

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>	
Apuntes	
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

DURANTE 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 María 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 APARENTE¹

	1966	1975	1980	1985
Prod./Consum.aparente (Precios 1990)				
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
Total	92,6	96,5	100,6	103,4
Cobertura del comercio exterior				
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
Total	33,5	68,0	104,4	122,3

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

¹ 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)² 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

² 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»³.

³ 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»⁴.

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

⁴ 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»⁵.

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

⁵ 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».⁶

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 1995⁷, 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,

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

⁷ 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%⁸, 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-

⁸ 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 yen⁹, 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 interna¹⁰, la aportación negativa

⁹ 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.

¹⁰ 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»¹¹.

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.

¹¹ 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».

LIMERSOS 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 movían¹. 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 inevitable². 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

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

² 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.

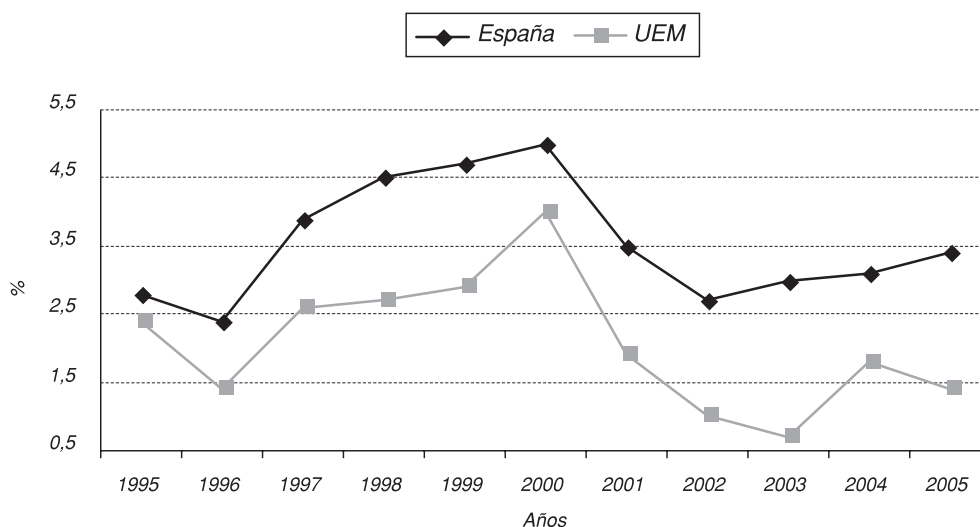
El aspecto más novedoso de la evolución seguida en esta última década ha sido el continuo crecimiento experimentado tanto medido en términos de PIB como de empleo, muy superiores al resto de países de la UE. Nos encontramos pues en una etapa de una década ya larga de continuo crecimiento, liderado en 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*

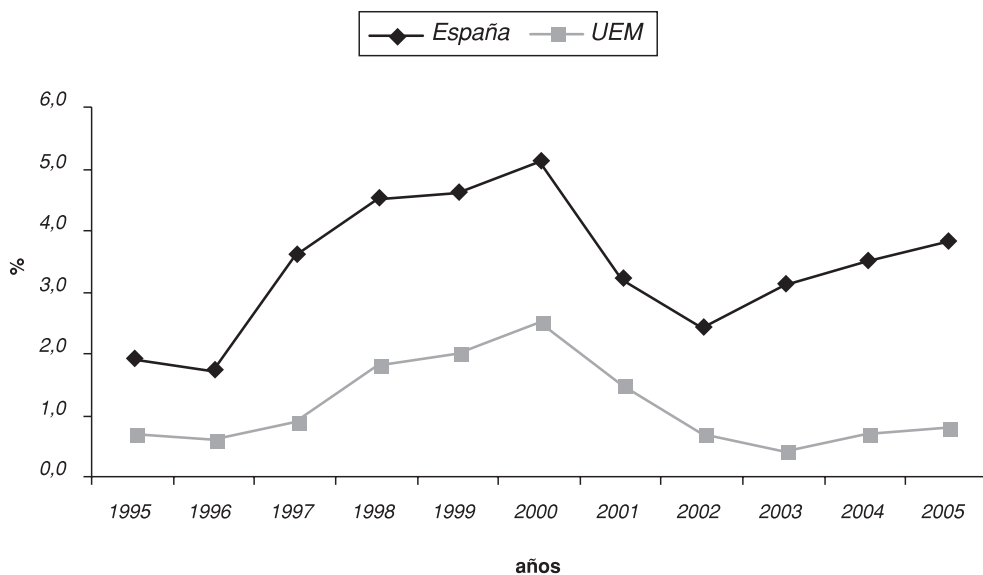


Conviene también destacar a este respecto que durante todo este periodo el crecimiento de PIB real de la UEM ha estado por debajo del de EE.UU. (salvo el año 2001) y éste por debajo del español salvo los dos últimos años. En buena medida el crecimiento más limitado en la UEM se debió a la evolución económica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

