

# CUADERNOS DE INFORMACION ECONOMICA

**LA ECONOMIA DE LAS  
COMUNIDADES AUTONOMAS  
EN EL MOMENTO ACTUAL**



FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL  
OBRA SOCIAL DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS



# CUADERNOS DE INFORMACION ECONOMICA

**LA ECONOMIA DE LAS  
COMUNIDADES AUTONOMAS  
EN EL MOMENTO ACTUAL**

# CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

LA ECONOMÍA DE LAS  
COMUNIDADES AUTÓNOMAS  
EN EL MARCO DE LA  
UNIÓN EUROPEA

Imprime:  
RAYCAR, S. A. Impresores  
Matilde Hernández, 27. 28019 Madrid  
Depósito legal: M. 402.—1987  
ISSN: 1132-9386

## SUMARIO

---

Pág.

---

<b>PRESENTACION</b> .....	V
<b>ECONOMIA ESPAÑOLA</b> .....	1
Cómo han vivido la recesión las autonomías españolas.- <i>Julio Alcaide</i> .....	3
ANEXO.- Nivel relativo del PIB y renta por habitante en las autonomías españolas en 1993. ....	27
<b>ECONOMIA INTERNACIONAL</b> .....	31
La Europa de las regiones.- <i>Clemente del Río</i> .....	33
<b>SISTEMA FINANCIERO</b> .....	41
Déficit y endeudamiento de las comunidades autónomas.- <i>Julio Alcaide</i> .....	43
Perspectivas para el endeudamiento de las comunidades autónomas.- <i>Analistas Financieros Internacionales</i> .....	45
Los planes de ahorro popular.- <i>José Antonio Antón</i> .....	52
La banca y las cajas de ahorros en el inicio de la recuperación.- <i>José M. Rodríguez Carrasco</i> ....	61
<b>RESUMEN DE PRENSA</b> .....	69
Comentario de actualidad .....	71
La información económica en la prensa internacional .....	75
<b>TEMA DEL MES</b> .....	123
Diez semanas después: El debate público ante la huelga y la reforma laboral.- <i>Victor Pérez Díaz</i> .	125
<b>GRAFICO DEL MES</b> .....	133
Comportamiento económico de las comunidades autónomas en el trienio crítico 1991-1993 ...	135

<b>INSTANTANEA ECONOMICA</b> .....	139
Indicadores económicos básicos de las comunidades autónomas. Año 1993 .....	141
<b>LOS LIBROS DEL MES</b> .....	147
"La intermediación financiera en la construcción de Europa", de Colin Mayer y Xavier Vives (Editores).- <i>Victorio Valle</i> .....	149
"Contabilidad Trimestral y Nacional de España", del Instituto Nacional de Estadística.- <i>Julio Alcaide Inchausti</i> .....	152
Noticias de libros .....	154

## PRESENTACION

---

*El avance en la construcción del Estado de las Autonomías que consagró la Constitución Española de 1978 ha comportado, en la vertiente económica, un interés creciente por la información sobre el comportamiento económico regional. Políticos, economistas y ciudadanos de cada comunidad autónoma se preguntan, con la lógica avidez informativa, por la forma en que su Autonomía vive la situación económica, en el marco del quehacer económico nacional; por sus caracteres diferenciales y por los factores claves que están en la base de ese diferente comportamiento de las distintas autonomías. Existe, por ello, una importante demanda social de información económica regional que sólo encuentra, como respuesta oficial, una oferta informativa relativamente pobre en contenido y tardía en cuanto al momento de su disponibilidad.*

*La información estadística económica siempre guarda, con respecto al desarrollo real de la actividad, un inevitable retraso. Se ha dicho con reiteración y con ingenio retórico que las estadísticas, como el mitológico búho de Minerva, "levantan su vuelo al atardecer"; pero este característico "atardecer" de la información económica general se convierte en noche cerrada cuando del conocimiento del acontecer económico de las comunidades autónomas se trata.*

*En este momento -marzo de 1994-, la última información oficial del INE sobre las magnitudes económicas básicas de las comunidades autónomas se refiere a 1991 (en avance) y a 1989 (como datos definitivos). Un retraso que da una pobre respuesta a la avidez de conocimiento de quienes siguen y tratan de analizar la situación económica de las comunidades autónomas. Desfase informativo que, para ser justos, no cabe imputar en exclusiva a los correspondientes servicios del INE, sino también, y en buena medida, a la precariedad que, con pocas excepciones, presentan los servicios estadísticos de las propias autonomías.*

*La Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas viene, desde hace años, aportando un notable esfuerzo informativo que trata de contribuir a cubrir esa laguna existente y que permite, en plazos más cercanos al acontecer real de la actividad económica, obtener una primera evaluación del comportamiento de la producción y de la renta regional de España. En efecto, el Departamento de Estadística de la Fundación -que dirige el prestigioso estadístico y economista Julio Alcaide Inchausti- acaba de hacer públicos, por octavo año consecutivo, los resultados de su estimación sobre el crecimiento del PIB español por comunidades autónomas; en esta ocasión, correspondientes al año 1993. Una estimación que, en su elaboración, agota toda la información estadística regional disponible y que, antes de proceder a su evaluación definitiva, somete al debate con quienes en las diferentes consejerías de Economía de los gobiernos autonómicos, o desde el mundo académico y profesional, viven con mayor proximidad los hechos económicos de cada autonomía, beneficiándose así de sus sugerencias y reflexiones.*

***El comportamiento económico de las comunidades autónomas en 1993: rasgos fundamentales.***

*El trabajo de Julio Alcaide, titulado "Cómo han vivido la recesión las autonomías españolas", ofrece al lector de "Cuadernos" la metodología y los resultados obtenidos para 1993 por esta estimación primera de la evolución económica regional, que, según confirma la experiencia, es valorada y esperada por los estudiosos e interesados en la economía autonómica española.*

*¿Cuáles son los hechos más destacables que cabe extraer de esta estimación?*

*Los doce puntos siguientes sintetizan los hechos más relevantes de 1993:*

1. *La sorprendente e intensa evolución positiva de Castilla y León, con un crecimiento del PIB regional del 2,84% (3,97 puntos por encima de la media). Tres razones tiene este comportamiento: El excepcional crecimiento de la producción agraria, especialmente cerealista -que en esta comunidad tiene un peso específico muy importante en su estructura productiva-; el comportamiento muy favorable del sector servicios, que permite intuir un desarrollo del turismo interior, y una actividad industrial y en el sector de la construcción que, aunque han evolucionado en tasa negativa, lo han hecho con menos intensidad que la media.*

2. *El auge de las economías insulares, que, a través del sector turístico, son las que tradicionalmente señalan en España el cambio de la coyuntura internacional. La mejor situación en las economías anglosajonas, y especialmente en Gran Bretaña y Estados Unidos, ha producido un sustancial aumento en el sector servicios, especialmente en el vinculado al turismo, y tanto de Canarias (3,71) como de Baleares (3,58), respecto a 1992, que fue un año turístico particularmente malo.*

*De esta forma, pese al mal comportamiento agrícola -cuyo peso en las economías insulares es escaso- y a la caída importante en el sector de la construcción, ya que existe aún un stock cuantioso de apartamentos y viviendas sin vender construidos en años anteriores, el importante avance del turismo y de los servicios en general, vinculado a la mejora de la coyuntura internacional, ha conducido a destacados crecimientos positivos del PIB, tanto en Canarias (2,03%), como en Baleares (1,58%).*

3. *El buen año económico de Galicia, con un crecimiento del 1,2% del PIB regional. El resultado turístico del año Xacobeo ha elevado la tasa de crecimiento del sector servicios al 2,74% (frente al 0,27 de media nacional). Por otra parte, la actividad industrial se ha reducido (-1,84) considerablemente menos que la media nacional (-4,15), que también ha ocurrido en la construcción -seguramente por el peculiar ciclo de esta actividad en Galicia en respuesta a la demanda de los emigrantes que regresan-, y la actividad agrícola y pesquera, aunque con crecimiento corto, ha arrojado un resultado positivo.*

4. *La Rioja se sitúa en el punto de inflexión en el comportamiento económico de las comunidades autónomas, con un crecimiento positivo del 0,05%. Bajo nivel que, sin embargo, supone 1,18 puntos por encima de la media española.*

*El buen resultado de su actividad agrícola -una agricultura de calidad- el comportamiento muy positivo del sector servicios, y una actividad industrial con una recesión mucho menos intensa que el promedio nacional, compensan la fuerte caída -similar a la media- del sector de la construcción.*

5. *El crecimiento sostenido de Ceuta y Melilla (1,73), en una línea similar, aunque acentuada, a la de 1992 (1,3), con resultado positivo en todos los sectores, que demuestra una cierta independencia de su coyuntura económica respecto a la media nacional, por sus singulares características.*

6. *Cuatro comunidades autónomas -Asturias, Castilla-La Mancha, Navarra y el País Vasco- han vivido en recesión, pero con menor intensidad que la media española.*

- *La reducción del PIB en Asturias (-0,45 %) refleja un peor comportamiento en todos los sectores productivos, especialmente en la construcción, salvo en la actividad industrial, que arroja excepcionalmente una evolución positiva -es la única comunidad autónoma en que esto ocurre-, consecuencia de la evaluación del PIB al coste de los factores que engloba, por tanto, las subvenciones recibidas por las industrias en esta comunidad.*

- *Castilla-La Mancha mantiene, con una reducción del PIB (-0,46%), su trayectoria pasada de obtener mejores resultados que la media nacional. En todos los sectores -salvo agricultura- los resultados son más positivos, o menos negativos, que en el conjunto de España.*

- *La evolución del PIB en Navarra y en el País Vasco presenta una tasa negativa similar (-0,92%) muy cercana a la media española. En ambos casos, más intensamente en el País Vasco que en Navarra, la razón de su divergencia al alza se encuentra en una actividad en el sector de la construcción más dinámica que en el resto de España.*

7. *La decadencia del Arco Mediterráneo, uno de los ejes de crecimiento más intenso en la anterior etapa de expansión económica.*

*Con independencia de la intensa caída en el PIB de Cataluña, a la que luego se hará referencia, las otras dos comunidades autónomas básicas del Arco Mediterráneo, Murcia y la Comunidad Valenciana, han vivido la recesión de 1993 muy próximas -aunque con mayor intensidad- a la media española.*

*En ambos casos, el mal año agrícola -mientras que en el contexto nacional ha sido positivo- y un comportamiento similar a la media de España -quizás con una menor crisis en la actividad de la construcción, sobre todo en la Comunidad Valenciana- en los restantes sectores han condicionado ese negativo resultado, que se ha concretado en una reducción del 1,31% del PIB en la Comunidad Valenciana y del 1,36% en Murcia.*

8. *El declive de la economía de Madrid. El crecimiento del PIB en la Comunidad de Madrid (-1,55%) refleja un comportamiento económico muy similar a la media nacional, acentuando en todos los sectores el signo recesivo (especialmente en servicios, con una caída del -0,5% frente a un aumento nacional medio del 0,27%).*

9. El desplome de la construcción en Cantabria. La evolución de Cantabria (-1,62%) es muy próxima a la media española, salvo en el sector de la construcción en que ha experimentado la caída más intensa (-11,38%) de todas las comunidades autónomas.

10. La ruptura del Eje del Ebro que, junto con el Arco Mediterráneo, constituía uno de los centros expansivos de la economía española. La recesión en Aragón (-2% del PIB) es consecuencia de un pésimo año agrícola y de una mayor caída, respecto a la media nacional, del sector de la construcción.

11. El pésimo resultado agrario en Extremadura -el peor de todas las comunidades autónomas- conduce a esta comunidad a una reducción del PIB (-2,08%), pese a su mejor comportamiento relativo en los restantes sectores productivos.

12. La intensa caída en la actividad económica en Cataluña (-2,47%) y Andalucía (-2,74%), las comunidades autónomas en que la recesión se ha vivido con mayor intensidad. En ambos casos, se ha producido lo que ha dado en denominarse el efecto "resaca" de los eventos extraordinarios de 1992 (Expo y Olimpiadas), que se traducen en una negativa evolución de los servicios (especialmente del turismo, cuyo comportamiento en 1992 fue muy positivo) y de la construcción, pero además su mayor recesión -entre un punto y punto y medio del PIB por debajo de la media nacional- ha tenido razones adicionales: En Cataluña se ha registrado, la crisis industrial más intensa de todas las comunidades autónomas, un sector cuyo elevado peso en la economía catalana es bien conocido, y en Andalucía la mayor intensidad de la crisis está vinculada al mal año agrícola.

Otras tres informaciones complementarias sobre el comportamiento de las comunidades autónomas encontrará el lector en este número de "Cuadernos de Información Económica".

\* Un Anexo al artículo inicial ya mencionado destaca un hecho relevante que no recibe siempre la atención que merece en el análisis económico regional.

En efecto, dicha nota complementaria, que incluye un expresivo gráfico sobre el nivel relativo del producto y renta por comunidades autónomas, muestra, en primer término, el desigual grado de divergencia entre productos y rentas autonómicos a consecuencia de las rentas percibidas por los factores residentes en una autonomía procedentes de otras regiones y de las rentas pagadas desde una comunidad autónoma a factores no residentes en la misma. En segundo término, y constituye el aspecto más importante, la nota y el gráfico destacan el proceso de reducción de divergencias entre las comunidades autónomas cuando, en lugar de producto o renta regional, se comparan rentas familiares disponibles, debido a la función redistributiva que, a través de prestaciones sociales e impuestos, las administraciones públicas realizan. Finalmente, el diferente comportamiento de los precios -con niveles más elevados en las autonomías más desarrolladas- hace que las divergencias entre rentas familiares se reduzca aún más cuando éstas se evalúan en términos de poder de compra.

\* Por su parte, el Gráfico del Mes da cuenta del comportamiento económico de las comunidades autónomas en el conjunto del trienio crítico 1991-1993.

