio que no se paga el mismo salario en Polonia que en Francia, y que la protección social no es la misma en Holanda que en Italia o España.

La responsabilidad social de las empresas (RSE) está implicada porque, y es una cuestión de pura sensatez, hay que ir llegando progresivamente a dar las mismas garantías sociales, estructuradas de la misma manera, en función de las características específicas de cada país, a todos los trabajadores que trabajen para un mismo grupo.

Ante estos grandes cambios, la EMCEF considera que hay que reforzar el diálogo social con el fin de saber de antemano los cambios que cabe esperar en

todos los sectores. La EMCEF insiste en que es preciso mejorar la gestión anticipada de la evolución de los puestos de trabajo, de los efectivos y de las competencias, puesto que así se favorecerá la definición de programas adaptados de formación profesional y se dará un sentimiento de seguridad a las carreras profesionales. Se trata, ante la amenaza de reestructuraciones, de pasar de una lógica de reacción a una lógica de anticipación con pleno conocimiento de los cambios. Hay que estar, mediante la acción sindical, en una lógica positiva de acción para los trabajadores en vez de en una lógica de reacción, con el fin de intentar así limitar el alcance del estropicio al que deben hacer frente.

La EMCEF considera, por tanto, que la responsabilidad social de las empresas se pone directamente en cuestión. La negociación de convenios transnacionales debe pasar a ser uno de los temas de la negociación colectiva de las reestructuraciones y el vector de un diálogo social reforzado al servicio de la estrategia de Lisboa, especialmente en los nuevos países o los países candidatos, en los que no existe un diálogo social de forma instituida.

## CONCLUSIÓN

Se debe reforzar el diálogo social sectorial tanto a escala europea como nacional. Sólo existen 34 comités sectoriales y, en cambio, existen centenas de ramas profesionales: el diálogo social sectorial no está suficientemente organizado a escala europea, o sólo lo está en muy pocos sectores. El nuestro es uno de los privilegiados, pues tiene cuatro comités sectoriales: química, electricidad, minería y gas. Pero globalmente es muy poco, porque todos los sectores tienen que afrontar, aunque en grados diferentes, las reestructuraciones.

El papel de los Comités Europeos debe reforzarse para favorecer así una mejor previsión de los cambios. La mayoría de los CEE trabaja para mejorar su funcionamiento y la discusión voluntaria de los convenios internacionales. Desde este punto de vista es positivo, porque constituye una fuente de garantía social para los trabajadores, especialmente en lo que afecta a la igualdad de trato de los mismos a escala internacional. Es obvio que no se trata de pagar el mismo salario a todo el mundo, sino de que, al menos, la estructura de los salarios sea la misma para todos los trabajadores de un mismo grupo, en función sobre todo del PIB de cada país. Igualmente, si hubiera una participación de beneficios sería preciso que se diera a todo el grupo. Esto atañe también a la protección social: no es admisible que ciertos trabajadores de un grupo queden sin protec-

ción social. Estos son aspectos que se pueden negociar con las empresas multinacionales.

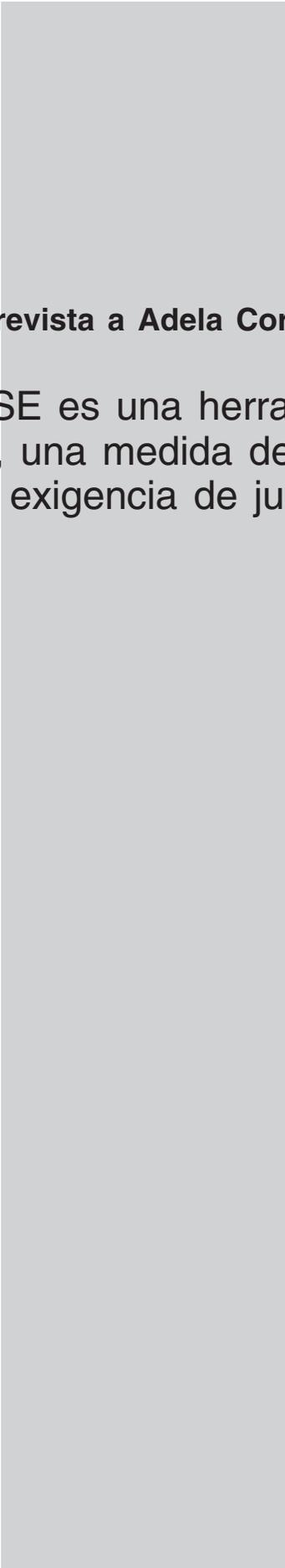
Hay motivos para que las cuestiones sociales se integren con el mismo derecho que las cuestiones económicas e industriales y, desde este punto de vista, el diálogo social debe ser un medio para lograr esas mejoras.

Por tanto, hay que llevar a cabo la negociación colectiva de los convenios internacionales con el fin de garantizar una mejor igualdad de trato entre los trabajadores de un mismo grupo.



# Apuntes





## **Entrevista a Adela Cortina**

«La RSE es una herramienta de gestión, una medida de prudencia y una exigencia de justicia»



## Entrevista a Adela Cortina

Doctora en Filosofía, Adela Cortina es catedrática de Filosofía Jurídica, Moral y Política de la Universidad de Valencia y miembro del Comité Ético del Hospital Clínico de la Universidad de Valencia. Ha sido profesora en la Universidad de Louvain-la-Neuve, en la Vrije Universiteit (Amsterdan), en la Universidad de Notre Dame (USA) y en la Universidad de Cambridge.

Adela Cortina compagina su actividad docente en la Universidad de Valencia con la dirección de la Fundación para la promoción de la Ética de los Negocios y las Organizaciones (ETNOR). También es Vocal de la Comisión Nacional de Reproducción Humana Asistida, Vocal del Consejo Asesor del Ministerio de Sanidad y Consumo, Directora del Programa Interuniversitario de Doctorado, con Mención de Calidad, «Ética y Democracia».

Ha desarrollado y dirigido importantes proyectos de investigación sobre Ética, tanto en España como en América Latina y Europa, en sus aspectos de fundamentación y aplicación a la Educación, la Empresa, las Biotecnologías y la Medicina, y de Filosofía Política.