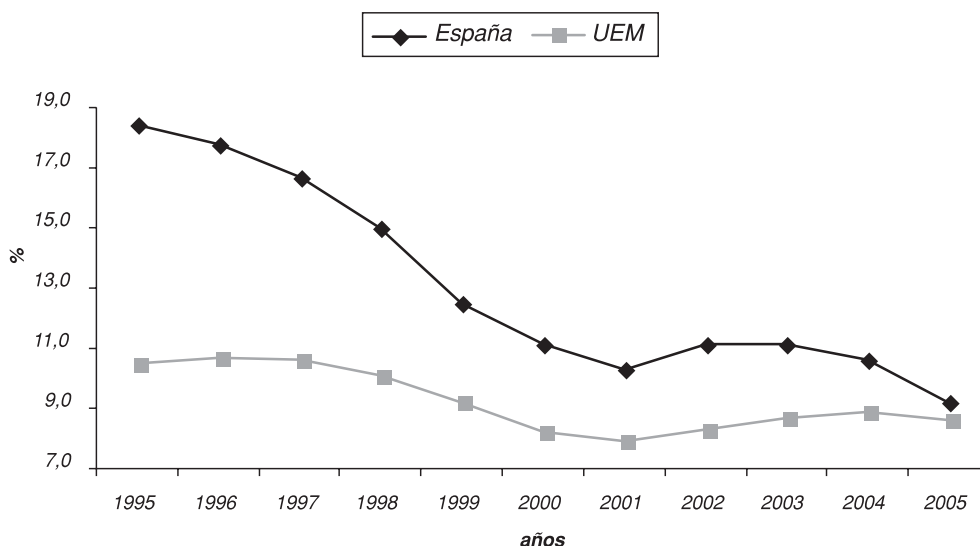
la media de la UEM: la media de crecimiento anual del empleo entre 1995 y 2005 ha sido del 3,4% en España, frente al 1,1% en la UEM. Se ha discutido en la doctrina cuál debería ser el nivel de crecimiento del PIB que permita un crecimiento del empleo: durante este periodo la elasticidad del empleo al 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.