El gráfico permite separar a las comunidades autónomas en cuatro cuadrantes distintos:

- a) *Comunidades con un nivel de PIB inferior a la media nacional y un crecimiento económico también inferior al valor medio. En este caso, el menos satisfactorio, se encuentran: Andalucía, Cantabria, Asturias y Extremadura.*
- b) *Autonomías con nivel de PIB inferior a la media, pero cuyas tasas de evolución superan al valor medio del conjunto nacional: Castilla y León, Galicia, Canarias, Castilla-La Mancha y Murcia.*
- c) *Regiones con un nivel de PIB superior al promedio nacional que, sin embargo, en el trienio 1991-93 han registrado un crecimiento menor que el conjunto. Tal es el caso de la Comunidad Valenciana, Aragón, País Vasco, Cataluña y Madrid.*
- d) *El último grupo, que constituye el "cuadro de honor" de la clasificación, recoge a las comunidades autónomas que, tanto en nivel como en tasa de crecimiento, superan a la media nacional. Sólo tres comunidades están en esta privilegiada situación: Baleares, La Rioja y Navarra.*

\* También la Instantánea Económica de este mes está dedicada a temas regionales, ofreciendo para cada comunidad autónoma una información adicional sobre varias magnitudes básicas: población, PIB, superficie, precios, cuota exportadora e índice de industrialización.

### **La Europa de las regiones.**

En el terreno de la economía internacional, este número de "Cuadernos" recoge un comentario elaborado por Clemente del Río sobre una reciente información regional europea publicada por Eurostat. Se trata de una panorámica del PIB por habitante en las diferentes regiones de los países miembros de la Unión Europea, referida a 1991.

La introducción en los datos de 1991 de los Länders de la antigua Alemania Oriental altera significativamente las clasificaciones de años anteriores y, en conjunto, reduce en un 3% el valor del PIB por habitante medio comunitario.

En 1991, sólo tres comunidades autónomas españolas se situaban en un nivel de PIB por habitante equivalente o ligeramente superior a la media comunitaria (100): Baleares (106), Navarra (100), Madrid (100). Cataluña (98) y el País Vasco (92) se encontraban cerca del promedio de los países de la Unión Europea. Esa proximidad a la media mantiene, sin embargo, diferencias importantes con las regiones más desarrolladas de Europa que, como Hamburgo, París y Londres, superan entre un 25 y un 100% el promedio comunitario.

Los datos de Eurostat permiten constatar algunos rasgos estructurales de la economía regional europea: la dualidad centro-periferia, la pervivencia del triángulo de gran desarrollo con vértices en Londres, París y Amsterdam, el deslizamiento del desarrollo europeo hacia la "gran dorsal" centro-europea y el mantenimiento del "arco mediterráneo" occidental como eje destacado del crecimiento económico europeo.

*Déficit y endeudamiento autonómico y otras informaciones financieras.*

*La información, siembre escasa, sobre el comportamiento financiero de las comunidades autónomas, se ha visto recientemente enriquecida por dos vías distintas, que se comentan en este número de "Cuadernos" en una nota elaborada por Julio Alcaide.*

*En primer lugar, las comunidades autónomas de régimen común han remitido a la Administración central información sobre el saldo de sus cuentas públicas en 1993. De dichos datos se derivan que el déficit global de las comunidades autónomas se sitúa en un 0,89% del PIB al coste de los factores y que las autonomías de Canarias, Galicia, Aragón y Andalucía han liquidado sus presupuestos en 1993 con un déficit superior a la media del conjunto. Sólo Cantabria y Murcia, dos comunidades con elevado nivel de endeudamiento, presentan un ligero superávit en 1993.*

*Por otra parte, en el Boletín Económico del Banco de España correspondiente a enero de 1994, se contiene una amplia información sobre el endeudamiento autonómico en España. En términos de PIB, y en septiembre de 1993, el endeudamiento autonómico (4,31%) y local (4,62%) representa un 16,4% del endeudamiento total (54,5% del PIB), correspondiendo el resto a la Administración central. Navarra, Galicia, Andalucía, Murcia, Cantabria, Extremadura, La Rioja, Comunidad Valenciana y País Vasco son comunidades autónomas con nivel de endeudamiento superior a la media.*

*También el endeudamiento autonómico es objeto de análisis en la habitual colaboración de AFI. En ella, se sustenta la idea de que el crecimiento de la parte de los pasivos financieros autonómicos que se materializan en deuda pública -frente a la vía tradicional del crédito bancario- llevarán a una ampliación del mercado de deuda autonómica y a un estrechamiento de los actuales márgenes de intereses entre la deuda autonómica y la estatal.*

*Otros dos temas financieros se presentan a la consideración de los lectores en este número de "Cuadernos":*

*\* El primero de ellos es un comentario de José A. Antón sobre el proyecto de reglamentación de los planes de ahorro popular, una vía de estímulo del ahorro familiar prevista en la Ley 18/1991 de 6 de junio, y que ha debido esperar casi tres años para que se inicie el proceso de su reglamentación.*

*El trabajo de José A. Antón ofrece un repaso de los diferentes aspectos del proyectado reglamento -tal como éste se conoce a través de los medios de comunicación- y comenta críticamente algunos detalles de su contenido tales como la dudosa legalidad de la autorización administrativa previa a que se someten, el discutible camino que se adopta para acatar la retribución de planes de ahorro popular, así como la aparente exclusión de su materialización -prevista en la ley- en contratos de seguro, entre otros.*

*\* Por otra parte, José M. Rodríguez Carrasco traza, en su nota "La banca y las cajas de ahorros, en el inicio de la recuperación", una crónica del II Encuentro del Sector Financiero celebrado los días 8 y 9 de marzo en Madrid, organizado por el diario Cinco días y Coopers y Lybrand, con el patrocinio de Hewlett Packard.*

*El encuentro puso de manifiesto el entorno económico turbulento en que las entidades financieras han debido ejercer su actividad en 1993, cuyos negativos resultados han sido compensados por los beneficios obtenidos en los mercados cambiarios y de capitales.*

*El año 1994 se vislumbra como un ejercicio en el que se iniciará la recuperación económica, reclamando por ello menores dotaciones por insolvencia, aunque también con menores posibilidades de obtener resultados positivos importantes por la vía de la actuación en los mercados de cambio y de capitales.*

***Las enseñanzas de la huelga general del 27 de enero.***

*Este número de "Cuadernos" incluye, como Tema del mes, una reflexión serena y profunda sobre la sociedad española tras la huelga general de enero realizada, en un excelente trabajo, por el Profesor Victor Pérez Díaz.*

*El país -afirma el prestigioso sociólogo- se acostumbró, a lo largo de un amplio proceso histórico, a caminar por la senda de los incrementos salariales, los aumentos de los gastos estatales, del estado de bienestar y el frecuente recurso al estado, para salvar empresas o sectores en crisis y para establecer una amplia regulación de varios mercados.*

*La creencia popular de que éste era el camino correcto ha sido zarandeada por los acontecimientos de los últimos años. Pero la cautelosa ambigüedad de los partidos y la proclividad partidista de los medios de comunicación no han propiciado el necesario enfrentamiento de los ciudadanos con los hechos y no han facilitado su entendimiento.*

*De aquí que el mantenimiento de la posición del gobierno respecto a la reforma del mercado de trabajo, después de la huelga general del 27 de enero, haya conducido a muchos trabajadores y ciudadanos a un estado de consternación, frustración y resentimiento.*

*La reforma del mercado de trabajo es necesaria en el marco competitivo en que ha de operar una economía, como la española, integrada en Europa, y cada vez más abierta a las corrientes económicas internacionales, aunque tal reforma no sea la panacea universal que va a resolver todos los problemas de la sociedad española. Por ello, la lección seguramente más importante que cabe aprender de la dura realidad social de los últimos meses, es que, en materia de política socioeconómica, el gobierno puede y debe gobernar, y el parlamento legislar, sin esperar el consentimiento de unos sindicatos que, dicho sea de paso, continúan siendo en España una asignatura pendiente que nos afecta a todos.*

*El variado resumen de las noticias económicas más relevantes en la prensa internacional y la información bibliográfica completan este número de "Cuadernos de Información Económica".*

*Los Libros del mes dan cuenta de la aparición en castellano de la obra "La intermediación financiera en la construcción de Europa", que recoge las aportaciones realizadas, por un conjunto de expertos, a la Conferencia Internacional celebrada en San Sebastián el 27 y 28 de marzo de 1992, organizada por el Centre for Economic Research y la Fundación BBV, recopiladas por Colin Mayer y Xavier Vives. Como se indica en el comentario de Victorio Valle, no se trata de un manual de gestión bancaria, pero es una reflexión sobre los fundamentos y*

*problemas de las entidades financieras que los gestores y responsables de las instituciones bancarias deberían conocer y meditar.*

*Se informa también de la publicación, por parte del Instituto Nacional de Estadística, de la Contabilidad Nacional Trimestral de España relativa al cuarto trimestre de 1993, referida al período 1987-1992. Dos aportaciones fundamentales para quienes deseen estudiar y analizar el comportamiento pasado de la economía española.*

# **ECONOMIA ESPAÑOLA**

---



## COMO HAN VIVIDO LA RECESION LAS AUTONOMIAS ESPAÑOLAS

---

*Julio Alcaide*

### I. INTRODUCCION.

Como en ocasiones anteriores y por octavo año consecutivo, la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (FUNDACION FIES) de las Cajas de Ahorros Confederadas, ha realizado una estimación de la evolución del PIB por comunidades autónomas, en este caso, referida al pasado año 1993.

Nuestra estimación anual de la evolución del PIB de las comunidades autónomas españolas se ha convertido en una cita obligada, dado el interés que, tanto los ciudadanos como las autoridades regionales, muestran por este anticipo del comportamiento económico de los espacios delimitados por cada comunidad autónoma<sup>(1)</sup>, interés que se ha transmitido a los medios de comunicación, que han difundido sus resultados.

La información elaborada, aparte de la referencia obligada al último ejercicio económico de 1993, describe someramente el comportamiento del trienio 1991-1993 que, en la medida que representa la reciente etapa de declive de la economía española, muestra un conjunto de experiencias y enseñanzas útiles para afrontar la nueva fase de recuperación económica que se vislumbra en el comienzo de 1994.

### II. LA RECESION ECONOMICA EN 1993: SUS HECHOS MAS SIGNIFICATIVOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS.

La interdependencia entre la evolución de la economía de las distintas comunidades autónomas con la española y la de ésta con la de los países de la Unión Europea y la economía internacional, es un hecho probado, que se ha intensificado desde que España quedó incorporada a la Comunidad Económica Europea, ahora Unión Europea. La recesión económica española de 1993 que ha afectado a doce comunidades autónomas, aparece enmarcada con la registrada en la Unión Europea, si bien, nuestros mayores desajustes, han deparado un comportamiento peor que la de la media de los doce países que la integran en el momento actual.

Desde esta perspectiva internacional, los datos ofrecidos por la Comisión Europea, para el conjunto de los doce países que integran la Unión Europea, muestran una evolución recesiva que se cifra en una reducción del 0,4 por cien del PIB. La evolución de las economías de los países

---

(1) En este año se ha intensificado considerablemente la colaboración recibida de las Consejerías de Economía y Hacienda de la mayor parte de las Comunidades Autónomas, así como de sus Direcciones Generales e Institutos y Servicios de Estadística. A todas ellas y a quienes desde la Universidad, Cámaras de Comercio e Industria y las Cajas de Ahorro, han contribuido a la culminación de este trabajo, les mostramos nuestro reconocimiento por participar en esta labor colectiva.

de la OCDE, arroja un resultado modesto pero positivo (1,1 por cien), debido a la recuperación de los países anglosajones, especialmente Estados Unidos, cuyo intenso crecimiento en el último trimestre del año (7,5 por cien), eleva la tasa de aumento del PIB en 1993 a un porcentaje superior al 3 por cien.

Dentro de esa tónica de debilidad y, en el caso de la Unión Europea, de clara recesión, se inscribe el comportamiento negativo de la economía española en 1993. Como muestran los datos de la Contabilidad Nacional elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y las estimaciones de los Organismos Internacionales e instituciones públicas y privadas que en España se ocupan del seguimiento de la coyuntura económica, 1993 ha sido un año dominado por la recesión económica. Su Producto Interior Bruto ha registrado un descenso, respecto a 1992, en torno al uno por cien, que nuestra estimación concreta en el -1,13%. Hay que retrotraerse a los años cincuenta para encontrar una caída similar del PIB en España.

Los hechos más significativos que se derivan de los resultados de nuestra investigación, son los siguientes:

1. La crisis que padece la economía española es básicamente una crisis industrial relacionada con la crisis europea, que se manifiesta en el descenso del 4,15% que muestran los resultados productivos de la industria. La crisis y la deslocalización de la inversión extranjera que se asocia con ella, constituyen los hechos más negativos mostrados por la economía española desde la perspectiva de la oferta productiva.
2. El retroceso productivo más intenso se registra en el sector de la construcción, como consecuencia del desplome de la demanda de inversiones que constituye la característica más destacada de la recesión económica española del año 1993.
3. El sector agropesquero ha registrado en su conjunto un crecimiento apreciable que nuestra estimación sitúa en el 2,75%. Pero con un comportamiento profundamente desigual, en lo que se refiere a la producción vegetal, que ha dado lugar a variaciones tan diferentes como el aumento del 55% en Castilla y León y el descenso del 12% en Extremadura. Pero acaso el hecho más significativo para el sector agrícola ha sido la duplicación de las subvenciones comunitarias por aplicación de la Política Agraria Común, que ha supuesto una aportación neta a la renta agraria española por 227.600 millones de pesetas, elevándose el Valor Añadido Bruto, al coste de factores, del Sector Agropesquero evaluado en pesetas corrientes en el 15,8% de aumento sobre el computado en 1992.

Si se excluyera la producción agropesquera cuyo comportamiento es ajeno a los factores que condicionan la coyuntura económica, la caída del PIB en 1993 se evaluaría en el 1,3%.

4. Los servicios, el sector que desde el lado de la producción aportó el 65% del PIB en 1992, tuvo un comportamiento ligeramente positivo al crecer el 0,3%, como consecuencia del crecimiento del turismo que queda reflejado en la expansión del sector terciario en Canarias, Baleares y Galicia. Como los precios implícitos en el valor añadido bruto del sector servicios crecieron el 6%, el aumento del sector a los precios corrientes fue del 6,3%, incremento que supera en dos puntos el crecimiento nominal del PIB.