Como escritora y articulista ha publicado numerosos trabajos, entre otros: *Razón comunicativa y responsabilidad solidaria* (1985); *Crítica y utopía. La escuela de Frankfurt* (1985); *Ética mínima* (1986); *Ética sin moral* (1990); *La moral del camaleón* (1991), *Ética aplicada y democracia radical* (1993) y *La ética de la sociedad civil* (1994). Asimismo, entre sus títulos cabe destacar: *Ética de la empresa* (1994); *El quehacer ético* (1994); *Ciudadanos del mundo* (1997); *Alianza y Contrato* (2001); *Por una ética de consumo: la ciudadanía del consumidor en un mundo global* (2002); *Razón pública y éticas aplicadas* (2003); *Construir confianza* (2003); *Ética de los medios: una apuesta por la ciudadanía audiovisual* (2004) y *Ética de la razón cordial* (2007).

Adela Cortina ha sido ganadora de importantes premios, entre ellos el Premio 2005 «Isabel Ferrer», en atención al trabajo realizado por construir ciudadanía a través de la educación. Premio «Bioética» 2005, concedido por la Academia de Ciencias, Tecnología, Educación y Humanidades de Valencia, y el Premio Internacional de Ensayo Jovellanos 2007 con su obra *Ética de la razón cordial*. En reiteradas ocasiones ha sido miembro del Jurado de los Premios «Príncipe de Asturias» de «Comunicación y Humanidades» y de «Ciencias Sociales».

## **«La publicidad y la transparencia son indispensables para que las empresas se tomen en serio su responsabilidad»**

**Gaceta Sindical—En un mundo cada vez más globalizado, con importantes cambios en los modelos productivos y el incremento del poder financiero y de las empresas multinacionales, ¿hasta qué punto son compa-**

**tibles los principios éticos en los negocios con la competitividad, el beneficio privado o la especulación?**

**Adela Cortina**—Justamente en un mundo globalizado las empresas van a tener que asumir principios éticos, si quieren seguir siendo competitivas, al menos por tres razones. En principio, porque en sociedades cambiantes una empresa necesita saber quién es, por qué valores éticos se orienta, para atravesar la volatilidad de los mercados financieros y hacer frente a la incertidumbre. La solidez y la capacidad de infundir confianza son indispensables para una empresa, si quiere seguir siendo competitiva; teniendo en cuenta que una empresa es competitiva cuando ofrece productos de calidad, con un precio ajustado, y consigue un beneficio suficiente como para permanecer en el mercado generando nuevos clientes.

En segundo lugar, crece la exigencia mundial de tratar con empresas éticas. Las empresas potentes quieren relacionarse cada vez más con empresas serias, que merecen confianza, y por eso tienen en cuenta las certificaciones éticas y los índices de responsabilidad social a la hora de entrar en tratos con otras empresas. Y, por último, los ciudadanos y las organizaciones cívicas van exigiendo poco a poco comportamientos éticos a las empresas, que, si son inteligentes, intentarán generar lo que se ha llamado «capital confianza».

**GS**—**El discurso sobre la ética de las empresas o la responsabilidad social empresarial (RSE) es una de las cuestiones que, sin duda, mayor controversia levanta. No pocos son los que critican estas acciones calificándolas como «operaciones de puro marketing», que sólo persiguen obtener beneficios y aumentar la cuenta de resultados. ¿Qué se debería exigir a las empresas para que, a la vez que buscan mayores beneficios, sean socialmente responsables, mantengan unas relaciones laborales dignas y contribuyan a un desarrollo económico sostenible?**

**AC**—Se les debería exigir que busquen el beneficio a través del ejercicio de la responsabilidad social, porque es la forma más prudente y más justa. Es evidente que una empresa ha de intentar aumentar la cuenta de resultados y obtener el beneficio suficiente para permanecer en el mercado. Si no lo hace, ni podrá crear riqueza ni generará puestos de trabajo. Pero la forma de hacerlo es esencial. El Libro Verde de la Unión Europea propone la RSE para que Europa sea la economía más competitiva, basada en el conocimiento. No se trata de dar a elegir a las empresas entre aumentar la cuenta de resultados o ser éticas, sino

de percatarse de que si atienden y valoran suficientemente a los afectados por ellas (trabajadores, clientes, accionistas, proveedores, competidores, contexto social, medio ambiente) generarán «cómplices» y no «enemigos». Por eso en ocasiones he dicho que, realmente, la RSE es una herramienta de gestión, una medida de prudencia y una exigencia de justicia.

**GS—A veces da la impresión de que el desarrollo de principios éticos en la actividad económica depende de las actitudes individuales caritativas y piadosas de los responsables de las empresas, más que de procesos sociales que implican un conjunto de actores y agentes sociales. ¿Cómo valora esta percepción?**

**AC—**Muchos creen, en efecto, que la ética empresarial consiste en que los responsables de las empresas sean buenas personas y que den limosna de vez en cuando, algo así como en «Plácido», que pongan un pobre a su mesa. Pero la ética de la empresa no tiene nada que ver con esto. La ética de la empresa no se refiere sólo a las personas, sino que debe ser expresiva de la organización en su conjunto; y, por supuesto, no consiste en que la organización dé limosna, sino en articularla de tal forma que trabajadores, accionistas, clientes, proveedores y medio social se beneficien de la acción de la empresa, cada cual según lo que puede esperar legítimamente de ella.

La «ética de la empresa» se refiere al carácter (êthos) de la organización empresarial en su conjunto: a su modo de obrar día a día.