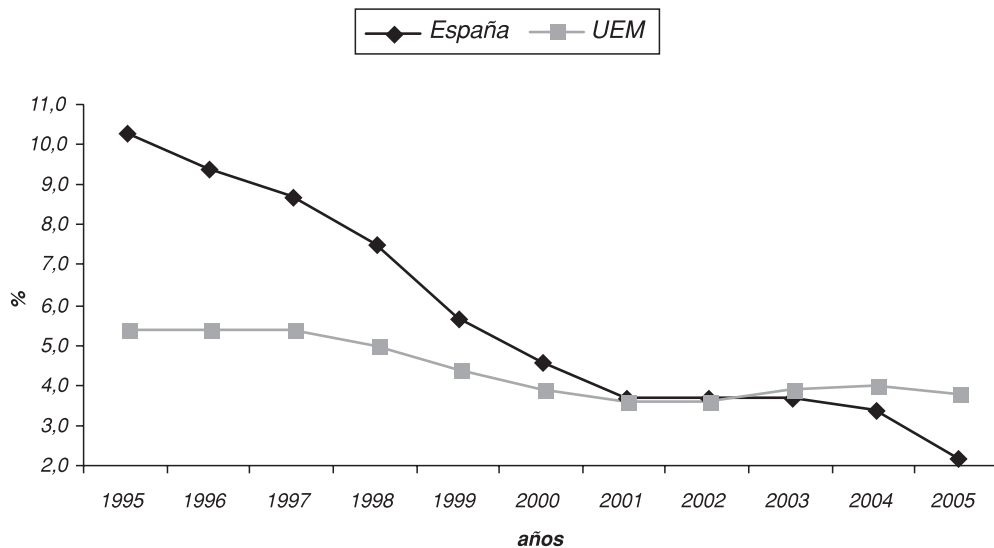
GRÁFICO 3. *Tasa de desempleo*



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

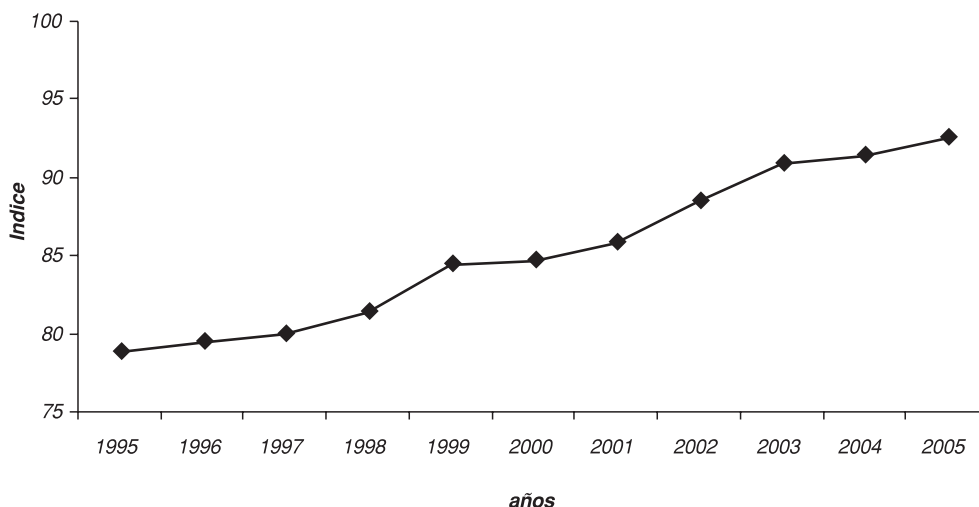


3. *Renta per capita*. Consecuencia del fuerte incremento del PIB en estos años, se ha evidenciado un continuo incremento de la renta per capita que la ha situado, prácticamente, al mismo nivel que la media de la UE. Es preciso recordar que cuando España se incorpora a la entonces CEE, el nivel de renta 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 habitante³.

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).

³ *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

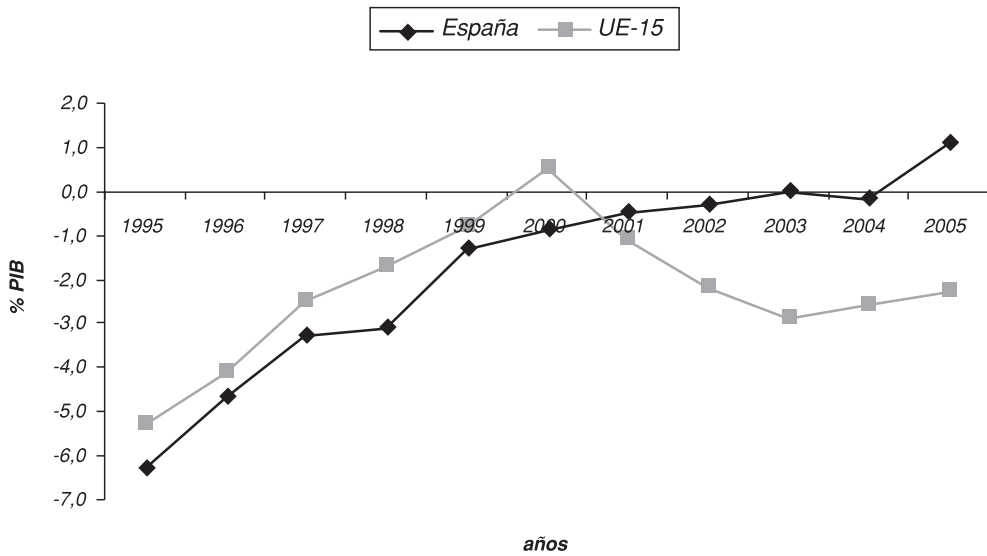
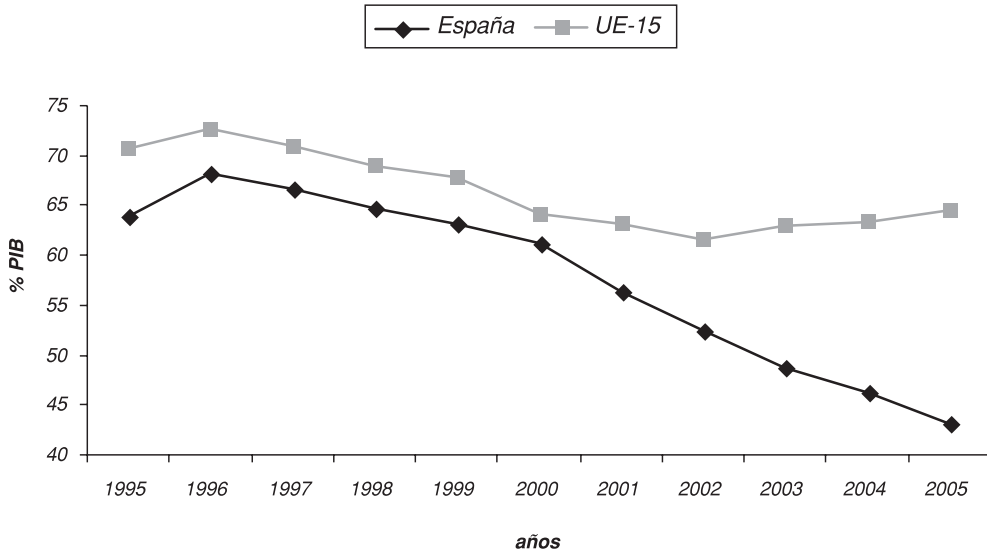