5. El desigual comportamiento de los precios implícitos en el valor añadido bruto de cada uno de los grandes sectores productivos, ha promovido un comportamiento más desigual entre los sectores productivos que se refleja en siguiente cuadro:

<b>EVOLUCION SECTORIAL DEL PIB EN 1993</b>			
<b>(Tasa de crecimiento sobre 1992)</b>			
	<b>Real</b>	<b>Precios Implícitos</b>	<b>Nominal</b>
Agricultura y pesca . . . . .	2,75	12,73 <sup>(*)</sup>	15,83
Industria . . . . .	-4,15	2,43	-1,82
Construcción . . . . .	-5,78	5,81	-0,31
Servicios . . . . .	0,27	6,04	6,33
PIB al coste de los factores . . . . .	-1,13	5,51	4,31

(\*) Incluye subvenciones de explotación.

Tanto la industria como la construcción, han registrado descenso nominal de su valor añadido bruto en 1993, lo que ciertamente constituye un hecho infrecuente en la economía española.

6. La caída del empleo ha sido uno de los rasgos fundamentales del comportamiento de la economía española en el pasado año. Aunque los resultados de la Encuesta de Población Activa no fueran fielmente representativos de la real evolución del empleo en 1993, cuyo descenso según la afiliación en alta laboral de la Seguridad Social pudo ser menor, resulta evidente la notable caída del empleo de todos los sectores productivos en 1993.

A partir de nuestra estimación en la evolución del PIB y tomando como variación del empleo los datos de la EPA, la productividad aparente del factor trabajo habrá registrado los comportamientos que se recogen en la tercera columna del cuadro siguiente:

<b>EVOLUCION DEL PIB, DEL EMPLEO Y LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO</b>			
	<b>PIB</b>	<b>Empleo</b>	<b>Productividad</b>
Agricultura y pesca . . . . .	2,7	-4,4	7,4
Industria . . . . .	-4,1	-9,4	5,8
Construcción . . . . .	-5,8	-9,0	3,5
Servicios . . . . .	0,3	-1,4	1,7
PIB al coste de los factores . . . . .	-1,1	-4,3	3,3

7. Al decrecer el PIB español en 1993 el 1,1% frente al descenso del 0,4% en el conjunto de la Unión Europea, la convergencia real del PIB por habitante en España se habrá reducido en el 0,5%, por lo que el índice relativo (PIB por habitante de España -PIB por habitante medio de la CE) situado en el 80% en 1992 se ha reducido al 79,6%. Comportamiento que nos aleja algo más de la convergencia real de la economía española en el seno de la Unión Europea, horizonte que debe constituir un proyecto irrenunciable para la sociedad española.

### **El comportamiento de los sectores productivos en el 93: Algunos detalles.**

Descendiendo algo más al comportamiento de los sectores productivos en 1993, el crecimiento de la producción agraria y pesquera se debió fundamentalmente a la producción de cereales cuyo crecimiento del 21,8%, supuso una aportación de 3,54 puntos, que superó al conjunto de la producción agropesquera. Lo más significativo de los resultados del sector agropesquero ha sido el desigual comportamiento de los distintos grupos de producción, registrándose aumento, aparte de los cereales, en los cultivos industriales, aceite y leguminosas y descendiendo el resto de la producción vegetal. En ganadería se registró un crecimiento en ganado porcino y bovino. También ocurrió *igual* en la producción forestal y pesca desembarcada. Descendió en cambio, la producción en ovino-caprino, aves y productos ganaderos. Este comportamiento desigual ha ocasionado diferencias en los resultados de las explotaciones agropesqueras, con realizaciones y logros muy diferentes según las distintas comunidades autónomas.

El sector industrial fue el auténtico protagonista de la crisis económica. En conjunto descendió el 4,1%, afectando a todas las ramas productivas, aunque de nuevo con intensidad desigual. Las ramas más afectadas por la recesión fueron la fabricación de material de transporte, especialmente en vehículos automóviles (el sector más castigado por la crisis) y los productos metálicos. Las ramas textil, cuero, calzado, confección y madera, resultaron también muy afectadas por la crisis. La caída del empleo industrial en el 9,4% y el cierre o reducción de plantillas en plantas industriales de empresas multinacionales, se ha convertido en uno de los primeros problemas de la economía española en la medida que supone destrucción de parte del tejido industrial español, reduciendo peligrosamente su dimensión relativa, que ya era desfavorable en relación a los países centrales de la Unión Europea. La expansión de la exportación de un grupo considerable de productos industriales ha venido a aliviar la situación de algunas empresas.

La caída del sector de la construcción, tiene un componente coyuntural mayor que el retroceso productivo de la industria. En 1993 descendió la construcción de viviendas, pero sobre todo, la construcción de edificios no residenciales. El retroceso de la construcción en 1993 afectó a todas las comunidades autónomas españolas, con las excepciones del País Vasco, Ceuta y Melilla.

El sector servicios registró un crecimiento positivo -aunque ciertamente reducido- evaluado en el 0,3%. Ese crecimiento del sector servicios, (aparte de los servicios que generan los bienes públicos reflejados en el consumo público) afectó a los sectores de crédito y seguros, a los servicios de hostelería y restaurantes, a la enseñanza y sanidad privadas, a la recuperación y reparaciones y al resto de los servicios destinados a la venta, con las excepciones notables de los servicios comerciales y de transporte, que tuvieron un comportamiento negativo en línea con lo acaecido con la demanda de los bienes producidos por los restantes sectores.

### **III. METODOLOGIA Y FUENTES DE INFORMACION UTILIZADAS.**

El Departamento de Estadística de la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas, realizó en febrero una primera estimación de la evolución del PIB de cada comunidad autónoma, evaluando los resultados provisionales para diez y nueve grupos de productos agropesqueros y veintidós ramas de la industria, la construcción y los servicios. Sometida a la consideración de las comunidades autónomas y expertos regionales, se recibieron múltiples aportaciones que dieron lugar a la estimación definitiva que se presenta en este trabajo. Resultados que han de

considerarse no oficiales y de la exclusiva responsabilidad de la Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

Las fuentes estadísticas utilizadas por el Departamento de Estadística de la Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas, han sido todas las disponibles útiles para este trabajo, destacando, a nivel nacional, los índices de producción industrial (IPI elaborado por el INE) y de precios agrarios, industriales y de servicios procedentes del MAPA (precios percibidos por los agricultores) y del INE (IPRI e IPC). También se ha utilizado la Renta Agraria estimada por el MAPA. Con desagregación regional se ha dispuesto de datos de producciones agrícolas, ganadería y pesca desembarcada (MAPA), consumo de electricidad (UNESA), empleo sectorial (EPA), consumo de cemento (OFICEMEN), viviendas iniciadas y terminadas (D.G. Arquitectura y Vivienda), movimiento de viajeros en hoteles y pernoctaciones (INE). Algunas comunidades autónomas elaboran estadísticas específicas por ramas de producción, e incluso índices sectoriales agregados, estimándose también por algunas Consejerías de Agricultura la evolución de la producción final y renta agraria, cuya utilidad resulta manifiesta. Especial mención merece la información facilitada por la Dirección General de Informática y Estadística del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, sobre afiliación de trabajadores en alta laboral, clasificados por ramas de producción y comunidades autónomas, cuya utilidad para nuestra estimación es fundamental, ya que sin ella no sería posible alcanzar resultados suficientemente fiables.

Como en 1992 la estimación de la evolución del PIB regional a precios constantes y corrientes se ha visto ampliada con la estimación de la Renta Regional Bruta y la Renta Familiar Disponible. Esta última en pesetas corrientes y en términos de capacidad de compra, al corregirse con la situación relativa de los precios de consumo, obtenida a partir de la estimación de la Dirección General de Previsión y Coyuntura y enlazada con la evolución del IPC por comunidades autónomas (INE).

El PIB al coste de factores de una comunidad autónoma es el agregado resultante de sumar los valores añadidos brutos correspondientes a cada sector productivo. Al estar calculado al coste de los factores no incluye los impuestos indirectos (IVA, impuestos especiales y sobre la importación) pero sí las subvenciones de explotación. En este sentido es importante destacar que las subvenciones de explotación en la agricultura, fundamentalmente procedentes de la Unión Europea, aumentaron en 1993 en 227.600 millones de pesetas, lo que supuso el 9,29% del valor añadido bruto del sector agropesquero. Crecimiento que queda incorporado a los precios implícitos del valor añadido bruto agrario al coste de factores que se elevó en el 12,89% respecto a 1992.

Como se ha comentado en otras ocasiones la Renta Regional Bruta incorpora el saldo neto de rentas transferidas de unas comunidades a otras, como consecuencia de la ubicación de los factores de producción. A causa de ello la renta regional bruta extremeña o balear es inferior a su PIB y la cántabra o madrileña superior, especialmente por la localización de la sede central de las empresas, lugar al que se atribuye el excedente empresarial antes de impuestos. Por ejemplo, la Renta Regional Bruta por habitante de Extremadura en 1993, equivale al 61,5% de la media española, mientras que el PIB por habitante fue del 66% de la media. La Renta Regional Bruta por habitante balear, ha supuesto el 128,9% de la media española, mientras que el PIB se elevó al 142,1%. Por el contrario, Cantabria registró una Renta Regional Bruta por habitante equivalente al 100,5% de la media española, mientras que el PIB sólo supuso el 92,1%. Esas divergencias entre producción y renta regionales, reflejan el hecho de que las rentas generadas por la producción de una determinada comunidad autónoma, pueden percibirse por trabajadores o propietarios del capital que sean residentes en otras comunidades autónomas.

Un dato fundamental en cuanto mide el poder adquisitivo de las familias españolas, en sus distintas regiones, es el agregado de Renta Familiar Bruta Disponible. Dicho agregado excluye de la Renta Regional Bruta las partidas correspondientes al ahorro empresarial bruto, renta disponible de las administraciones públicas, impuestos directos pagados por las familias y cotizaciones a la seguridad social, mientras que añade las prestaciones sociales y transferencias del exterior, cobradas por los hogares residentes. En definitiva se trata de la renta anual de que disponen las familias para el consumo y el ahorro. Aparte de las transferencias que procedan del sector privado, este agregado incorpora los efectos redistributivos derivados de la actuación de las administraciones públicas, en lo que se refiere a las transferencias en dinero. El consumo público de bienes preferentes (educación, sanidad, vivienda y otros servicios sociales) no forma parte de la renta disponible de los hogares. El efecto redistributivo y de solidaridad regional que se desprende de estos datos es notable. Así, referido a 1993, en el caso de Extremadura, el PIB por habitante supuso el 66% de la media española, la Renta Regional Bruta al 61,5% y la Renta Familiar Disponible al 78,4%, que se eleva al 85,4% cuando esa Renta Familiar Disponible se mide en términos de capacidad real de compra, lo que obliga a tener en cuenta las diferencias entre los precios de consumo en las distintas comunidades autónomas.

Como puede apreciarse, la distinta posición económica alcanzada por cada comunidad autónoma depende del *concepto utilizado para valorarla*. Cada uno de estos indicadores al tener una diferente significación, permiten interpretar con mayor rigor la auténtica posición de cada comunidad autónoma, especialmente en términos de producción regional o de renta familiar, representativos de los dos hechos fundamentales como son la dimensión de la actividad productiva de las regiones españolas y como se distribuyen entre ellas, los resultados de la producción, una vez pasado por el tamiz solidario derivado de la actuación de las administraciones públicas. Las diferencias fundamentales entre estos indicadores se ponen claramente de manifiesto en el esquema adjunto sobre "Magnitudes económicas regionales".

#### **IV. COMPORTAMIENTO ECONOMICO DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS EN 1993.**

##### **La desigual evolución de las comunidades autónomas.**

El descenso del PIB de la CE y el de la mayor parte de los sectores productivos españoles en 1993, se ha reflejado en el retroceso de la producción de nuestras comunidades autónomas en el pasado ejercicio económico. El descenso productivo general, de una parte y, de otra, la composición de la estructura productiva en cada comunidad autónoma explican su comportamiento económico desigual en 1993.

El retroceso de la industria y la relativa recuperación de la agricultura, ha ocasionado que la evolución del PIB, al coste de factores, en términos reales y nominales, haya sido notablemente desigual entre las distintas comunidades autónomas, rompiéndose, como había ocurrido ya en 1992, la tendencia creciente de la producción de los ejes expansivos del Arco Mediterráneo y del Valle del Ebro, que había dominado en la etapa de la recuperación económica (1985-1990).

##### **Las cuatro comunidades autónomas con mejor comportamiento económico en 1993.**

El mejor comportamiento económico en 1993 ha tenido lugar en cuatro comunidades autónomas. Las dos comunidades autónomas insulares (Canarias y Baleares) debido a la recuperación del turismo extranjero, Castilla y León, por la aportación positiva del sector agrario

## MAGNITUDES ECONOMICAS REGIONALES

### PRODUCTO INTERIOR REGIONAL BRUTO

A precios de mercado.

- ☆ Conjunto de bienes y servicios finales producidos en el ámbito de una comunidad autónoma valorados a los precios corrientes.



- Menos: Impuestos Indirectos
- Más: Subvenciones de explotación a empresas

### PRODUCTO INTERIOR REGIONAL BRUTO

A coste de factores



- Menos: Rentas pagadas a factores que residen en otras comunidades autónomas.
- Más: Rentas recibidas de otras comunidades autónomas, por factores residentes.

### RENDA REGIONAL BRUTA

- ☆ Conjunto de retribuciones de factores productivos residentes en una comunidad autónoma.



- Menos: - Impuestos directos sobre familias.
- Cuotas de Seguridad Social a cargo de los trabajadores.
- Beneficios no distribuidos (ahorro) de las empresas, antes de impuestos.
- Rentas de las administraciones públicas, derivadas de la propiedad y de la actividad empresarial.
- Más: + Prestaciones sociales y transferencias recibidas por las familias.
- + Transferencias netas recibidas del exterior.

### RENDA FAMILIAR DISPONIBLE REGIONAL BRUTA

- ☆ Igual a la suma del Consumo más el Ahorro Bruto de las familias en una comunidad autónoma.