**GS—Desde el ámbito sindical se ha criticado que algunas organizaciones empresariales quieran utilizar la RSE como una forma de sustituir avances y compromisos que se reflejen en normas legales o convencionales (convenios colectivos), impulsando una forma de *soft law* (normas blandas), basada en el principio de voluntariedad y, en algunos casos, adoptadas de forma unilateral. ¿Qué relaciones deben articular el desarrollo de normas legales y de compromisos voluntarios en relación a la ética empresarial?**

**AC—**Las normas legales y los convenios colectivos sobre exigencias básicas de justicia son indispensables en un Estado social y democrático de derecho, como el nuestro. Eso es indiscutible. Pero en sociedades complejas y cambiantes no todo puede recogerse en normas legales o convencionales, y ni siquiera es conveniente que se haga: hace falta flexibilidad, «movimiento de cintura»

para poder responder a los retos reales. Y eso sólo puede hacerse desde una empresa que, consciente de sus valores, intenta responder desde ellos a las nuevas situaciones. La RSE no pretende sustituir a legislaciones y convenios, sino complementar, porque propone someterse voluntariamente a unos procesos de evaluación, en relación con los resultados económicos, sociales y medioambientales, que mejoran la calidad de la actividad empresarial.

**GS—A pesar de la creciente importancia que se da a la ética en los negocios, también han tomado cuerpo valores asociados a la llamada «cultura del pelotazo», relacionados con procesos de urbanización incontrolados y que parecen contar con un cierto respaldo ciudadano, como se ha puesto de manifiesto en las últimas elecciones municipales, en las que algunos ediles imputados en procesos de corrupción han tenido un significativo apoyo en los votos. ¿A qué piensa que obedece esta aceptación ciudadana de comportamientos que deberíamos calificar de poco éticos?**

**AC—**En principio, la aceptación de la «cultura del pelotazo» tiene sus raíces en un dogma de nuestras sociedades: el «cortoplacismo monetario», el afán de conseguir la mayor cantidad de dinero en el menor tiempo y con el menor esfuerzo posibles. La cultura del trabajo bien hecho, el cumplimiento de la palabra, el deseo de ser útil se sustituye por la de la obtención del mayor beneficio monetario en la menor cantidad de tiempo. Y éste es el dogma que aprenden por ósmosis chicos y grandes, porque impregna nuestra cultura, para perjuicio de todos.

Pero en el caso de cuestiones como la urbanización incontrolada las cosas son muy complejas, porque son asuntos de intereses creados. «Si quieres crear afectos –decía el drama clásico-, empieza por crear intereses», y esto ocurre con la construcción, y no sólo con ella. Con la construcción ganan dinero muchos promotores y los ediles que se conchaban con ellos desde los ayuntamientos, y lo ganan a espuestas. Los maletines van y vienen y se posan en el lugar oportuno. Pero también ganan las gentes que ven cómo aumentan los comercios, los puestos de trabajo, la clientela. También ganan los que tenían un terrenito y de pronto pueden obtener un dinero que nunca conseguirían con su trabajo, o los que por fin pueden disfrutar de la segunda vivienda en la que siempre soñaron y nunca pudieron conseguir, cuando otros la tenían sin esfuerzo.

Las cosas no son simples, sino muy complejas, y deberíamos acostumbrarnos a reflexionar sobre ellas en voz alta socialmente.

**GS—¿Qué diría a los empresarios que actúan de modo incoherente, porque destinan parte de sus beneficios a «proyectos solidarios», pero mantienen a sus trabajadores con contratos temporales, precarios, sin formación ni seguridad laboral?**

**AC—**Que su actuación es inmoral. Que apuestan por la cosmética, y no por la ética. Y que los maquillajes se descubren en seguida: lo bueno son las vitaminas, que sí que permiten mejorar la salud y mantenerla a medio y largo plazo.

**GS—¿Cree que la sociedad dispone de mecanismos para dar soluciones comunes a los retos que plantea el fenómeno de la deslocalización de empresas hacia países donde no se respetan los derechos laborales fundamentales, y conseguir promover un modelo de desarrollo que garantice la productividad, competitividad, reparto de riqueza y bienestar social?**

**AC—**Este fenómeno tiene dos dimensiones. En los países en desarrollo a los que la empresa se traslada, aunque no existan medidas legales que obliguen a respetar derechos laborales fundamentales, la empresa sí está obligada moralmente a hacerlo, porque acepta la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948 y los pactos correspondientes, incluidos los de la OIT. Ésta es la idea del Pacto Mundial de las Naciones Unidas: que las empresas asuman su responsabilidad por los derechos humanos, laborales y medioambientales y rechacen las prácticas de corrupción en cualesquiera lugares. No es que no haya obligación ninguna porque no hay obligación legal: hay una indeclinable obligación ética.

Por eso, es necesario arbitrar mecanismos de control, mientras no existan en ese país medidas legales: la empresa ha de controlar desde su departamento de RSE si se respetan los derechos laborales y además ha de contar con la colaboración de alguna organización solidaria que ejerza también ese control y denuncie en caso necesario.

En el país del que la empresa se marcha el poder político, los sindicatos y también organizaciones solidarias han de negociar y acordar las condiciones de la deslocalización, de modo que los trabajadores se incorporen a otras empresas o se retiren en las mejores condiciones.

**GS—Los convenios colectivos, como instrumento esencial para la regulación de las condiciones de trabajo, están introduciendo ciertos compro-**

**misos relacionados con la RSE, como las cláusulas de igualdad y no discriminación, defensa del medio ambiente o conciliación de vida laboral y personal. Sin embargo, el reto al que hoy se enfrenta el movimiento sindical internacional es el de asegurarse de que las empresas respeten los derechos de los trabajadores en cada lugar del planeta frente al poder e influencia de las empresas multinacionales. ¿Cuáles cree que deberían ser los principios de acción y las características de las organizaciones sindicales para conseguir este objetivo?**

**AC**—En tiempos de globalización cobra una enorme fuerza en el nivel internacional el Tercer Sector; es decir, el sector social, en el que se incluyen los sindicatos y las organizaciones solidarias. Creo que unos y otras deben unirse para que su voz se oiga en el ámbito global. ¿En qué sentido? En el de influir en el poder político y económico para que se potencien legislaciones laborales en cada país, y en el de instar a las empresas a sumarse realmente al Pacto Global de Naciones Unidas y a asumir en serio la RSE. Por otra parte, es urgente promover la participación de las organizaciones sindicales y de las organizaciones solidarias más creíble en el control de las evaluaciones de RSE de las empresas. No es tan interesante el modelo de evaluación, de los que existen cientos, sino quiénes controlan el proceso. La publicidad y la transparencia son indispensables para que las empresas se tomen en serio su responsabilidad.