GRÁFICO 67 Deuda pública

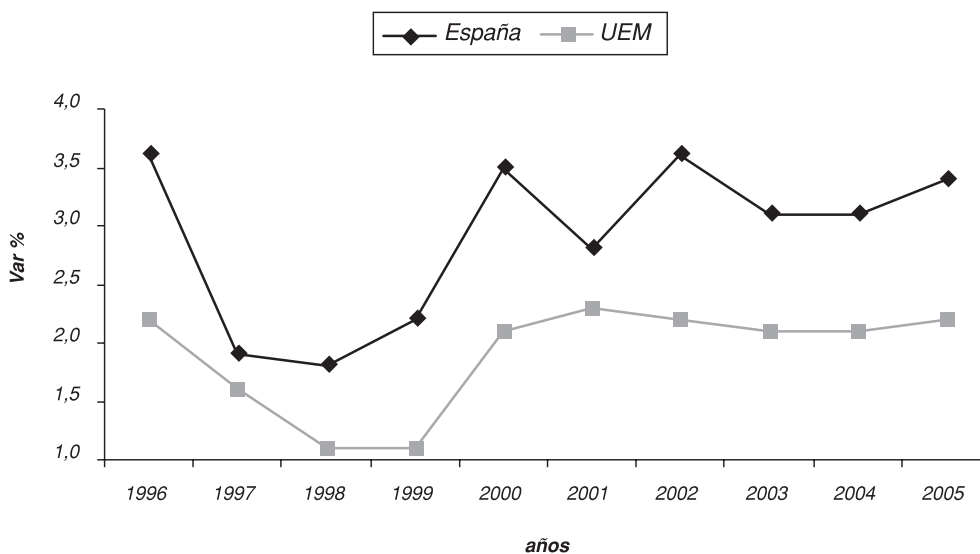


I.2. Aspectos negativos de la evolución económica reciente

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.

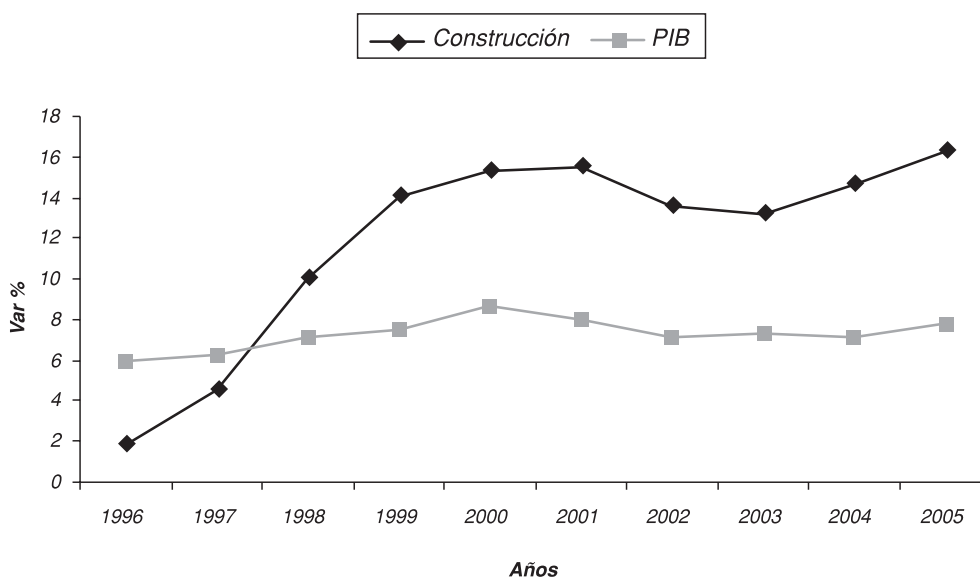
2. *El peso del sector inmobiliario.* Durante esta década ha sido el principal tema de debate sobre el modelo de crecimiento económico nacional el peso del sector inmobiliario en España. Sin duda, ha constituido un elemento diferencial con respecto a países de nuestro entorno, tanto por la importante 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)⁴.