### RENDA FAMILIAR DISPONIBLE REGIONAL BRUTA

En paridad de poder adquisitivo

- ☆ Corregida por el nivel relativo del IPC de cada comunidad autónoma.

y Galicia, merced al balance muy satisfactorio del sector servicios y al comportamiento mucho mejor que la media española en el sector industrial y en el de la construcción.

Una mención singular merece el caso de La Rioja, con un crecimiento pequeño pero positivo (0,05%) que refleja, una vez más, su equilibrada estructura productiva.

#### **Las comunidades autónomas que han vivido con más intensidad la recesión en 1993.**

La mayor recesión, con descenso superior al dos por cien, (1 punto más que la media española) se registró en Andalucía (-2,90%) y Cataluña (-2,46%), comunidades autónomas ambas que acusaron no sólo la composición de la estructura productiva sino también el "efecto resaca" de los eventos extraordinarios de 1992.

El peor comportamiento económico ha correspondido a comunidades autónomas con mayor implantación industrial. Aparte del descenso de la producción industrial, superior a la media española, de Cataluña y Andalucía, destaca el retroceso de Madrid, Cantabria, Comunidad Valenciana, Murcia y Aragón, muy afectadas por la crisis que padeció la práctica totalidad de la industria española, sólo aliviada por el aumento de las exportaciones.

#### **Comunidades autónomas que han registrado en 1993 una recesión inferior a la media española.**

Cuatro comunidades autónomas han experimentado en 1993 un comportamiento recesivo pero inferior a la media española, es decir, el descenso del PIB ha sido menor del 1,13 por cien: Asturias (-0,45%), Castilla-La Mancha (-0,46%), Navarra (-0,92%) y País Vasco (-0,92%).

Se trata de comunidades autónomas que venían creciendo por encima de la media (Castilla-La Mancha) o que tienden a recuperarse de los retrasos de los años precedentes (Asturias y País Vasco).

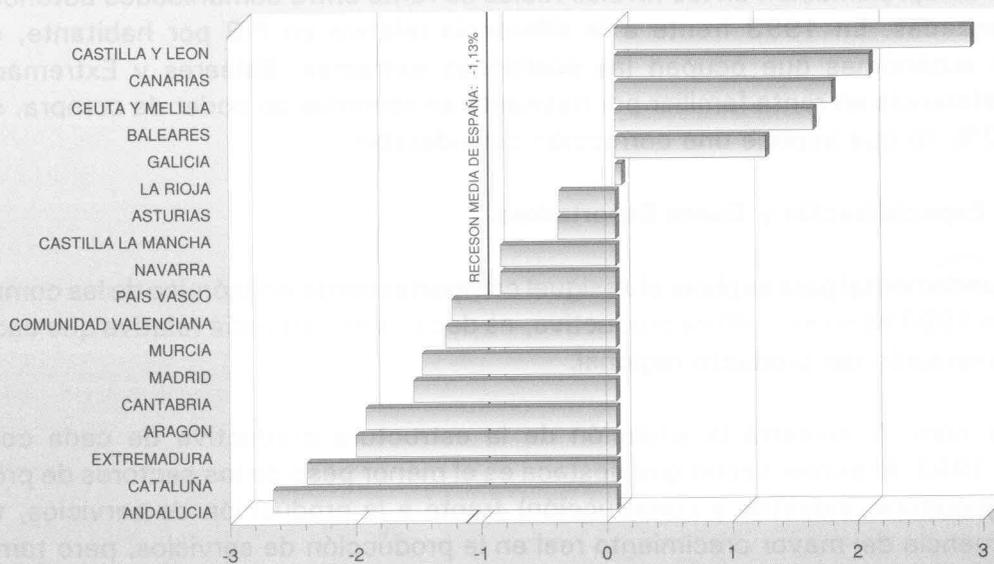
#### **La evolución de la Renta Familiar Disponible.**

El efecto de la función redistributiva derivado de la actuación de las administraciones públicas, unido a las subvenciones agrarias, se ha traducido en una reducción de las diferencias relativas de la renta disponible de los hogares, de las distintas comunidades autónomas. Así en el caso de las comunidades autónomas extremas, mientras que el PIB por habitante de Extremadura representa el 46,4% del de Baleares, esa proporción se eleva al 63,4% cuando se comparan las rentas familiares disponibles por habitante.

Las comunidades autónomas beneficiarias de las transferencias netas de rentas generadas en otras comunidades, superiores en el 10% fueron Extremadura, Andalucía, Galicia, Murcia, Castilla-La Mancha y Ceuta y Melilla. La mayor aportación neta a la solidaridad regional corresponde a Madrid, Cataluña, País Vasco y Navarra. Resulta evidente a través de nuestras estimaciones, como las comunidades autónomas más desarrolladas contribuyen a corregir las diferencias de renta, respecto a las más atrasadas, por medio de la función redistributiva de las administraciones públicas, especialmente de las transferencias de la Seguridad Social.

**GRAFICO NUM. 1**

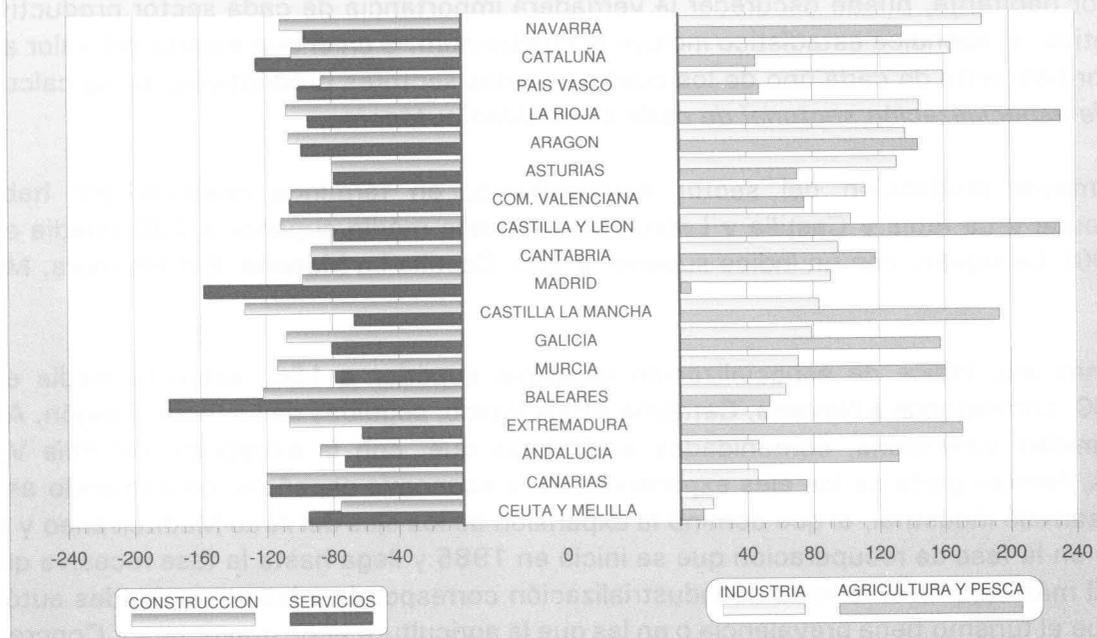
**VARIACION DEL PIB POR COMUNIDADES AUTONOMAS  
AÑO 1993 (Tasa de variación real sobre 1992)**



FUENTE: FUNDACION FIES. DE LAS CAJAS DE AHORRO CONFEDERADAS.

**GRAFICO NUM. 2**

**INDICE DE ESPECIALIZACION PRODUCTIVA  
1993**



### **Las diferencias de poder adquisitivo de la Renta Familiar Disponible.**

El más bajo nivel de precios de consumo de las comunidades autónomas menos desarrolladas es otro factor de aproximación en los niveles reales de renta entre comunidades autónomas más o menos avanzadas. En 1993 frente a la diferencia relativa en PIB por habitante, entre las comunidades autónomas que ocupan las posiciones extremas, Baleares y Extremadura, del 115,4%, la diferencia en renta familiar por habitante en términos de poder de compra, se redujo a sólo el 45,2%, lo que supone una corrección considerable.

### **Índice de Especialización y Cuota Exportadora.**

Un dato fundamental para explicar el desigual comportamiento económico de las comunidades autónomas en 1993 es su estructura productiva, es decir, la importancia relativa que cada sector tiene en la generación del producto regional.

El cuadro núm. 5 muestra la situación de la estructura productiva de cada comunidad autónoma en 1993. El primer hecho que destaca es el menor peso de los sectores de producción de bienes (agricultura, industria y construcción) frente a la producción de servicios, todo ello como consecuencia del mayor crecimiento real en la producción de servicios, pero también por la mayor incidencia de los precios en servicios que eleva la valoración nominal del sector. En tres comunidades autónomas, Baleares, Madrid y Canarias, la contribución relativa del sector terciario supera el 75% del PIB regional, a las que hay que añadir el binomio Ceuta-Melilla, que con más de un 85% de participación de los servicios en el conjunto del PIB, deja manifiesta su casi total dependencia pública de la economía de ambas ciudades.

Por el contrario y por diferentes razones, en siete comunidades autónomas la aportación al PIB del sector terciario es inferior a su 60%. Navarra y Asturias, como consecuencia de su mayor desarrollo industrial, Castilla-La Mancha, Castilla y León y Extremadura, por su dependencia agraria, y Aragón y la Rioja, por la doble incidencia agrícola e industrial.

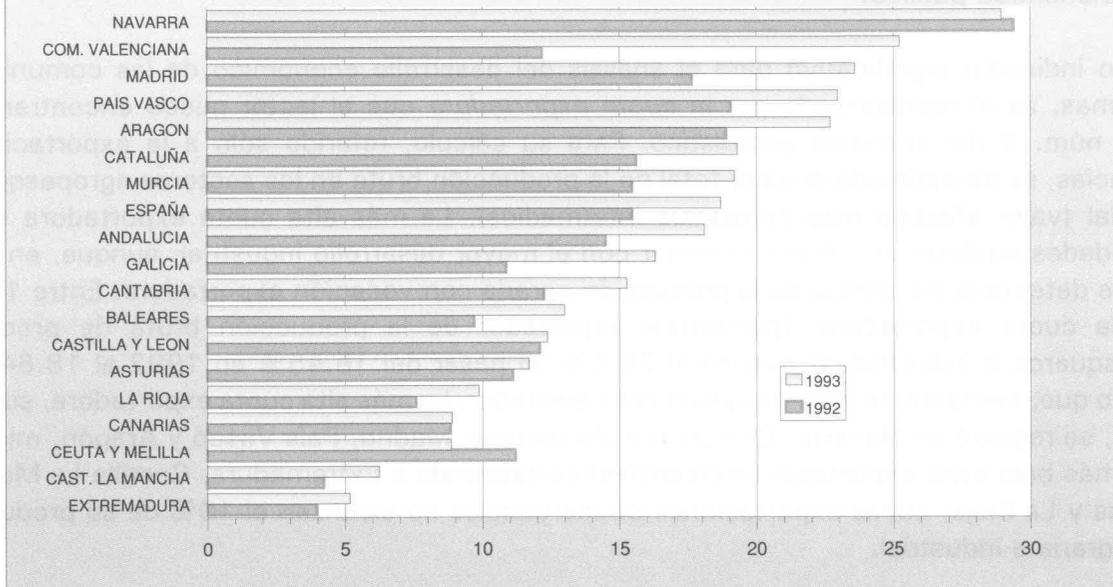
La desigual dimensión del PIB en las comunidades autónomas, tanto en términos absolutos como por habitante, puede oscurecer la verdadera importancia de cada sector productivo. Por este motivo, el apéndice estadístico incluye el cuadro núm. 6 en el que a partir del valor añadido bruto por habitante de cada uno de los cuatro grandes sectores productivos, se ha calculado el *índice de especialización sectorial de cada comunidad autónoma*.

La mayor producción del sector agropesquero, en términos relativos por habitante, corresponde a La Rioja y Castilla y León, con un índice medio superior a 230 (media española = 100). Le siguen, con un índice superior a 150, Castilla-La Mancha, Extremadura, Murcia y Galicia.

El más alto índice de especialización industrial superior a 150, sobre la media española = 100, corresponde a Navarra, Cataluña y País Vasco, seguidas de La Rioja, Aragón, Asturias y Comunidad Valenciana, comunidades autónomas que, con la excepción del País Vasco y Asturias, forman parte de los ejes expansivos de la economía española, confirmando así como es el desarrollo industrial, el que dominó la expansión de los ejes del Arco Mediterráneo y el Valle del Ebro en la fase de recuperación que se inicia en 1985 y llega hasta la fase recesiva que abre 1991. El más bajo nivel relativo de industrialización corresponde a las comunidades autónomas en las que el turismo tiene prevalencia o en las que la agricultura tiene mayor peso. Concretamen-

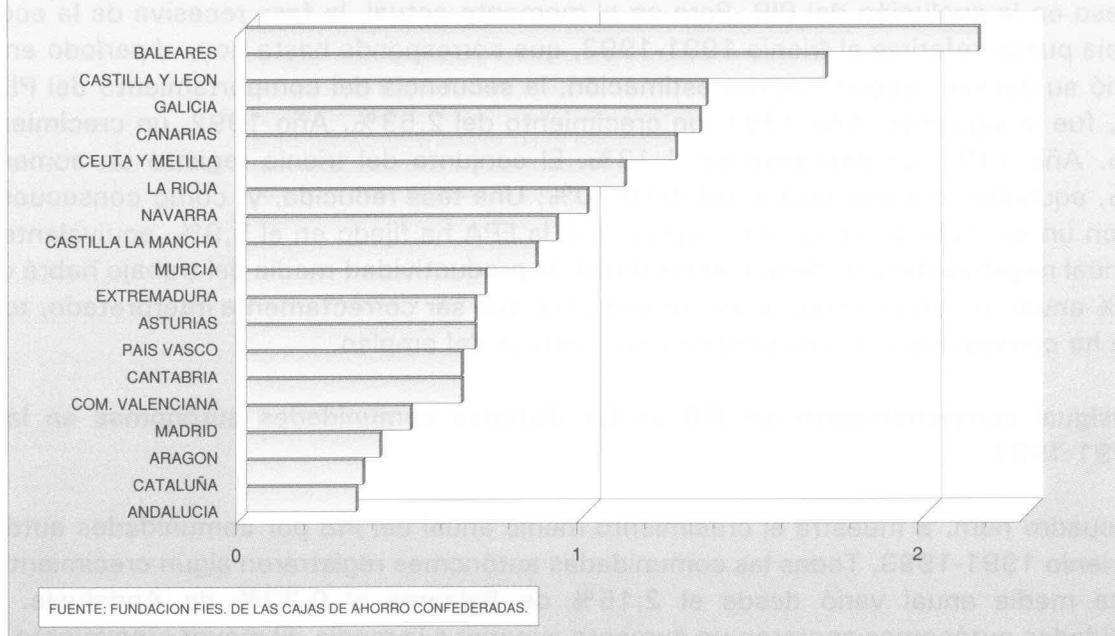
**GRAFICO NUM. 3**

**CUOTA DE EXPORTACION AÑOS 1992 Y 1993**  
 Porcentaje de la exportacion de mercancías sobre  
 la producción bruta agropesquera e industrial



**GRAFICO NUM. 4**

**VARIACION DEL PIB POR COMUNIDADES AUTONOMAS**  
 TRIENIO 1991-1993 (Tasa de variación media anual)



FUENTE: FUNDACION FIES. DE LAS CAJAS DE AHORRO CONFEDERADAS.

te, las comunidades con menor índice de especialización industrial, aparte de Ceuta-Melilla, son, Canarias, Andalucía, Extremadura y Baleares.