**GS**—**¿Qué papel deberían desempeñar los consumidores, los ciudadanos, a la hora de exigir a las empresas que adopten y cumplan unas normas éticas o de responsabilidad social?**

**AC**—Como intenté mostrar en *Por una ética del consumo* (Taurus, 2002), los consumidores tenemos un enorme poder en la economía, precisamente porque podemos marcar qué se produce y cómo se produce desde nuestra forma de consumir. El hecho de que el consumo se haya convertido en el motor de la economía, da a los ciudadanos tanto poder que algunos han llegado a decir que los consumidores somos la nueva clase universal y la vanguardia de la historia.

Yo no diría tanto, porque los consumidores tenemos mucho más que perder que nuestras cadenas y, desde luego, no tenemos un interés común, sino intereses bien diferentes. Pero deberíamos asumir nuestra condición de ciudadanos, que es la de ser señores, no siervos, y en vez de consumir lo que quiere el productor, cambiar el tercio y obligarle a producir lo que sí queremos consumir

y además a producirlo como nosotros queremos. Las asociaciones de consumidores y los ciudadanos de a pie deberíamos mostrar con hechos y con palabras que queremos que se produzca de forma responsable y ética.

**GS—A pesar de las mejoras significativas conseguidas, el Estado de Bienestar no está exento de críticas. ¿A qué se refiere usted cuando aboga por un Estado de Justicia, frente al Estado de Bienestar, que garantice el derecho a un mínimo decente para cada uno de los ciudadanos?**

**AC—**A mi juicio, el Estado de Bienestar, del que hemos gozado en algunos países de Europa y alguno de América Latina, ha sido el más justo de los históricamente existentes, porque ha reducido las desigualdades y aumentado la calidad de vida de las personas como ninguno. Sin embargo, no puede mantenerse tal cual, dados los cambios sociales, y, por otra parte, algunas de las críticas que se le han hecho son adecuadas. Por ejemplo, la de que al hablar de «bienestar» no distingue entre «necesidades» y «deseos» de las personas. Y puede ocurrir que un «Estado electorero» se preocupe por satisfacer los deseos de aquellos de los que puede sacar votos, y deje sin satisfacer las necesidades de otros, como apunté en *Ciudadanos del mundo* (Alianza, 1997).

Creo que hay que conservar lo mejor del Estado de Bienestar; es decir, su carácter de Estado social, preocupado por satisfacer las necesidades de todos, en un Estado de Justicia, que cubra al menos el mínimo decente. Ese mínimo se identifica, cuando menos, con los derechos sociales, económicos y culturales, que, obviamente, van aumentando con el tiempo, y no pueden quedar al juego del mercado. El mundo de los deseos es infinito y cada cual se lo tiene que pagar de su bolsillo.

**GS—¿Qué importancia habría que dar a la educación y a la formación de los ciudadanos para fomentar el respeto, la responsabilidad y la solidaridad en el actual mundo de la globalización?**

**AC—**La educación es vital para un país. De ella dependen el presente y el futuro. Es, por otra parte, una tarea que han de asumir conjuntamente los padres, los maestros, la Administración y la sociedad civil. Y, desgraciadamente, en nuestro país la educación en la escuela no es buena; padres, los hay de todo tipo, y la sociedad civil no está por educar en el respeto, la responsabilidad y la solidaridad, sencillamente porque no los valora. Los chicos se percatan de que esas actitudes no tienen éxito social, sino que triunfan los que mienten, engañan

y se aprovechan de los otros, y entienden que eso es lo que hay que hacer, aunque les digan lo contrario. Si los adultos no ajustamos las actuaciones a las declaraciones, la educación está perdida.

**GS—¿Cómo valora el debate que se ha generado en nuestro país en torno a la asignatura «Educación para la ciudadanía» y la posición de la jerarquía católica llamando a la objeción de conciencia?**

**AC—**En primer lugar, lamento que no se haya debatido sobre problemas importantes que presenta la ley, y nos hayamos quedado –como siempre en España- en la polémica pseudo-ideológica. La «Educación para la Ciudadanía» es una asignatura modesta, de una horita semanal, aunque esté distribuida en más de un curso, y que será impartida seguramente por el profesor al que le falten horas.

En cuanto al contenido, el Decreto de Mínimos del Ministerio no contiene nada que pueda lesionar la sensibilidad de lo que yo he llamado las distintas «éticas de máximos» de este país, sino que contiene la «ética mínima» que todos podrían aceptar. Por eso no entiendo que se presente frente a ella una objeción de conciencia. No porque crea que las gentes no tienen derecho a objetar cuando creen que una ley va en contra de principios éticos. Los objetores de conciencia al servicio militar obligatorio nos hicieron un favor al rechazarlo. Pero en el caso de la Educación para la Ciudadanía no veo ninguna razón para que un cristiano presente una objeción de conciencia frente a ella, porque ninguno de los contenidos del Decreto de Mínimos ataca los principios cristianos, sino todo lo contrario.

Otra cosa es que determinados libros de texto sí ataquen a esos principios, e incluso al más elemental sentido común, incluidos los mínimos éticos. Pero ésa es responsabilidad de la Dirección General del Libro, que no debería dar el visto bueno.

**GS- Nuestras sociedades son más complejas hoy que hace pocos años. El intenso aumento de la población inmigrante conlleva la coexistencia de valores y comportamientos muy diversos. ¿Cómo valora el fenómeno de la inmigración y cómo piensa que se debe actuar para conseguir una convivencia armónica y una mayor integración de las personas inmigrantes?**

**AC—**Como se ha dicho con acierto, la inmigración es un proceso –no, como dicen otros, un «problema»-, antiguo como la humanidad, pero más visible aho-

ra. Como es evidente, sería mejor que las gentes no se vieran obligadas a emigrar, a dejar sus casas, a sus seres queridos, y embarcarse en una aventura penosa con final incierto. Sería mejor que los países en desarrollo no perdieran a su gente joven, no se «descapitalizaran» de capital humano, ni acabaran dependiendo de las remesas para sobrevivir. Por eso, la primera obligación es comprometerse en el desarrollo humano de esos países, y en esto las empresas tienen una enorme responsabilidad, porque ellas son las que pueden crear riqueza material para empoderar a las gentes, incluso difundir una cultura de la no corrupción y el trato respetuoso.