⁴ 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*

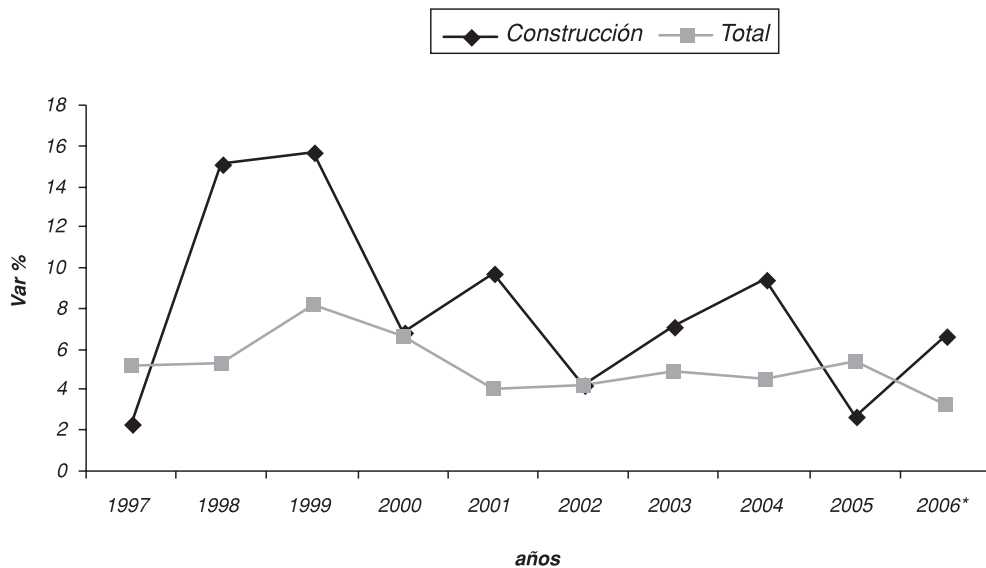


Tanto en una etapa como otra, ha destacado el incremento del parque de viviendas secundarias (entre 1981 y 1991 se incrementó en un 54% y entre 1991 y 2001 lo hizo en un 15%), así como el de viviendas desocupadas (entre 1981 y 1991 aumentó en un 6,3% y entre 1991 y 2001 lo hizo en un 33,5%).

Sin ánimo de abundar en un análisis más detallado⁵, 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*

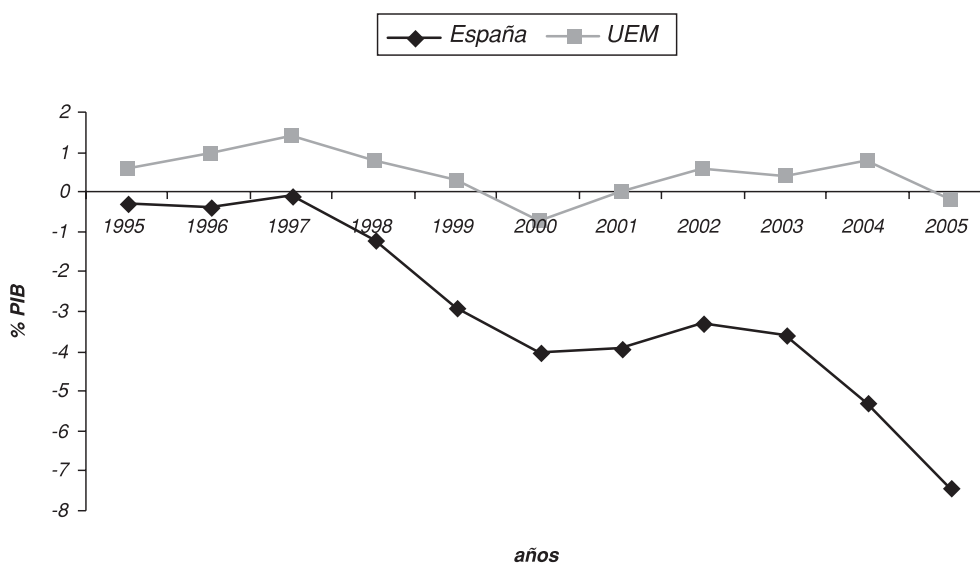


⁵ Son reiterados los análisis al respecto que el Banco de España ha ido elaborando y publicando en los Boletines Económicos de la entidad alertando en especial sobre los efectos en el endeudamiento familiar. Asimismo, destacamos el monográfico de *Papeles de Economía Española* (núm. 109, 2006) Encontramos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