La más alta producción del sector servicios se concentra en Baleares, Madrid, Cataluña y Canarias, por razones obvias de la actividad turística y la existencia de las mayores empresas y del funcionariado público.

Otro indicador significativo para el análisis del desarrollo económico de las comunidades autónomas, es el representado por la *cuota exportadora* que el lector puede encontrar en el cuadro núm. 7 del apéndice estadístico. Para su cálculo, referido sólo a la exportación de mercancías, se ha estimado el valor total de la producción bruta en los sectores agropesquero e industrial (valor añadido más consumos intermedios). La más alta cuota exportadora de las comunidades autónomas viene a coincidir con el mayor desarrollo industrial, aunque, en algún caso, se detecta la incidencia de la producción agraria con vocación exportadora. Entre 1992 y 1993 la cuota exportadora, (porcentaje exportador de la producción bruta de productos agropesqueros e industriales) avanzó el 20.6%, al pasar del 15.45% en 1992 al 18.64% en 1993, lo que, ciertamente, constituye un dato alentador. La más alta cuota exportadora, superior al 20%, se registró en Navarra, Comunidad Valenciana, Madrid, País Vasco y Aragón, mientras que el más bajo nivel exportador (mercancías) corresponde a Extremadura, Castilla-La Mancha, Canarias y La Rioja, cuyas exportaciones de mercancías no alcanzan el 10% de su producción bruta agraria e industrial.

## V. LA ECONOMIA REGIONAL EN EL TRIENIO EN DECLIVE 1991-1993

A partir de 1991, la economía española desaceleró intensamente su ritmo de crecimiento para *entrar en recesión* a partir del cuarto trimestre de 1992. Es probable que 1994 registre un crecimiento del PIB inferior al uno por cien, para recuperarse, más intensamente, a partir de 1995. En este caso, cuando se analice el ciclo económico español, la fase recesiva (o en bajo crecimiento) se circunscribirá al trienio 1992-1994, en cuyo año central, 1993, tuvo lugar un retroceso en la evolución del PIB. Pero en el momento actual, la fase recesiva de la economía española puede referirse al trienio 1991-1993, que corresponde hasta hoy, al período en el que se inició su declive. Según nuestra estimación, la secuencia del comportamiento del PIB en el trienio, fue la siguiente: Año 1991, un crecimiento del 2.53%. Año 1992, un crecimiento del 0.73%. Año 1993, un descenso del 1.13%. El conjunto del trienio registró un aumento del 2.11%, equivalente a una tasa anual del 0.70%. Una tasa reducida, y, como consecuencia de ello, con un sensible descenso del empleo, que la EPA ha fijado en el 5,9%, equivalente a una tasa anual negativa del 2%. Según estos datos, la productividad media del trabajo habrá crecido al 1,7% anual. Un crecimiento aparente que tiene que ser correctamente interpretado, toda vez que se ha conseguido con una pérdida muy costosa del empleo.

### **Desigual comportamiento del PIB en las distintas comunidades autónomas en la etapa 1991-1993.**

El cuadro núm. 8 muestra el crecimiento medio anual del PIB por comunidades autónomas en el trienio 1991-1993. Todas las comunidades autónomas registraron algún crecimiento, pero su tasa media anual varió desde el 2,15% de Baleares al 0,32% de Andalucía. Nueve comunidades autónomas anotaron un aumento superior a la media. El mayor crecimiento balear, se debió a la expansión del turismo. Castilla y León (1,70%) por el aumento de la producción agraria. Galicia por el mejor comportamiento de todos los sectores, excepto agricultura y pesca, pero, fundamentalmente, por las actividades de servicios. Canarias como Baleares, por la mejora

del turismo. Ceuta y Melilla, se sitúan al margen de la crisis en la medida que la economía de la población residente, depende fundamentalmente del Sector Público. La Rioja y Navarra, han mostrado un mejor comportamiento de todos sus sectores. Castilla-La Mancha, por la incidencia del incipiente y meritorio desarrollo industrial, y por la mayor actividad de la construcción.

Murcia, Extremadura, Asturias, País Vasco y la Comunidad Valenciana, tuvieron registros muy próximos a la media española, compensándose el desigual comportamiento de sus sectores productivos.

La peor posición la registraron Andalucía y Cataluña, las dos comunidades autónomas en las que se vivieron los eventos de 1992, que no ha tenido influencia positiva manifiesta inmediata en su PIB, especialmente por la resaca de 1993, en cuyo año, fueron las dos comunidades autónomas con PIB más decreciente. Aragón y Madrid, crecieron sólo a una tasa anual del 0,4/0,5%, afectadas ambas, por la crisis industrial y un menor crecimiento de los servicios. En el caso de Madrid, incidió significativamente la caída de la construcción.

### **Evolución de la estructura productiva en la etapa 1991-1993.**

Como consecuencia de la crisis industrial y la caída de la construcción, frente al crecimiento real de las actividades de servicios y el desigual comportamiento de la agricultura y pesca, la estructura productiva de la economía española y de sus comunidades autónomas, registró un cambio considerable.

El cuadro núm. 5 muestra la evolución de la estructura productiva de cada Comunidad Autónoma entre 1990 y 1993. Para el conjunto nacional, la industria perdió 3,57 puntos porcentuales en su participación en el PIB, la construcción 0,72 puntos y la agricultura y pesca 0,46 puntos, que fueron a engrosar la participación de los servicios, que ganaron los 4,74 puntos perdidos por los otros sectores, pasando de representar el 61,51% del PIB, al coste de los factores en 1990, al 66,25% en 1993.

El declive de la economía española y el comportamiento dual de los precios internos, está modificando la estructura sectorial de la economía española, con un mayor peso relativo de los servicios, en el conjunto de los sectores productivos. Un comportamiento perverso, que puede reflejarse en un déficit exterior creciente, que podría dificultar el desarrollo suficiente y sostenido que precisa la economía española.

Como muestra el cuadro núm. 5, el fenómeno de tercerización de la economía española, ha afectado a la totalidad de las comunidades autónomas españolas. Una situación que debe corregirse para evitar el estrangulamiento de nuestro sistema económico, en la medida que la actividad de servicios, salvo en el turismo, es demandadora neta de importaciones, cuyo crecimiento, así como su menor capacidad exportadora, puede ahogar el ajuste exterior de la economía española. Ese cambio en la estructura de la producción, aparece confirmado desde el lado del empleo, según los datos de la EPA.

<b>ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y DEL EMPLEO</b>				
<b>(% del total sectorial)</b>				
	<b>PIB</b>		<b>Empleo</b>	
	<b>1990</b>	<b>1993</b>	<b>1990</b>	<b>1993</b>
Agricultura y pesca . . . . .	5,0	4,5	11,8	10,1
Industria . . . . .	25,0	21,5	23,7	21,5
Construcción . . . . .	8,5	7,8	9,7	9,2
Servicios . . . . .	61,5	66,2	54,8	59,2

**Evolución de los indicadores "per capita" en el período 1991-1993.**

Los conceptos de PIB, Renta Regional y Renta Familiar Disponible por habitante, permiten evaluar la situación relativa de las comunidades autónomas españolas, según su desarrollo económico, la ubicación de los factores de producción y el nivel económico de las familias residentes. Un conjunto de indicadores de la mayor trascendencia para evaluar correctamente los hechos económicos de las distintas comunidades autónomas.

**La posición de las comunidades autónomas frente a la Unión Europea.**

Un aspecto especialmente interesante, en cuanto a la evolución relativa de las distintas comunidades autónomas, es analizar su posición frente a la media de la Unión Europea. El cuadro núm. 10 contempla la situación relativa de cada Comunidad Autónoma respecto a la media de la Unión Europea, referido a los años 1990 y 1993 en cuanto a PIB, Renta Regional Bruta, Renta Familiar Disponible, y Renta Familiar Disponible en términos de poder de compra, todo ello, calculado en términos "per capita". En el conjunto del trienio 1991-1993, los agregados económicos por persona españoles, crecieron algo más que los europeos, aunque se registrará un nuevo retroceso en 1993. En términos de PIB/Renta Regional Bruta, el índice "per capita" español entre 1990 y 1993 ganó 1,77 puntos, prácticamente igual que el indicador de Renta Familiar Disponible que ganó 1,79 puntos.

Desde la óptica de la producción por habitante, que marca el desarrollo productivo de cada Comunidad Autónoma, se comprueba como tres comunidades autónomas españolas: Baleares, Madrid y Cataluña, son auténticamente europeas al alcanzar un índice superior a la media de la Unión Europea. Pero también otras tres comunidades: Extremadura, Andalucía y Ceuta y Melilla, no llegan al 60%. Entre el 60% y el 70% figuran Castilla-La Mancha, Murcia y Galicia. Entre el 70 y el 80%, Asturias, Castilla y León, Cantabria y Canarias.

En relación con la renta familiar disponible por habitante, mejoró la media española frente a la Unión Europea, lo que supone una menor incidencia en España de las rentas públicas y empresariales, en favor de la renta familiar. Como muestra el cuadro núm. 10, no existe ninguna Comunidad Autónoma española que alcance la media europea, aunque Baleares con su 99,7%, prácticamente lo logra. Pero el hecho más importante que muestran los valores del cuadro núm. 10, es como se reduce la diferencia relativa de la Comunidad Autónoma más retrasada, Ceuta y Melilla, que muestra el peor registro en Renta Familiar Disponible en términos de poder de compra, pero que se sitúa en el 66,8% de la media comunitaria, mientras que, Extremadura, la Comunidad Autónoma más retrasada en términos de PIB por habitante, sólo alcanzaba en 1993 el 52,51% del PIB europeo. La solidaridad redistributiva de las comunidades autónomas españolas, corrige la baja posición relativa de nuestras comunidades autónomas deprimidas, aproximándolas a la media de la Unión Europea.

# APENDICE ESTADISTICO

## CUADRO NUM. 1

### EVOLUCION DEL PIB POR COMUNIDADES AUTONOMAS AÑO 1993

(Al coste de factores)

Comunidades	Millones de pesetas			Variación en porcentajes sobre 1992							
	1991	1992	1993	Agricultura y pesca	Industria	Construcciones	Servicios	PIB real	PIB no agrario	Precios implícitos	PIB nominal
Andalucía	7.570.024	7.362.660	7.806.650	-7,20	-4,58	-7,82	-0,96	-2,74	-2,9	6,03	3,13
Aragón	1.984.582	1.944.963	2.057.745	-5,13	-4,22	-7,53	0,17	-2,00	-1,82	5,80	3,69
Asturias	1.472.431	1.465.821	1.544.897	-3,78	0,86	-9,28	0,18	-0,45	-0,33	5,39	4,92
Baleares	1.514.386	1.538.337	1.632.206	-5,37	-3,77	-10,83	3,58	1,58	1,7	6,10	7,78
Canarias	2.228.419	2.273.634	2.413.468	-0,79	-0,92	-6,54	3,71	2,03	2,13	6,15	8,30
Cantabria	753.553	741.333	783.651	2,99	-4,53	-11,38	0,42	-1,62	-1,8	5,71	3,99
Castilla La Mancha	2.030.370	2.021.045	2.136.412	1,35	-2,65	-2,61	0,71	-0,46	-0,66	5,71	5,22
Castilla y León	3.451.406	3.549.540	3.758.201	55,15	-4,04	-4,70	0,88	2,84	-1,13	5,88	8,89
Cataluña	12.172.261	11.872.202	12.455.542	-2,71	-5,64	-8,16	-0,35	-2,47	-2,46	4,91	2,33
Comunidad Valenciana	6.222.962	6.141.408	6.470.990	-0,42	-4,40	-3,92	0,15	-1,31	-1,34	5,37	3,99
Extremadura	1.078.906	1.056.436	1.133.739	-12,11	-3,06	-4,54	0,66	-2,08	-0,82	7,32	5,08
Galicia	3.449.343	3.490.629	3.693.036	0,39	-1,84	-0,97	2,74	1,20	1,27	5,80	7,06
Madrid	10.048.101	9.892.611	10.429.948	1,96	-4,80	-6,52	-0,50	1,55	1,55	5,43	3,80
Murcia	1.332.838	1.314.722	1.684.964	-0,06	-4,39	-5,31	0,16	-1,36	-1,48	5,34	3,91
Navarra	937.235	928.628	976.615	1,47	-3,11	-1,00	0,36	-0,92	-1,04	5,17	4,20
País Vasco	3.533.284	3.500.847	3.670.386	1,50	-3,40	0,12	0,32	-0,92	-0,96	4,84	3,88
Rioja (La)	444.822	445.061	470.438	6,71	-2,51	-5,55	1,25	0,05	-0,54	5,70	5,76
Ceuta y Melilla	134.151	136.466	144.347	2,42	1,13	1,71	1,76	1,73	1,72	5,78	7,60
<b>TOTAL</b>	<b>60.359.074</b>	<b>59.676.343</b>	<b>62.962.235</b>	<b>2,75</b>	<b>-4,15</b>	<b>-5,78</b>	<b>0,27</b>	<b>-1,13</b>	<b>-1,3</b>	<b>5,51</b>	<b>4,31</b>

Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

CUADRO NUM. 2

RENDA REGIONAL BRUTA, RENTA BRUTA FAMILIAR DISPONIBLE Y RENTA BRUTA FAMILIAR

Disponible según poder de compra, año 1993

(Millones de Pts.)