Pero mientras las personas se vean obligadas a venir a nuestras tierras, es preciso reconocer que nos están prestando un beneficio impagable, cuando no se trata de mafias y similares. La natalidad ha aumentado, la población se rejuvenece un poco, se cubren puestos de trabajo que no querían los autóctonos y los inmigrantes ayudarán a pagar las futuras jubilaciones. Por eso los países europeos ya están repartiéndose las cuotas de inmigrantes.

¿Cómo conseguir una convivencia armónica? Integrando a las personas en la vida cotidiana: en el trabajo, en las diversiones, en las prestaciones. Pero también construyendo una «ciudadanía intercultural», que permita articular las diferencias que sean legítimas desde lo que seguro que nos une. En este empeño la aportación de las empresas y de los ciudadanos de a pie es indispensable, porque es en la vida cotidiana donde se teje la armonía.



**José Luis López Bulla**

Sobre Bruno Trentín



*Dos forasteros*, Francisco de Goya

---

«Trentin ha sido siempre un sindicalista que ha hablado con enorme claridad y sin concesiones a la galería, papanatas incluidos. Junto a Luciano Lama salió a escena, ya en los primeros momentos, atacando con dureza lo que se llamó el *terrorismo rojo*: el de las Brigadas Rojas y otros grupos. Uno y otro afirmaron que no eran *compagni che sbagliano* (compañeros equivocados) sino terroristas puros y duros: enemigos declarados de la democracia y las libertades. Lo dijeron mucho antes de que tales asesinos mataran a Guido Rossi en Génova o le hicieran la vida imposible a mi amigo Claudio Sabattini, destrozándole la cara y las manos en varias ocasiones».

**E**L pasado 23 de agosto moría en Roma Bruno Trentin, posiblemente el sindicalista europeo más fascinante de los últimos cincuenta años. Esta muerte fue la conclusión de un banal accidente de bicicleta doce meses antes. Dejaba de existir una persona que a los quince años fue *comandante* de una brigada partisana contra los nazis, con veinte años el principal asesor de Di Vittorio y, siguiendo la racha, años más tarde el principal dirigente de las federaciones de industria de los metalúrgicos y de los transportes de la CGIL. Diputado por el PCI y eurodiputado más tarde. Una persona, pues, que ha tocado muchas y afinadas teclas: un dirigente sobre el que conviene conocer los rasgos más importantes de su contribución al sindicalismo confederal. Esta es la principal intención de este artículo, dejando al lector que busque por otros sitios mayor información sobre los fascinantes rasgos biográficos de nuestro hombre.

En todo caso, me parece necesario hacer un aproximado bosquejo de la personalidad intelectual de Bruno Trentin. La primera característica es, sin lugar a dudas, su fortísima independencia intelectual. Hasta tal punto es así que nunca fue considerado por los conocidos y saludados de la (itinerante) familia política en la que estuvo afiliado desde hace cincuenta y cinco años como *uno de los suyos* o plenamente de los suyos. Salvando todas las distancias que se quiera, recuerda en parte la independencia de pensamiento de Karl Polanyi. No se trata de una cómoda estética equidistante; es, tal vez, el rechazo de todo tipo de maniqueísmo. Esta forma de ser de ambos resulta más complicada en el caso de Trentin porque ha sido siempre un hombre (en plural) *de organización*. Mientras que Polanyi iba totalmente *por libre*. La segunda consideración es que, en lo que respecta a nuestro hombre, esa independencia de criterios ha sido extremadamente útil al movimiento organizado de los trabajadores. Y digo que es útil porque todo el recorrido no viene prejuiciado por ningún tipo de conciencia apriorismo. No sabría decirlo con precisión, pero intuyo que esa actitud es la que lleva a nuestro autor a insistir con mucha cabezonería en la necesidad de los vínculos y compatibilidades de todo el cuaderno reivindicativo que el sindicalismo pone encima de la mesa a la hora de negociar con su contraparte.

A un marxista ortodoxo le sorprenderá las amables referencias de Trentin a figuras como, por ejemplo, Rosa Luxemburgo o Karl Korsch, de los que también toma sus distancias. Por otra parte, los amigos incondicionales de Gramsci puede que encuentren piedra de escándalo que Trentin se distancie del autor de los «Cuadernos de la Cárcel» en torno al *americanismo* y el *taylorismo*. Y es que Bruno ofrece las suficientes pistas para pensar que es *ante todo* un libertario. Lo que ocurre es que esta palabra tiene en España unas connotaciones que podrían despistar. Naturalmente, entiendo por *libertario* lo definido en su sentido primigenio: la libertad ante todo. Léase, para mayor abundamiento, su ensayo *La libertad como apuesta del conflicto social*. Así pues, y yendo por lo derecho: Trentin no es *encuadrable*, al menos en las convenciones académicas al uso. Pero sí diré que es una «esponja», capaz de absorber las mejores prácticas y experiencias de todo lo que se ha movido desde la izquierda y el progreso: Marx y los *woblies*, en los lejanos antaños; los padres fundadores del sindicalismo italiano y Antonio Gramsci; Di Vittorio y Foa; las corrientes de la izquierda minoritaria que «no ha vencido» y los movimientos de trabajadores de ayer y hoy.