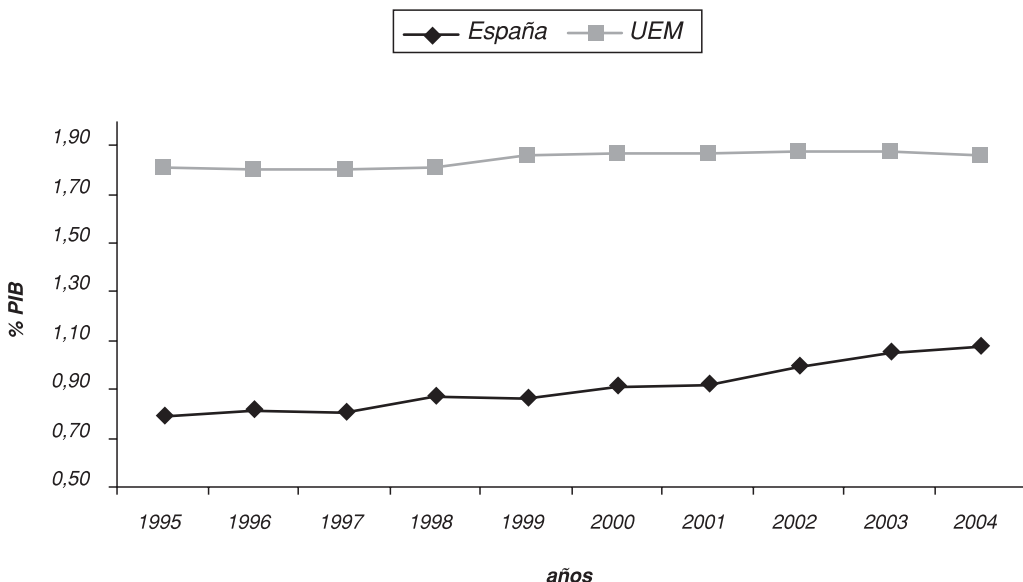
4.- *La inversión tecnológica.* Si bien las inversiones en I+D han crecido significativamente, sin embargo los indicadores todavía las sitúan en niveles muy bajos en relación con la media europea: el gasto apenas llega al 1% del PIB,

casi la mitad de la media europea (3% en EE.UU⁶). 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



⁶ 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.

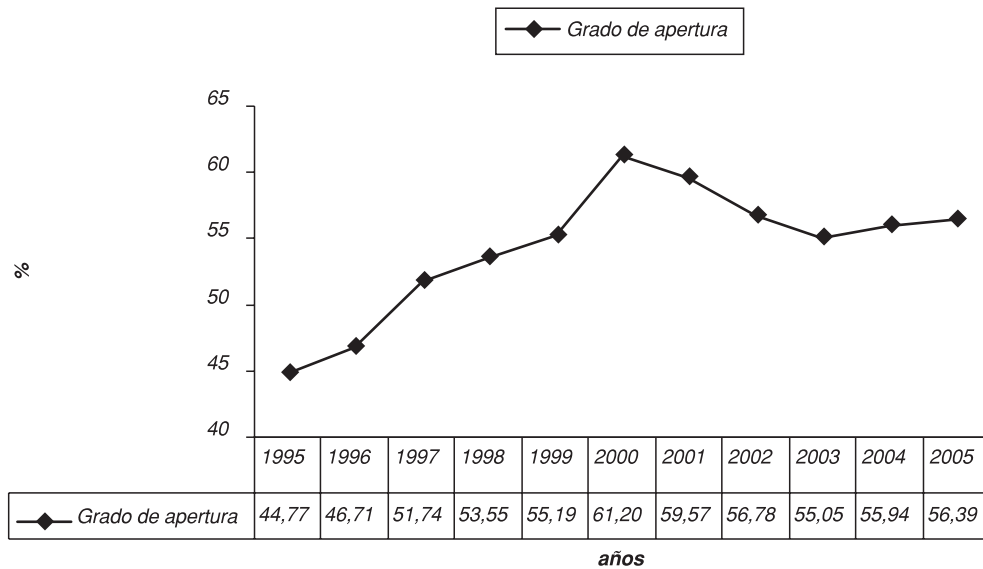
II.1. El desequilibrio del sector exterior.