Comunidades	Renda regional bruta (Al coste de factores)				Renda familiar disponible				Renda familiar disponible según poder de compra			
	Tasa de variación		Tasa de variación		Tasa de variación		Tasa de variación		Tasa de variación		Tasa de variación	
	Millones Pts.	Nominal	Real <sup>(1)</sup>	Millones Pts.	Nominal	Real <sup>(2)</sup>	Millones Pts.	Nominal	Real <sup>(3)</sup>	Millones Pts.	Nominal	Real <sup>(3)</sup>
Andalucía	7.781.669	3,02	-2,36	7.070.424	3,96	-0,59	7.269.527	4,40	0,22	7.070.424	3,96	-0,59
Aragón	2.015.561	3,81	-1,61	1.552.788	4,76	0,17	1.628.318	5,27	1,12	1.552.788	4,76	0,17
Asturias	1.599.277	5,11	0,38	1.333.891	5,68	1,05	1.317.317	5,39	0,49	1.333.891	5,68	1,05
Baleares	1.480.084	7,75	2,12	1.132.412	8,49	3,70	1.099.856	9,00	4,73	1.132.412	8,49	3,70
Canarias	2.189.981	8,17	2,52	1.752.642	9,10	4,32	1.791.316	8,42	3,00	1.752.642	9,10	4,32
Cantabria	855.120	4,72	-0,75	625.178	5,15	0,55	630.088	5,89	1,94	625.178	5,15	0,55
Castilla La Mancha	2.096.888	5,29	-0,21	1.835.407	6,25	1,60	1.984.394	6,38	1,82	1.835.407	6,25	1,60
Castilla y León	3.669.132	9,07	3,37	3.079.502	10,07	5,25	3.223.210	10,53	6,11	3.079.502	10,07	5,25
Cataluña	12.436.859	2,31	-3,03	9.081.394	3,06	-1,45	8.514.394	1,91	-3,12	9.081.394	3,06	-1,45
Comunidad Valenciana	6.336.393	4,08	-1,36	5.154.656	4,91	0,32	5.123.888	5,43	1,29	5.154.656	4,91	0,32
Extremadura	1.057.552	4,76	-0,71	1.040.420	5,71	1,08	1.133.575	5,74	1,11	1.040.420	5,71	1,08
Galicia	3.669.031	7,14	1,54	3.267.272	8,12	3,38	3.377.680	8,06	3,24	3.267.272	8,12	3,38
Madrid	11.123.101	3,84	-1,58	6.700.556	4,55	-0,03	6.541.587	4,57	-0,01	6.700.556	4,55	-0,03
Murcia	1.358.927	3,75	-1,67	1.203.602	4,70	0,11	1.263.869	5,42	1,48	1.203.602	4,70	0,11
Navarra	947.805	4,56	-0,90	693.793	5,51	0,89	672.345	5,05	-0,01	693.793	5,51	0,89
Pais Vasco	3.729.846	4,00	-1,43	2.609.773	4,94	0,34	2.525.914	4,85	0,14	2.609.773	4,94	0,34
Rioja (La)	464.416	5,85	0,32	376.456	6,76	2,08	380.987	6,48	1,53	376.456	6,76	2,08
Ceuta y Melilla	151.593	7,63	2,01	127.535	8,61	3,85	129.436	7,66	2,03	127.535	8,61	3,85
<b>TOTAL</b>	<b>62.963.235</b>	<b>4,31</b>	<b>-1,14</b>	<b>48.607.701</b>	<b>5,23</b>	<b>0,62</b>	<b>48.607.701</b>	<b>5,23</b>	<b>0,62</b>	<b>48.607.701</b>	<b>5,23</b>	<b>0,62</b>

Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

<sup>(1)</sup> Deflactado con el deflactor implícito del PIB. Al coste de factores = 5,51.

<sup>(2)</sup> Deflactado con el IPC. = 4,58.

<sup>(3)</sup> Deflactado con el IPC regional de 1993.

**CUADRO NUM. 3**

**RENDA REGIONAL BRUTA, RENTA FAMILIAR DISPONIBLE Y RENTA BRUTA FAMILIAR**

Disponible según poder de compra, año 1993

(Millones de Pts.)

Comunidades	PIB por habitante				Renda regional bruta por habitante				Renda familiar disponible por habitante				Renda familiar disponible por habitante según poder de compra			
	Pesetas		Indice		Pesetas		Indice		Pesetas		Indice		Pesetas		Indice	
	1992	1993	1992	1993	1992	1993	1992	1993	1992	1993	1992	1993	1992	1993	1992	1993
Andalucía	1.114.849	69,17	70,10	69,95	68,94	1.111.281	69,95	68,94	1.009.710	82,30	81,14	1.037.942	84,26	83,41	1.037.942	84,26
Aragón	1.733.869	107,87	107,87	105,54	105,37	1.698.324	105,54	105,37	1.308.389	105,28	105,15	1.371.765	109,87	110,24	1.371.765	109,87
Asturias	1.418.068	87,08	87,08	89,99	91,07	1.467.983	89,99	91,07	1.196.847	95,35	96,18	1.208.936	96,60	97,15	1.208.936	96,60
Baleares	2.290.668	137,54	142,11	124,76	128,87	2.077.177	124,76	128,87	1.589.248	123,92	127,72	1.543.259	119,75	124,02	1.543.259	119,75
Canarias	1.597.553	95,77	99,11	87,01	89,94	1.449.620	87,01	89,94	1.160.131	90,22	93,23	1.185.501	92,79	95,27	1.185.501	92,79
Cantabria	1.484.902	92,22	92,12	99,94	100,53	1.620.635	99,94	100,53	1.184.619	95,08	95,20	1.193.691	95,16	95,93	1.193.691	95,16
Castilla La Mancha	1.281.872	78,85	79,53	77,34	78,06	1.258.157	77,34	78,06	1.101.266	87,66	88,50	1.190.429	94,66	95,67	1.190.429	94,66
Castilla y León	1.475.115	87,50	91,52	85,28	89,35	1.440.154	85,28	89,35	1.208.721	92,68	97,14	1.264.882	96,60	105,65	1.264.882	96,60
Cataluña	2.044.896	129,35	126,87	129,19	126,68	2.041.828	129,19	126,68	1.490.943	122,36	119,82	1.397.584	116,01	112,31	1.397.584	116,01
Comunidad Valenciana	1.670.291	103,94	103,63	101,68	101,47	1.635.549	101,68	101,47	1.330.519	107,24	106,93	1.322.321	106,07	106,27	1.322.321	106,07
Extremadura	1.063.219	65,46	65,96	61,25	61,53	991.771	61,25	61,53	975.704	78,03	78,41	1.062.858	85,00	85,42	1.062.858	85,00
Galicia	1.354.236	81,55	84,02	80,97	83,47	1.345.433	80,97	83,47	1.198.108	93,36	96,28	1.238.355	96,58	99,52	1.238.355	96,58
Madrid	2.092.046	130,62	129,79	139,25	138,42	2.231.079	139,25	138,42	1.344.002	108,87	108,01	1.311.861	106,27	105,43	1.311.861	106,27
Murcia	1.311.155	81,86	81,35	80,45	79,82	1.286.506	80,45	79,82	1.139.458	92,27	91,57	1.196.281	96,22	96,14	1.196.281	96,22
Navarra	1.876.309	116,40	116,41	112,58	112,97	1.820.958	112,58	112,97	1.332.941	106,71	107,12	1.291.484	103,87	103,79	1.291.484	103,87
País Vasco	1.740.248	108,29	107,97	109,91	109,72	1.768.440	109,91	109,72	1.237.377	99,59	99,44	1.197.384	96,48	96,23	1.197.384	96,48
Rioja (La)	1.783.590	108,95	110,66	107,46	109,24	1.760.759	107,46	109,24	1.427.273	112,86	114,70	1.444.170	114,52	116,06	1.444.170	114,52
Ceuta y Melilla	1.154.213	69,45	71,61	72,92	75,20	1.212.152	72,92	75,20	1.019.782	79,44	81,95	1.034.786	81,34	83,16	1.034.786	81,34
<b>TOTAL</b>	<b>1.611.844</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>1.611.844</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>1.244.345</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>1.244.345</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>1.244.345</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

CUADRO NUM. 4

PARTICIPACION RELATIVA DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

Porcentaje del total de España

Comunidades	Población		PIB.		Renta regional		Renta familiar disponible		Renta familiar disponible en poder de compra	
	1992	1993	1992	1993	1992	1993	1992	1993	1992	1993
	Andalucía	17,82	17,93	12,54	12,40	12,51	12,36	14,72	14,96	15,07
Aragón	3,05	3,04	3,29	3,27	3,22	3,20	3,21	3,35	3,35	3,35
Asturias	2,80	2,79	2,44	2,45	2,52	2,54	2,67	2,71	2,71	2,71
Baleares	1,82	1,82	2,51	2,59	2,28	2,35	2,26	2,26	2,18	2,26
Canarias	3,85	3,87	3,69	3,83	3,35	3,48	3,48	3,69	3,58	3,69
Cantabria	1,35	1,35	1,25	1,24	1,35	1,36	1,29	1,30	1,29	1,30
Castilla La Mancha	4,27	4,27	3,36	3,39	3,30	3,33	3,74	4,08	4,04	4,08
Castilla y León	6,54	6,52	5,72	5,97	5,57	5,83	6,06	6,63	6,31	6,63
Cataluña	15,59	15,59	20,17	19,78	20,15	19,74	19,09	17,51	18,09	17,51
Comunidad Valenciana	9,92	9,92	10,31	10,28	10,09	10,06	10,64	10,54	10,52	10,54
Extremadura	2,73	2,73	1,79	1,80	1,67	1,68	2,13	2,33	2,32	2,33
Galicia	7,01	6,98	5,71	5,87	5,67	5,83	6,54	6,95	6,77	6,95
Madrid	12,74	12,76	16,65	16,57	17,75	17,67	13,87	13,46	13,54	13,46
Murcia	2,70	2,70	2,21	2,20	2,17	2,16	2,49	2,60	2,60	2,60
Navarra	1,33	1,33	1,55	1,55	1,50	1,51	1,42	1,38	1,39	1,38
País Vasco	5,41	5,40	5,85	5,83	5,94	5,92	5,38	5,20	5,22	5,20
Rioja (La)	0,68	0,68	0,74	0,75	0,73	0,74	0,76	0,78	0,77	0,78
Ceuta y Melilla	0,32	0,32	0,22	0,23	0,23	0,24	0,25	0,27	0,26	0,27
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

CUADRO NUM. 5

ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS AÑOS 1990 Y 1993

Porcentaje del PIB regional

Comunidades	Año 1990				Año 1993			
	Agricultura y pesca		Industria		Agricultura y pesca		Industria	
	pesca	Industria	Construcción	Servicios	pesca	Construcción	Servicios	
Andalucía	9,25	16,79	11,23	62,73	8,57	14,44	9,64	67,35
Aragón	6,70	30,80	8,02	54,48	6,04	27,26	7,52	59,18
Asturias	4,07	35,90	7,27	52,75	3,63	32,06	6,91	57,40
Baleares	2,48	11,82	8,96	76,75	1,70	9,54	6,56	82,20
Canarias	3,93	11,63	11,75	72,69	3,43	9,99	9,25	77,33
Cantabria	5,80	26,64	8,31	59,25	5,77	22,24	7,64	64,35
Castilla La Mancha	12,19	25,26	13,20	49,35	10,97	22,61	12,76	53,66
Castilla y León	10,56	27,70	10,27	51,46	11,34	24,20	9,22	55,24
Cataluña	1,95	32,51	6,65	58,89	1,63	27,85	6,24	64,28
Comunidad Valenciana	4,07	26,92	8,36	60,65	3,26	23,21	7,68	65,85
Extremadura	11,97	18,97	12,85	56,21	11,64	16,73	12,28	59,35
Galicia	10,22	23,26	9,69	56,83	8,44	20,21	9,81	61,54
Madrid	0,30	18,06	6,53	75,11	0,22	15,02	5,75	79,01
Murcia	9,67	21,52	11,15	57,66	8,86	18,73	10,54	61,87
Navarra	5,71	37,84	7,48	48,97	5,22	33,85	7,28	53,65
País Vasco	2,11	37,30	5,51	55,09	2,00	31,90	6,08	60,02
Rioja (La)	10,40	31,16	7,92	50,53	9,40	28,09	7,41	55,10
Ceuta y Melilla	0,57	6,28	8,04	85,12	0,81	5,59	7,99	85,61
<b>TOTAL</b>	<b>4,96</b>	<b>25,05</b>	<b>8,48</b>	<b>61,51</b>	<b>4,50</b>	<b>21,48</b>	<b>7,76</b>	<b>66,25</b>

Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

**CUADRO NUM. 6**

**INDICE DE ESPECIALIZACION SECTORIAL AÑO 1993**

Comunidades	VAB por habitante (pesetas)						Indice de especialización		
	Agricultura y pesca			Industria			Industria		
	Agricultura y pesca	Industria	Construcción	Servicios	Industria	Construcción	Agricultura y pesca	Industria	Servicios
Andalucía	95.513	161.036	107.490	750.810	46,52	85,93	131,43	46,52	70,31
Aragón	104.744	472.644	130.345	1.026.135	136,54	104,20	144,13	136,54	96,09
Asturias	51.477	454.673	97.963	813.955	131,35	78,32	70,83	131,35	76,22
Baleares	38.963	218.457	150.198	1.883.049	63,11	120,08	53,61	63,11	176,33
Canarias	54.825	159.553	147.837	1.235.338	46,09	118,19	75,44	46,09	115,68
Cantabria	85.702	330.161	113.449	955.590	95,38	90,70	117,93	95,38	89,48
Castilla La Mancha	140.618	289.833	163.530	687.891	83,73	130,73	193,49	83,73	64,41
Castilla y León	167.320	356.905	1367.029	814.860	103,10	108,75	230,23	103,10	76,30
Cataluña	33.255	569.596	127.692	1.314.352	164,55	102,08	45,76	164,55	123,08
Comunidad Valenciana	54.457	387.661	128.294	1.099.879	111,99	102,56	74,93	111,99	102,99
Extremadura	123.790	177.847	130.561	631.020	51,38	104,38	170,34	51,38	59,09
Galicia	114.348	273.650	132.880	833.358	79,05	106,23	157,34	79,05	78,04
Madrid	4.677	314.188	120.319	1.652.863	90,76	96,19	6,44	90,76	154,77
Murcia	116.137	245.552	138.283	811.183	70,94	110,55	159,81	70,94	75,96
Navarra	98.023	635.188	136.492	1.006.605	183,50	109,12	134,88	183,50	94,26
País Vasco	34.804	555.212	105.744	1.044.488	160,39	84,54	47,89	160,39	97,81
Rioja (La)	167.729	500.991	132.079	982.791	144,73	105,59	230,80	144,73	92,03
Ceuta y Melilla	9.403	64.465	92.171	988.174	18,62	73,69	12,94	18,62	92,53
<b>TOTAL</b>	<b>72.674</b>	<b>346.159</b>	<b>125.086</b>	<b>1.067.924</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

**CUADRO NUM. 7**

**CUOTA EXPORTADORA**

(Mercancías) de las comunidades autónomas

Comunidades	Exportación Fob. (Millones de pts)			% Exportación espa- ñaola		Producción Bruta de Agricultura, Pesca e Industria		Cuota exportadora		Indice Exportador	
	1992	1993	% Variación	1992	1993	1992	1993	1992	1993	1992	1993
Andalucía	650.455	807.183	24,10	9,84	10,11	4.478.423	4.463.024	14,52	18,09	94,0	97,1
Aragón	355.649	429.036	20,63	5,38	5,37	1.887.120	1.891.567	18,85	22,68	122,0	121,7
Asturias	126.315	139.730	10,62	1,91	1,75	1.138.966	1.192.075	11,09	11,72	71,8	62,9
Baleares	42.508	56.480	32,87	0,64	0,71	439.471	436.529	9,67	12,94	62,6	69,4
Canarias	70.362	73.339	4,23	1,06	0,92	796.568	825.157	8,83	8,89	57,2	47,7
Cantabria	68.735	86.410	25,71	1,04	1,08	561.399	565.330	12,24	15,28	79,3	82,0
Castilla La Mancha	79.419	120.905	52,24	1,20	1,51	1.880.213	1.936.354	4,22	6,24	27,3	33,5
Castilla y León	376.920	426.738	13,22	5,70	5,34	3.116.420	3.450.046	12,09	12,37	78,3	66,4
Cataluña	1.662.792	1.987.405	19,52	25,16	24,89	10.654.247	10.292.810	15,61	19,31	101,0	103,6
Comunidad Valenciana	1.036.848	1.166.147	12,47	15,69	14,60	4.677.391	4.623.464	22,17	25,22	143,5	135,3
Extremadura	30.735	41.390	34,67	0,47	0,52	773.832	798.747	3,97	5,18	25,7	27,8
Galicia	278.894	431.534	54,73	4,22	5,40	2.568.122	2.646.358	10,86	16,31	70,3	87,5
Madrid	695.271	904.550	30,10	10,52	11,33	3.941.341	3.835.026	17,64	23,59	114,2	126,6
Murcia	164.393	203.804	23,97	2,49	2,55	1.063.659	1.061.581	15,46	19,20	100,1	103,0
Navarra	291.763	297.098	1,83	4,42	3,72	992.715	1.027.042	29,39	28,93	190,3	155,2
País Vasco	642.595	767.862	19,49	9,72	9,62	3.370.549	3.343.174	19,06	22,97	123,4	123,2
Rioja (La)	31.912	43.093	35,04	0,48	0,54	421.135	436.244	7,58	9,88	49,1	53,0
Ceuta y Melilla	2.349	1.937	-17,54	0,04	0,02	20.964	21.857	11,20	8,86	72,5	47,6
<b>TOTAL</b>	<b>6.607.915</b>	<b>7.984.641</b>	<b>20,83</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>42.782.535</b>	<b>42.846.385</b>	<b>15,45</b>	<b>18,64</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

CUADRO NUM. 8

EVOLUCION DEL PIB EN EL TRIENIO 1991-1993

Comunidades	PIB al coste de los factores		% de variación de 1993 sobre 1990						Tasa media anual			
	1990	1993	Agricultura y pesca	Industria	Cons-trucción	Servicios	PIB real	Precios implícitos	PIB nominal	Real	Precios Nominal	
Andalucía	6.394.302	7.806.650	-5,99	-2,82	-11,82	5,08	0,96	20,93	22,09	0,32	6,54	6,88
Aragón	1.716.943	2.057.745	-4,47	-1,98	-5,05	4,28	1,17	18,46	19,85	0,39	5,81	6,22
Asturias	1.291.205	1.544.897	-4,73	0,53	-4,06	4,32	2,01	17,29	19,65	0,67	5,46	6,16
Baleares	1.250.738	1.632.206	-4,22	-3,22	-15,73	10,68	6,60	22,42	30,5	2,15	6,98	9,28
Canarias	1.901.519	2.413.468	4,06	0,58	-14,59	7,44	4,05	21,98	26,92	1,33	6,85	8,27
Cantabria	645.145	783.651	4,29	-4,80	-6,03	5,54	1,91	19,19	21,47	0,63	6,03	6,70
Castilla La Mancha	1.760.480	2.136.412	-2,81	0,58	-0,46	5,94	2,76	18,09	21,35	0,91	5,70	6,66
Castilla y León	3.028.662	3.758.201	38,98	-1,17	-5,04	5,88	5,20	17,96	24,09	1,70	5,66	7,46
Cataluña	10.376.509	12.455.542	3,94	-4,61	-5,63	4,55	1,02	18,83	20,04	0,34	5,92	6,28
Comunidad Valenciana	5.339.224	6.470.990	1,23	-3,11	-6,15	5,50	1,89	18,95	21,2	0,63	5,96	6,62
Extremadura	908.340	1.133.739	-15,56	0,96	1,52	6,26	2,12	22,22	24,81	0,70	6,92	7,67
Galicia	2.985.406	3.693.036	-7,14	-0,62	6,22	7,27	4,11	18,82	23,7	1,35	5,92	7,35
Madrid	8.450.980	10.429.948	-3,89	-4,74	-9,01	3,73	1,44	21,67	23,42	0,48	6,76	7,27
Murcia	1.137.031	1.384.964	4,82	-1,95	-2,44	4,72	2,58	18,75	21,81	0,85	5,90	6,80
Navarra	810.442	976.615	5,47	0,05	-1,45	5,48	3,04	16,94	20,5	1,00	5,35	6,41
País Vasco	3.061.505	3.670.386	-5,84	-3,87	11,02	5,10	2,01	17,53	19,89	0,67	5,53	6,23
Rioja (La)	387.910	470.438	7,68	0,11	-4,66	5,91	3,37	17,33	21,28	1,11	5,47	6,64
Ceuta y Melilla	114.269	144.347	10,20	4,57	6,08	2,51	3,84	21,65	26,32	1,26	6,75	8,10
<b>TOTAL</b>	<b>51.560.610</b>	<b>62.963.235</b>	<b>1,13</b>	<b>-2,96</b>	<b>-5,91</b>	<b>5,15</b>	<b>2,11</b>	<b>19,59</b>	<b>22,11</b>	<b>0,70</b>	<b>6,14</b>	<b>6,89</b>

Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

CUADRO NUM. 9

EVOLUCION DE LA RENTA REGIONAL BRUTA Y DE LA RENTA FAMILIAR DISPONIBLE EN EL TRIENIO 1991-1993

Comunidades	Renta regioanal bruta						Renta familiar disponible					
	Millones de pesetas		Crecimiento del trienio		Tasa anual		Millones de pesetas		Crecimiento del trienio		Tasa anual	
	1990	1993	Nominal	Real <sup>(1)</sup>	Nominal	Real	1990	1993	Nominal	Real <sup>(2)</sup>	Nominal	Real
Andalucía	6.408.126	7.781.669	21,43	1,54	6,69	0,51	5.688.858	7.070.424	24,29	5,94	7,52	1,94
Aragón	1.671.285	2.015.561	20,60	0,84	6,44	0,28	1.259.460	1.552.788	23,29	5,09	7,23	1,67
Asturias	1.322.969	1.599.277	20,89	1,08	6,53	0,36	1.051.136	1.303.891	24,05	5,73	7,45	1,87
Baleares	1.152.555	1.480.084	28,42	7,38	8,69	2,40	867.525	1.132.412	30,53	11,26	9,29	3,62
Canarias	1.740.250	2.189.981	25,84	5,23	7,96	1,71	1.400.271	1.752.642	25,16	6,69	7,77	2,18
Cantabria	708.885	855.120	20,63	0,87	6,45	0,29	504.772	625.178	23,85	5,57	7,39	1,82
Castilla La Mancha	1.711.081	2.096.888	22,55	2,47	7,01	0,82	1.455.221	1.835.407	26,13	7,51	8,04	2,44
Castilla y León	2.949.394	3.669.132	24,40	4,02	7,55	1,32	2.392.433	3.079.502	28,72	9,72	8,78	3,14
Cataluña	10.358.085	12.436.859	20,07	0,40	6,29	0,13	7.464.943	9.081.394	21,65	3,69	6,75	1,22
Comunidad Valenciana	5.200.680	6.336.393	21,84	1,88	6,81	0,62	4.161.401	5.154.656	23,87	5,58	7,40	1,83
Extremadura	865.850	1.057.552	22,14	2,13	6,89	0,71	814.218	1.040.420	27,78	8,92	8,51	2,89
Galicia	2.965.412	3.669.031	23,73	3,46	7,35	1,14	2.556.368	3.267.272	27,81	8,94	8,52	2,90
Madrid	9.000.721	11.123.101	23,58	3,34	7,31	1,10	5.400.067	6.700.556	24,08	5,76	7,46	1,88
Murcia	1.110.103	1.358.927	22,41	2,36	6,97	0,78	968.328	1.203.602	24,30	5,95	7,52	1,95
Navarra	772.128	947.805	22,75	2,64	7,07	0,87	561.578	693.793	23,54	5,30	7,30	1,74
País Vasco	3.121.210	3.729.846	19,50	-0,08	6,12	-0,03	2.117.344	2.609.773	23,26	5,06	7,22	1,66
Rioja (La)	381.432	464.416	21,76	1,81	6,78	0,60	306.548	376.456	22,80	4,68	7,09	1,54
Ceuta y Melilla	120.444	151.593	25,86	5,24	7,97	1,72	98.516	127.535	29,46	10,34	8,99	3,33
<b>TOTAL</b>	<b>51.560.610</b>	<b>62.963.235</b>	<b>22,12</b>	<b>2,11</b>	<b>6,89</b>	<b>0,70</b>	<b>39.068.987</b>	<b>48.607.701</b>	<b>24,42</b>	<b>6,05</b>	<b>7,55</b>	<b>1,98</b>

Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

(1) Deflactor: Precios implícitos del PIB = 19,59%.

(2) Deflactor: Índice a precios de consumo (IPC) = 17,32%.

CUADRO NUM. 10

SITUACION RELATIVA DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS FRENTE A LA UNION EUROPEA AÑOS, 1990 Y 1993

Media Unión Europea = 100

Comunidades	PIB por habitante		Renta regional bruta por habitante		Renta familiar disponible por habitante		Renta familiar disponible por habitante según poder de compra	
	1990	1993	1990	1993	1990	1993	1990	1993
Andalucía	54,18	55,06	54,29	54,88	64,27	65,26	65,70	67,08
Aragón	84,47	85,63	82,22	83,87	82,62	84,56	86,31	88,65
Asturias	68,93	70,03	70,63	72,50	74,82	77,35	75,90	78,13
Baleares	103,49	113,12	95,37	102,58	95,71	102,71	91,75	99,74
Canarias	74,93	78,89	68,57	71,59	73,57	74,98	75,28	76,62
Cantabria	71,63	73,33	78,71	80,02	74,73	76,56	75,08	77,15
Castilla La Mancha	62,28	63,30	60,53	62,13	68,63	71,17	73,99	76,94
Castilla y León	69,65	72,85	67,83	71,12	73,36	78,12	76,17	81,75
Cataluña	100,50	100,99	100,32	100,83	96,40	96,36	92,11	90,32
Comunidad Valenciana	81,18	82,49	79,08	80,77	84,36	85,99	83,43	85,46
Extremadura	50,17	52,51	47,83	48,98	59,96	63,06	65,38	68,69
Galicia	63,93	66,88	63,50	66,44	72,99	77,43	75,15	80,03
Madrid	100,36	103,31	106,89	110,18	85,50	86,86	83,58	84,78
Murcia	64,00	64,75	62,48	63,53	72,67	73,64	75,42	77,31
Navarra	91,44	92,66	87,12	89,93	84,48	86,15	82,11	83,47
País Vasco	85,27	85,94	86,93	87,33	78,62	79,97	75,72	77,38
Rioja (La)	86,23	88,08	84,79	86,95	90,85	92,24	91,99	93,33
Ceuta y Melilla	54,06	57,00	56,99	59,86	62,15	65,91	63,53	66,88
<b>TOTAL</b>	<b>77,83</b>	<b>79,60</b>	<b>77,83</b>	<b>79,60</b>	<b>78,63</b>	<b>80,42</b>	<b>78,63</b>	<b>80,42</b>

Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

ANEXO

---

**NIVEL RELATIVO DEL PIB Y RENTA POR HABITANTE  
EN LAS AUTONOMIAS ESPAÑOLAS EN 1993**

---

Uno de los hechos más relevantes al analizar el comportamiento económico de las comunidades autónomas es la función redistributiva ejercida a través de la actuación de las administraciones públicas para corregir las desigualdades de renta familiar que el distinto nivel de desarrollo ocasiona.