Debo aclarar a un hipotético despistado que Trentin es, ante todo y sobre todo, un sindicalista. Es decir, una persona que elabora unas demandas concretas; que se sienta a negociar con la contraparte; que firma unos determinados acuerdos; que organiza y convoca el conflicto social cuando entiende que se han cerrado las puertas a cal y canto, pero que, simultáneamente, es el hombre de las mediaciones. Por ejemplo, en algunos de los trabajos publicados, nuestro autor explica que se reúne con los chicos y las chicas para conocer de primera mano los problemas de los *pizzeros*, los pinchadiscos de las discotecas, los chavales que trabajan en los mcdonalds, los que diseñan los planes informáticos, los estudiantes de los institutos... De ese mantillo saca Trentin sus reflexiones y propuestas. O sea, tres cuartos de lo mismo de cuando, siendo el máximo dirigente de los metalúrgicos, preparaba el convenio colectivo en reuniones y asambleas de trabajadores. De donde podemos presumir que las plataformas contractuales, desde el inicio hasta el final, no eran el resultado de un encuentro entre notables, pongamos por ejemplo entre Pedro y Pablo. La materia a negociar quería ser el resultado de la *discusión informada* y de un debate que proponía las prioridades y los vínculos entre unas y otras materias.

Por último, en estos aspectos, importa añadir que Trentin ha sido siempre un sindicalista que ha hablado con enorme claridad y sin concesiones a la galería, papanatas incluidos. Junto a Luciano Lama salió a la escena, ya en los primeros momentos, atacando con dureza lo que se llamo el terrorismo rojo: el de las

Brigadas Rojas y otros grupos. Uno y otro afirmaron que no eran *compagni che sbagliano* (compañeros equivocados) sino terroristas puros y duros: enemigos declarados de la democracia y las libertades. Lo dijeron mucho antes de que tales asesinos mataran a Guido Rossi en Génova o le hicieran la vida imposible a mi amigo Claudio Sabattini, destrozándole la cara y las manos en varias ocasiones.

En otro orden de cosas, nuestro hombre no dio cuartelillo a las expresiones corporativas de algunos sectores asalariados. De ahí su insistencia en el *sindicato general*, esto es, el sujeto que asume las más variadas demandas y deseos, incluso personales, de los trabajadores. Una expresión clara, como quien da a entender (esta es mi particular interpretación) que, en cierta medida, los descuidos del sindicato podrían estar en la base del nacimiento y extensión de determinados corporativismos y particularismos. Y, por otra parte, atiza sonoros coscorriones a toda una serie de investigadores sociales que, como Rifkin, hicieron su agosto anunciando que había muerto el trabajo asalariado; por no hablar de la literatura apocalíptica *à la* Forrestier, que tuvo un cierto predicamento en determinados grupos.

Hasta aquí los trazos de brocha gorda sobre la personalidad intelectual de nuestro autor. Hagamos ahora una sucinta aproximación a las aportaciones concretas que hizo nuestro hombre.

1. El movimiento obrero tradicional (sindicatos y partidos) ha sido cooptado culturalmente por el sistema de organización del trabajo del *fordismo-taylorismo*, a lo largo de todo el siglo pasado. Es decir, ha sido un sujeto, en los terrenos políticos y sociales, subalterno de un sistema que, desarrollándose en el centro de trabajo, atravesaba la vida social y cultural urbana. Ahora bien, si bien la potente y vertiginosa innovación tecnológica ha enviado al otro mundo el fordismo (que está definitivamente en crisis), el taylorismo sigue vivo y coleando, lógicamente con otro pelaje y colorido. De manera que, por decirlo en palabras llanas, la más famosa «pareja de hecho» del siglo XX (el taylorismo y el fordismo) se ha roto. Sin embargo, los rasgos fundamentales del taylorismo —la rígida división técnica de las tareas y de las funciones, construidas con una extremada parcelación y la no menos rígida división jerárquica del trabajo con el secuestro de saberes y autonomía que hace, abrupta o sutilmente el vértice del management— están ya en crisis tras los últimos coletazos de la producción en masa y estandarizada. Así pues, los nuevos imperativos (la cualidad del producto y la cualidad del trabajo) exigen un nuevo modo de trabajar, esto es «un trabajo dotado de capacidad polivalente, capaz de expresarse libremente y enriquecer

el concreto «saber hacer», si es que se quiere adaptar a los cambios y a la necesidad de saber «resolver los problemas». Todo ello, afirma Trentin, se enfrenta con el dogma taylorista, todavía mayoritario en el management.

Pero, tras la desaparición gradual del fordismo y las potentes inercias del taylorismo se abren algunas interrogantes. Por ejemplo, si se comparte dicha tesis, es lógico que nos preguntemos: ¿las prácticas contractuales, en sus diversos escenarios, entre los agentes sociales y los operadores económicos, responden a esa consideración? ¿es aventurado afirmar que los contenidos negociales son todavía, por lo general y salvadas algunas excepciones, de naturaleza fordista? Más madera: si el taylorismo sigue vivo y coleando, aunque no con los tonos hoscos de ayer ¿podemos entender que es un sistema que se da por sentado por los siglos de los siglos? En caso contrario, ¿es posible —y de qué manera— superar definitivamente el taylorismo? Y, hablando sin pelos en la lengua: ¿es posible tirar ya a la papelera el historicismo del siglo XX, que ha impregnado la gran mayoría del movimiento de los trabajadores, que consideraba dicho sistema de organización del trabajo como santo, santo, santo?

Desde luego, no se trata de planteamientos academicistas sino de saber en qué etapa se encuentran los cambios tecnológicos, los sistemas organizacionales, las transformaciones en la condición asalariada y, por consiguiente, qué contenidos deben tener, estando así las cosas, los procesos contractuales. En otras palabras, si todo ha cambiado, las demandas no pueden tener (si es que esto es así) una naturaleza fordista. Desde luego, pasar a un nuevo paradigma contractual es un reto inaplazable para todos los que intervienen en los lados diversos de la mesa de negociaciones. Todo un reto, ciertamente. Pero que también afecta al mismísimo corazón del Derecho laboral que, según el maestro Umberto Romagnoli está, por razones diferentes, «en el congelador»: una reflexión que desafía a los operadores jurídicos y particularmente al iuslaboralismo.