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.

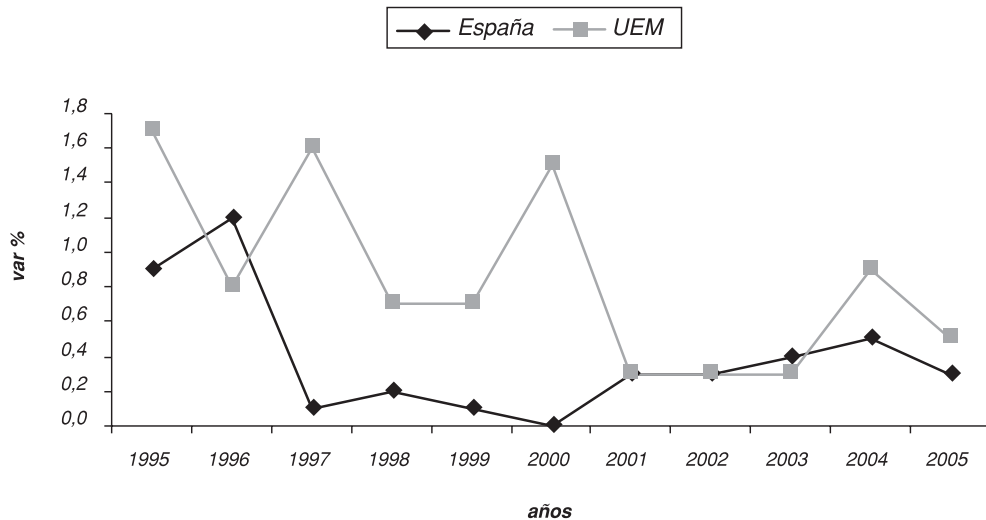
El debate sobre la competitividad de la economía de un país es largo y complejo. En general se distinguen dos tipos de competitividad: la ligada a precios y costes; y la competitividad industrial. Curiosamente esta última ha mejorado sensiblemente en estos años. Se entiende por competitividad industrial 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.

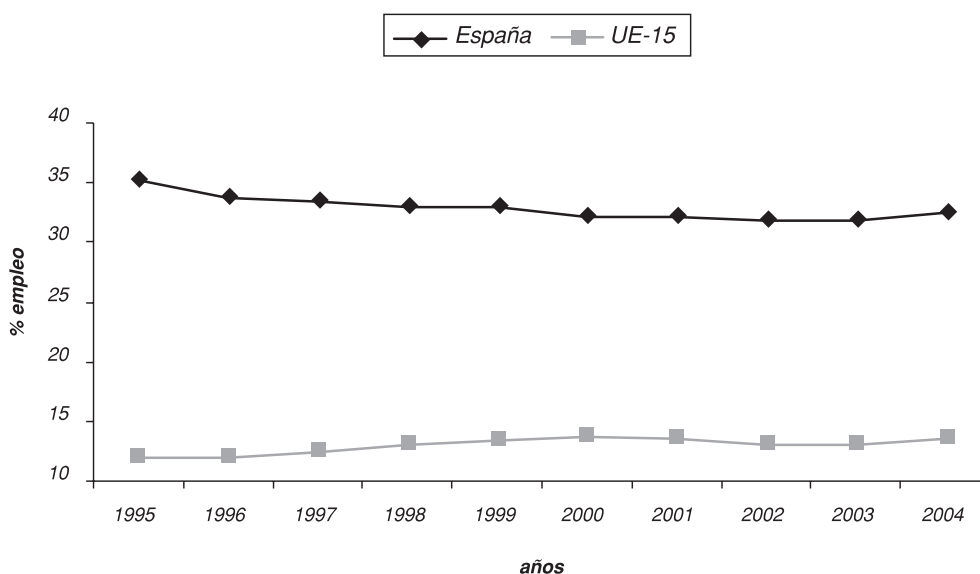
II.2. Otros desequilibrios: el desequilibrio social