2. Afirma nuestro autor: tal como están nuestros tiempos es urgente proponer que el *contrato de trabajo* tenga otro carácter. Aclaremos la terminología, Trentin no está hablando de crear otro tipo de contrato, sino darle al contrato de trabajo otra naturaleza. El razonamiento es de largo respiro: las grandes transformaciones que están en curso, cada vez más vastas y vertiginosas, requieren que el viejo instituto del contrato de trabajo ofrezca, como mínimo, las mismas garantías que tuvo el de antaño, todavía vigente. Porque no es simétrico que si todo ha mudado, el contrato de trabajo siga exactamente igual que en los tiempos del ya fenecido fordismo. Dejaré las cosas aquí, porque pienso que el lector

debería acudir para una mejor precisión a la lección magistral que nuestro autor pronunció en la Universidad de Venecia (Ca' Foscari) con motivo de su nombramiento como Doctor Honoris Causa.

3. Sin lugar a dudas, la *negociación colectiva* es la actividad fundamental del sindicalismo confederal. Nuestro autor (de manera insistente) propone que el aspecto central de dicho instituto sea la formación a lo largo de la vida laboral de cada persona. De un lado, se trata de hacer frente a los gigantescos procesos de innovación tecnológica; de otra parte, pone especial énfasis en que se aborden los grandes temas de la flexibilidad, que ya no es un acontecimiento puntual sino «fisiológico». Trentin argumenta tesoneramente que hay que negociar la flexibilidad para que ésta no se convierta en una patología sino en una fuente que ofrezca oportunidades de autonomía y promoción. De ahí la importancia que concede a la formación no sólo como puntal ineludible de la negociación colectiva sino de todas las políticas de *welfare state*.

Las reflexiones trentinianas sobre la flexibilidad son especialmente tan necesarias como oportunas, toda vez que mayoritariamente el sindicalismo europeo todavía no acaba de coger ese toro por los cuernos. De ahí que tal debilidad sea aprovechada por las (diversas) contrapartes de una manera unilateral.

4. Vale la pena prestar la mayor atención en todo el razonamiento de nuestro hombre a la gran cuestión de los *tiempos de trabajo*. También en este tema Trentin polemiza sin ningún tipo de concesiones a la galería, sobre todo contra quienes han convertido la semana de *35 horas* en pura mitomanía.

Ni que decir tiene que Bruno Trentin es partidario de la reducción de lo que, en la jerga más común, se llama la jornada laboral. Sin embargo, la concepción del autor es más amplia y supone una discontinuidad conceptual: se trata del tiempo de trabajo. Que no es exactamente lo mismo que la tradicional formulación de la *jornada laboral*. Una aportación (que viene haciendo desde hace ya muchos años) que está estrechamente vinculada al conjunto de las variables de los sistemas de organización del trabajo y a los *tiempos de vida* o existenciales, esto es, de no-trabajo. Como se ha dicho, nuestro autor es partidario de la reducción de los tiempos de trabajo, pero insiste que es más fundamental el control del tiempo por parte de los trabajadores.

5. Con los datos que tengo en la mano, puedo decir que Bruno Trentin es el sindicalista que más ha escrito sobre el *Estado de bienestar*. Y algo más, en

todos y cada uno de sus trabajos siempre habrá una referencia pormenorizada a los problemas de (en su sintaxis) el *welfare state*. Es decir, toda la construcción trentiniana (aunque verse sobre temas monotemáticos, por ejemplo, los contenidos de la negociación colectiva) tiene como telón de fondo el *welfare state*. De ahí que, también, la obsesionante propuesta de la formación «a lo largo de toda la vida laboral» sea una estrofa recurrente. La razón no es otra que la redefinición de un moderno sistema de protecciones a la luz de lo que es la constante de nuestro autor: estamos en un nuevo paradigma, el gigantesco proceso de mutaciones de las innovaciones tecnológicas que han enviado al otro mundo el fordismo y puesto en crisis el taylorismo.

Y comoquiera que la famosa «pareja de hecho» ya no es lo que era, su notario (el *welfare state*) está sumamente envejecido y ya no ofrece las tutelas de antaño. El lector hará bien en acudir directamente a la literatura de nuestro autor. Pero sí quiero traer a colación otra «anomalía» de nuestro hombre. Por lo general, los sindicalistas europeos han sido (y todavía mantienen esas composturas) un tanto jacobinos, dicho sea en su versión centralista y centralizante. Es algo así como un código genético que sigue impregnando una buena dosis de las prácticas del Gotha sindical de todas las habitaciones de la casa sindical europea. Trentin se escapa de esa tradición, así en los aspectos de la negociación colectiva como en los planteamientos del Estado de bienestar. Lo que para los sujetos sociales y las organizaciones empresariales españolas es un soporte en toda la regla.

Bruno nos habla principalmente de un *welfare* descentralizado, donde las «regiones europeas» y las administraciones locales tengan una parte importante de competencias con sus respectivas dotaciones financieras para llevarlas a la práctica. Hasta donde yo conozco, sólo el sindicalismo confederal catalán ha hecho propuestas similares; y, en el terreno político, quien más se ha aproximado a ello ha sido Raimon Obiols, especialmente en un libro (poco citado por sus parciales) como es *Los futuros imperfectos* (1987).

Y, como no hay dos sin tres, vale la pena resaltar que el «anómalo» Trentin no se anda con miramientos a la hora de proponer lo que nadie del mundillo sindical europeo ha planteado hasta la presente y que tiene todos los componentes de una sonora provocación, lo que nuestro autor llama favorecer el *envejecimiento activo* con carácter voluntario, por supuesto. Para los polemistas que sacan las cosas de su contexto debe repetirse que se trata, en efecto, con carácter voluntario. La polémica tesis que se plantea es: en determinados sec-

tores se puede seguir trabajando más allá de la edad, considerada legalmente de jubilación. Y dejemos las cosas así con el ánimo de que el lector acuda a la fuente más autorizada que es el autor.

6. El sindicalismo debe organizar nuevas *formas de representación*, subraya «parenéticamente» nuestro autor. De un lado, las grandes convulsiones tecnológicas y de los sistemas de organización del trabajo y, de otra parte, las nuevas expresiones emergentes del trabajo fuerzan al sujeto social a una auto-reforma organizativa que tenga la mayor simetría con el «trabajo que cambia». Esto es, si la morfología del centro de trabajo es ahora irreconocible para quien no se haya dado una vuelta por ahí en unos cuantos años, es necesario y urgente acomodar las expresiones del movimiento organizado de los trabajadores a tanto ajeteo; si vivimos en un universo caracterizado por la aparición de múltiples desagregaciones laborales y de tan diversas tipologías asalariadas nuevas, no es posible que se siga manteniendo una forma-sindicato, más o menos igual a la que tenía cuando las nieves de antaño.