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

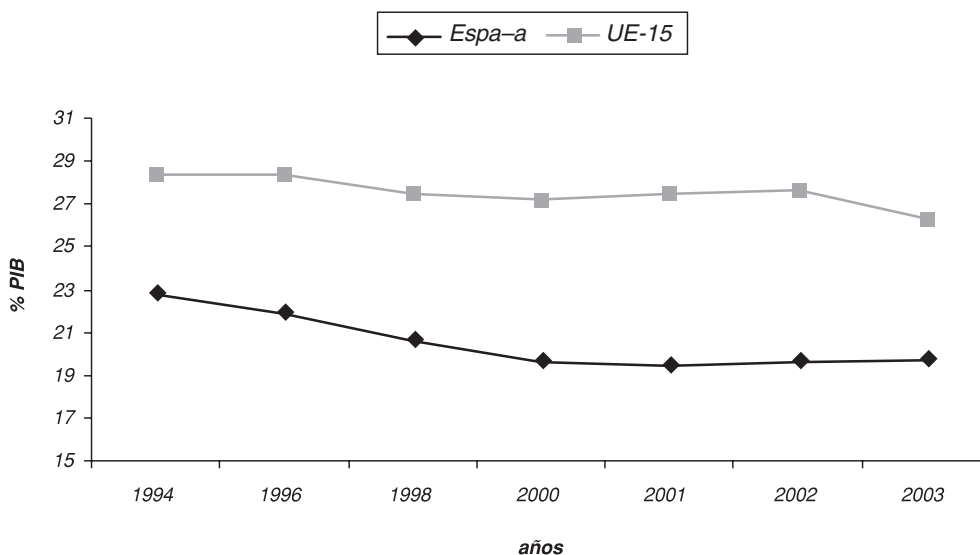
Se observa claramente el alejamiento aún existente respecto de los objetivos previstos por la UE, especialmente en la tasa de empleo de mujer (aún muy lejos del 60%) y también de la tasa de empleo total (9 puntos por debajo).

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 disponibles⁷, 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 el 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.

⁷ 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.

SI 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)¹. Como se comprueba en la información empírica, los 15

¹ 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.

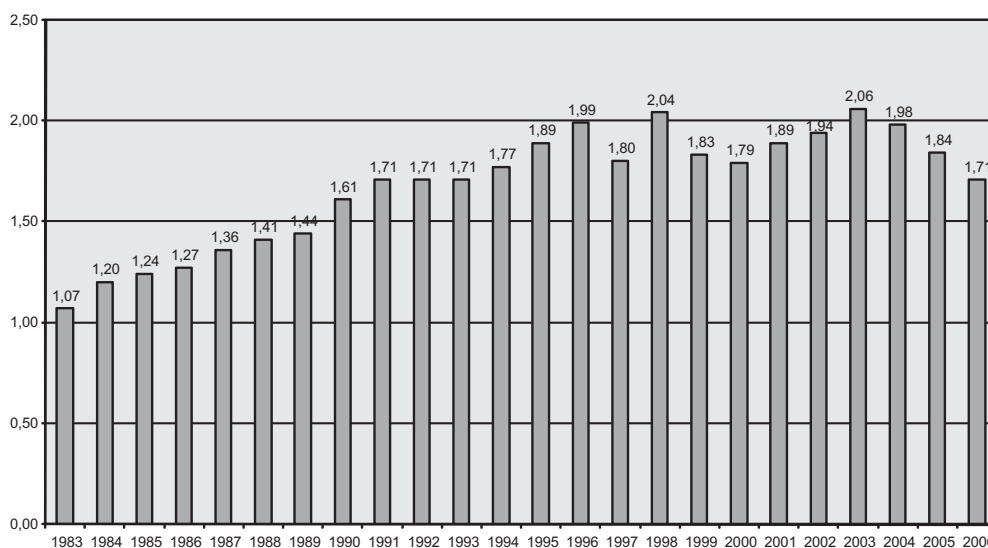
Por lo que respecta a la *diferenciación horizontal*, en la segunda parte del cuadro 3 se recoge el hecho de que un país (o una empresa) puede diferenciar su producto, y dotarle de ciertas características singulares en la percepción del cliente, durante la fase de comercialización, entendida en sentido 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-25². 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)³, 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

EL 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 Ahorros¹. 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

¹ 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 conjunto².

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 española³.

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

² 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.

³ 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%⁴, 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 extranjera⁵.

⁴ 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.

⁵ 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 2000-2006⁶. 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

⁶ 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 cifras⁷— elevadas tasas de desempleo en Andalucía y Extremadura. Cádiz, Córdoba, Badajoz,

⁷ 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
TOTAL	91,82	93,45	93,93

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.