Trentin sabe no poco de estas cuestiones. Quien estuvo en primera línea (ya lo hemos indicado más arriba) en la auto reforma organizativa del sindicalismo italiano, a principios de los setenta, con la experiencia de los *consigli di fabbrica*, dispone de la suficiente autoridad para insistir en el tema. Fue aquella una experiencia (no sólo organizativa, evidentemente) que empezó en la organización sindical de los metalúrgicos. En mi opinión cubrió, como mínimo, los siguientes objetivos: 1) acomodó la organización a los cambios en la fábrica, 2) dio una gran amplitud y densidad a la representatividad de la representación en el centro de trabajo, 3) creó una fuente añadida de independencia y autonomía al sindicalismo, 4) democratizó las formas de la representación y 5) fortaleció los vínculos unitarios del movimiento y del propio sindicalismo.

7. *La autorregulación de la huelga* sale con toda su fuerza en dos apasionados coloquios con estudiantes<sup>1</sup>. Al lector poco avisado hay que aclararle que esta autorregulación no significa abandonar el derecho al ejercicio de la huelga; se trata de ver la manera de cómo realizarla en determinadas circunstancias. Esta es una tesis y, sobre todo, una generalizada praxis del sindicalismo confederal italiano que tiene su aplicación especialmente en los servicios públicos de la comunidad. En la elaboración italiana de los diversos modelos autorreguladores del conflicto social han participado conjuntamente sindicalistas y iuslabo-

ralistas mediante una colaboración que no tiene paralelismos con otros países europeos. Eminentes juristas como Umberto Romagnoli y Gino Ghezzi, entre otros, han trabajado codo con codo con lo más granado de las direcciones sindicales, dejando una dogmática jurídica y una serie de propuestas que son, en nuestro caso, suficientemente conocidas por los estudios que han hecho Antonio Baylos y Miquel Falguera.

¿De qué se está hablando? Chispa más o menos, de lo siguiente: quien convoca el conflicto, lo gestiona. Ahora bien, no es lo mismo el ejercicio de la huelga en una empresa, digamos, metalúrgica que en una que ofrezca servicios públicos. Esta es la razón: en el primer caso, existen dos sectores en confrontación, los asalariados y la contraparte; en el segundo escenario están los asalariados, la empresa de servicios públicos y los usuarios. En ningún caso se debe renunciar al ejercicio (constitucional) de la huelga. Pero los códigos de conducta de cómo convocar la huelga y de qué manera llevarla a cabo deben ser diferentes. Primero, por el carácter público de la empresa; segundo, porque no se puede dejar tirados en la cuneta a los usuarios; tercero, porque si no se tiene en cuenta ese universo de los usuarios o, peor aún, si se les convierte en una especie de rehenes, se produce una enorme bolsa de hostilidad contra las demandas del movimiento de los trabajadores y contra el mismo sindicato. Por ejemplo, ¿es de sentido común realizar la huelga de transportes cuando centenares de miles de trabajadores se disponen a irse de unas (bien merecidas) vacaciones haciéndoles algo más que la pascua? o ¿es solidario encadenar indiscriminadamente una huelga en la Sanidad? Bruno Trentin responde enérgicamente que la comunidad debe tomar cartas en el asunto cuando se producen esas situaciones, aunque no va más allá de dicha advertencia.

8. El tema de los *saberes* y *conocimientos* atraviesa toda la literatura trentiniana. Su ambiente familiar (su padre, Silvio, catedrático; su hermana, Franca, profesora) tuvo que influir enormemente en el carácter de Bruno y en la importancia que siempre ha dado a la cultura. Digamos que este es un aspecto que conecta con las mejores tradiciones del sindicalismo **nacional** con su potente tejido de bibliotecas y ateneos, por ejemplo.

Es de notar que donde nuestro autor pone el acento con mayor energía es en la necesidad de romper la tendencia a la separación que puede provocar los nuevos aparatos tecnológicos, de ahí su insistencia en romper la brecha digital. Y no seguimos insistiendo en este aspecto, toda vez que hemos hablado largo y tendido de su recurrente discurso sobre la formación a lo largo de todo el arco

de la vida laboral. No obstante, es preciso llamar la atención que Trentin coloca el acceso a los saberes y conocimientos en lugar destacado del elenco de nuevos derechos de ciudadanía, dentro y fuera de los centros de trabajo. De manera que no sería inadecuado, en mi opinión, que el sindicalismo estableciera las bases para conseguir lo que podríamos denominar el *Estatuto de los saberes* con el objetivo siguiente: más saberes y más conocimientos para todos.

Parapanda, septiembre de 2007



# Boletín de Suscripción GACETA SINDICAL

Deseo suscribirme a **GACETA SINDICAL**

**GACETA SINDICAL**

Fernández de la Hoz, 12, 3.ª planta  
28010 Madrid

**Suscripción Anual: 2 números**

**España: 20 euros (afiliados) y 25 euros (no afiliados)**

**UE: 50 euros. Resto del mundo: 80 USD**

Nombre y apellidos o Entidad ..... Empresa .....  
Profesión .....  
Teléfono ..... Fax ..... E-mail .....  
Calle ..... Código postal .....  
Población ..... Provincia ..... País .....

## **Domiciliación Bancaria**

Banco/Caja ..... Sucursal .....  
Calle ..... Número .....  
Localidad ..... CP ..... Provincia .....

Ruego se sirvan atender hasta nuevo aviso con cargo a mi cuenta corriente/libreta núm. .... los recibos que a mi nombre sean presentados por *Gaceta Sindical*.

..... de ..... de 200 .....

Firma:

**GACETA SINDICAL**

Fernández de la Hoz, 12, 3.<sup>a</sup> planta  
28010 Madrid