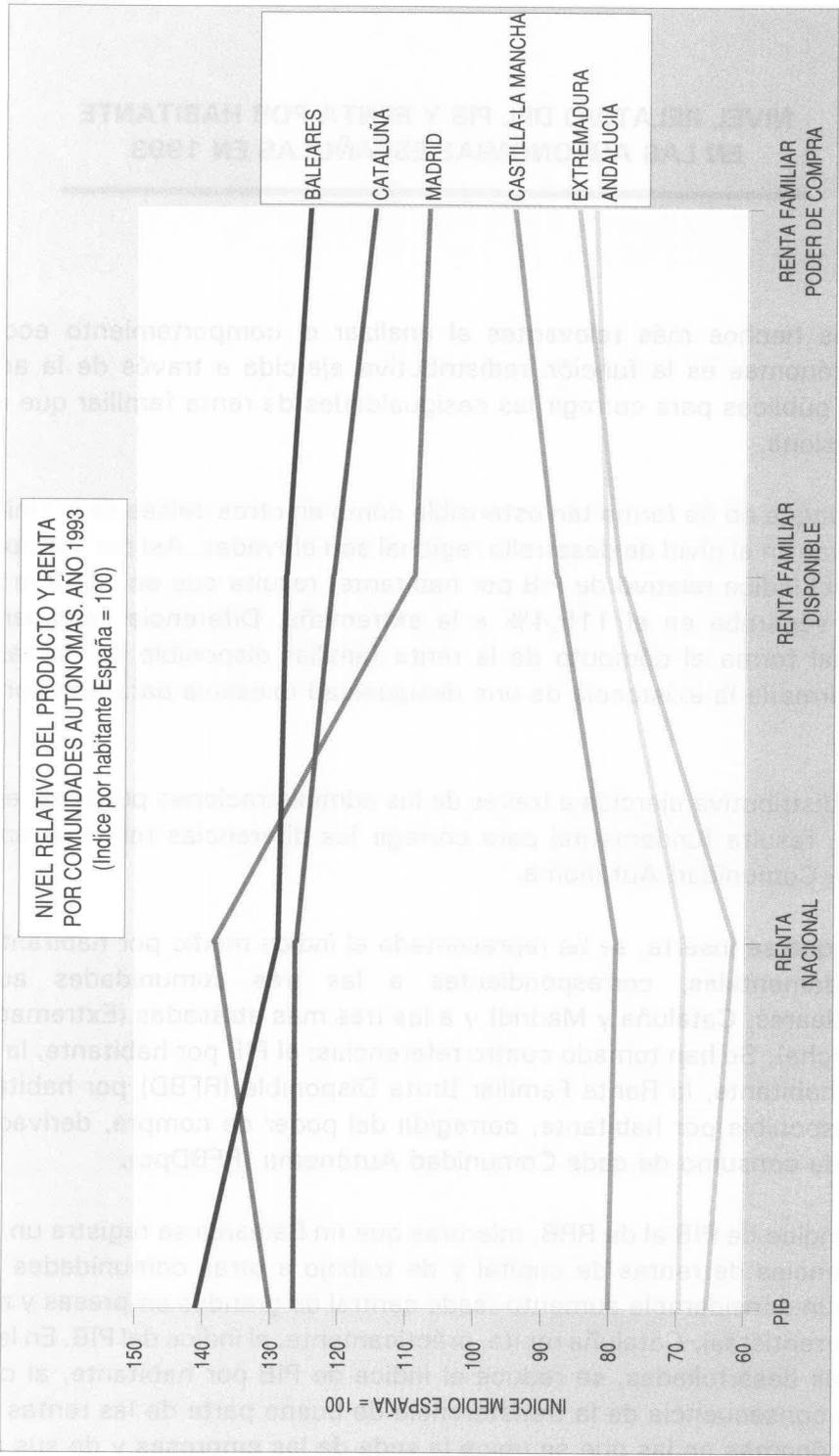
En España, aunque no de forma tan ostensible como en otros países de la Unión Europea, las diferencias relativas en el nivel de desarrollo regional son elevadas. Así por ejemplo, medida esta diferencia según el índice relativo de PIB por habitante, resulta que en 1993 la producción por habitante balear superaba en el 115,4% a la extremeña. Diferencia considerable que si se trasladara de igual forma al cómputo de la renta familiar disponible de ambas comunidades autónomas, confirmaría la existencia de una desigualdad excesiva para una convivencia social solidaria.

La función redistributiva ejercida a través de las administraciones públicas, en especial de la Seguridad Social, resulta fundamental para corregir las diferencias relativas en los niveles de producto de cada Comunidad Autónoma.

En el gráfico que se inserta, se ha representado el índice medio por habitante de los cuatro indicadores fundamentales, correspondientes a las tres comunidades autónomas más desarrolladas (Baleares, Cataluña y Madrid) y a las tres más atrasadas (Extremadura, Andalucía y Castilla-La Mancha). Se han tomado cuatro referencias: el PIB por habitante, la Renta Regional Bruta (RRB) por habitante, la Renta Familiar Bruta Disponible (RFBD) por habitante y la Renta Familiar Bruta Disponible por habitante, corregida del poder de compra, derivado del diferente nivel de precios de consumo de cada Comunidad Autónoma (RFBDpc).

Al pasar del índice de PIB al de RRB, mientras que en Baleares se registra un claro deterioro, (por las transferencias de rentas de capital y de trabajo a otras comunidades autónomas) en Madrid se acusa un considerable aumento (sede central de grandes empresas y residencia de un mayor número de rentistas). Cataluña repite, prácticamente, el índice del PIB. En las comunidades autónomas menos desarrolladas, se reduce el índice de PIB por habitante, al convertirlo en el índice de RRB, a consecuencia de la transferencia de buena parte de las rentas de capital a las comunidades autónomas en las que se ubica la sede de las empresas y de sus accionistas.

El mayor ajuste se produce al pasar de PIB y/o RRB al índice de RFBD, quedando manifiesto el efecto redistributivo que se deriva de la actuación de las administraciones públicas, aunque también tengan incidencia las transferencias privadas y las procedentes del sector exterior (remesas de emigrantes).



Como muestra el gráfico, la diferencia entre PIB y RFBD por habitante, entre Baleares y Extremadura, se limita al 62,7%, fenómeno que se da también de forma similar entre el grupo de comunidades autónomas avanzadas y retrasadas.

Pero no solamente se reducen las diferencias relativas cuando se enfrentan los índices de PIB y de RFBD por habitante, sino que descienden aún más cuando la comparación se hace respecto a la RFBD en términos de poder de compra, ya que, sistemáticamente, se da la circunstancia de que los precios de consumo pagados por las familias en las regiones menos desarrolladas, son inferiores a las que rigen en las más desarrolladas. Quizás la comparación más significativa sea la que ofrecen Madrid y Castilla-La Mancha. La RRB por habitante en Madrid, en 1993, registró un índice 138,42 frente al 78,06 de Castilla-La Mancha, referido al valor 100 para la media española. Al pasar al concepto de RFBD en términos de poder de compra, los índices de ambas comunidades autónomas se sitúan en valores de 105,43 para Madrid y de 95,67 para Castilla-La Mancha. La diferencia que, en términos de Renta Regional Bruta, entre Madrid y Castilla-La Mancha, es del 77,3%, se reduce al 10,2% cuando se pasa al concepto de Renta Familiar, en términos de poder de compra.



# **ECONOMIA INTERNACIONAL**

---



## LA EUROPA DE LAS REGIONES

---

*Clemente del Río*

**L**a inclusión de los Länders de la Alemania Oriental entre las regiones de la Unión Europea ha supuesto una reducción del PIB p.c. comunitario que se puede evaluar en un 3% en 1991.

Este es el mensaje inicial de un Documento de "Estadísticas Rápidas" recientemente publicado por el EUROSTAT. Pero, aparecen igualmente otros mensajes, relativos tanto a países como a regiones, que resultan de gran interés y que se desprenden de la información estadística correspondiente al año 1991 comparada con los datos de 1980. En dicho documento los datos del PIB p.c. correspondientes al año 1991 aparecen expresados en Ecu's<sup>(\*)</sup> y en paridad del poder adquisitivo -en términos reales-, mientras los correspondientes al año 1980 figuran únicamente en Ecu's. Razón por la cual la comparación se realiza teniendo en cuenta el PIB p.c. según el poder adquisitivo, algo que, por otro lado parece más realista y ajustado a los efectos comparativos. El criterio del poder adquisitivo o de compra es el que se toma en consideración en esta nota.

Realizada la anterior aclaración, la información proporcionada por el Eurostat, referida, en primer término, a los países miembros de la Unión Europea, revela que el PIB p.c. correspondiente al año 1991 sigue presentando notables diferencias en dicho año, si bien ha experimentado variaciones más o menos notables -positivas en unos casos y negativas en otros- entre los diversos Estados miembros. Sin embargo, todos los países que se situaban sobre la media comunitaria (= 100) en 1980 lo siguen haciendo en 1991 e igualmente son los mismos los países que siguen ocupando una posición por debajo de dicha media, a pesar del largo período transcurrido, (ver cuadro núm. 1).

Ahora bien, a pesar de esta estabilidad posicional respecto a la media comunitaria, se constata, por un lado, que mientras algunos países situados por encima de dicha media han experimentado aumentos en el PIB p.c. -en algunos casos notables como sucede en Luxemburgo (+ 15 puntos porcentuales) y en menor medida Dinamarca (+ 6 puntos porcentuales)-, en otros -Francia, Bélgica e Italia- los incrementos han sido débiles. Por el contrario, aparecen descensos

---

(\*) Los PIB nacionales están calculados a precios de mercado en Ecu's y según el poder de compra. Las estimaciones están homologadas a través de la aplicación de las normas del SEC (Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas), a fin de hacer posible la comparación entre países. El Ecu refleja los tipos de cambio del mercado, mientras que el estándar de poder de compra es una unidad de medida que expresa, para cada país, el precio de un volumen idéntico de bienes y servicios y que permite comparar, entre Estados, el verdadero poder de compra de los ciudadanos, teniendo en cuenta las diferencias en el nivel de precios.

Por otro lado, los PIB nacionales en Ecu's y en poder de compra están regionalizados para cada Estado miembro sobre la base de la estructura regional más reciente del valor añadido al coste de los factores (en el caso de Portugal, a precios de mercado). Los datos correspondientes al año 1991 están basados en la estructura regional de dicho año en los casos de Alemania, Grecia, España, Holanda y el Reino Unido, en los de 1990 en los casos de Francia, Italia y Portugal y en los de 1980 en Bélgica.

en Holanda y, en particular, Alemania, donde se ha producido una caída de 13 puntos porcentuales, imputable a la incorporación de los Länders de la antigua Alemania Oriental.

CUADRO NUM. 1

EVOLUCION DEL PIB p.c., SEGUN PODER ADQUISITIVO EN LOS PAISES DE LA UNION EUROPEA CON RESPECTO A LA MEDIA COMUNITARIA ENTRE 1980 Y 1991.  
(Ordenados de mayor a menor según datos de 1991)

Países	(En %)	
	1980	1991
LUXEMBURGO	116	131
FRANCIA	114	115
DINAMARCA	105	111
BELGICA	106	108
ALEMANIA	119	106 <sup>(*)</sup>
ITALIA	103	106
HOLANDA	109	104
<b>MEDIA COMUNITARIA</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
REINO UNIDO	96	98
ESPAÑA	71	80
IRLANDA	60	72
PORTUGAL	53	60
GRECIA	52	49

(\*) Esta cifra resulta de la incorporación de los nuevos Länders alemanes.

Fuente: EUROSTAT: "Statistiques Rapides" (Régions). 1994-1

Por el lado de los países situados por debajo de la media comunitaria, tan sólo Grecia experimentó un descenso en su PIB p.c. entre 1980 y 1991. En el Reino Unido se produjo un ligero incremento (+ 2 puntos porcentuales), mientras en los casos de España, Irlanda y Portugal aparecen incrementos sustanciales, sobre todo, en los dos primeros países.

Se observan, por consiguiente, comportamientos más o menos diferentes entre los países de la Unión Europea en relación a su PIB p.c. según el poder de compra y todo parece indicar que se ha producido una cierta convergencia entre ambos bloques de países en relación con la media comunitaria, sobre todo, si no se consideran Luxemburgo y Grecia.

En el plano de las regiones, e igualmente tomando como base de referencia el PIB p.c. según el poder de compra, de las cifras del Eurostat se desprende que en 1991 se han acentuado las diferencias:

- Por un lado, el grupo de regiones europeas con un PIB p.c. débil en relación con media comunitaria se ha ampliado con la inclusión de los nuevos Länders alemanes.
- Por otro lado, las regiones más prósperas se alejan de dicha media, debido a la caída de ésta por la razón antes apuntada, entre otras.

El resultado final de esta evolución se ha traducido en la presencia de una mayor divergencia entre las regiones más ricas y las más pobres en términos de PIB p.c. Así, se observa que más del 10% de las regiones superan el 125% de la media comunitaria y entre ellas destacan cuatro

alemanas -de la antigua R.F de Alemania-, la Región de París y el Gran Londres. Por el contrario, más del 20% de las regiones presentan índices de PIB p.c. por debajo del 75% de la media comunitaria, destacando en este caso los nuevos Länders alemanes (entre 30 y 35%), el Alentejo portugués (36%) y las regiones griegas, a excepción de la de Atenas. Estas diferencias, de hecho, van desde un 209% en el caso de Hamburgo al 30% en el de Thüringen, regiones ambas pertenecientes ya a la Alemania Unificada; en ambos casos con respecto a la media comunitaria (= 100).

De este modo, al grupo de países integrado por España, Italia y el Reino Unido, caracterizados por sus fuertes diferencias interregionales, se ha unido Alemania, con diferencias aún más notables, lo que se traducirá, con toda probabilidad, en una modificación en la aportación y reparto de los fondos estructurales comunitarios.

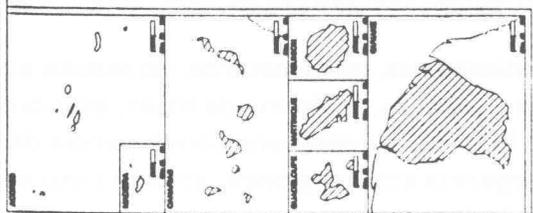
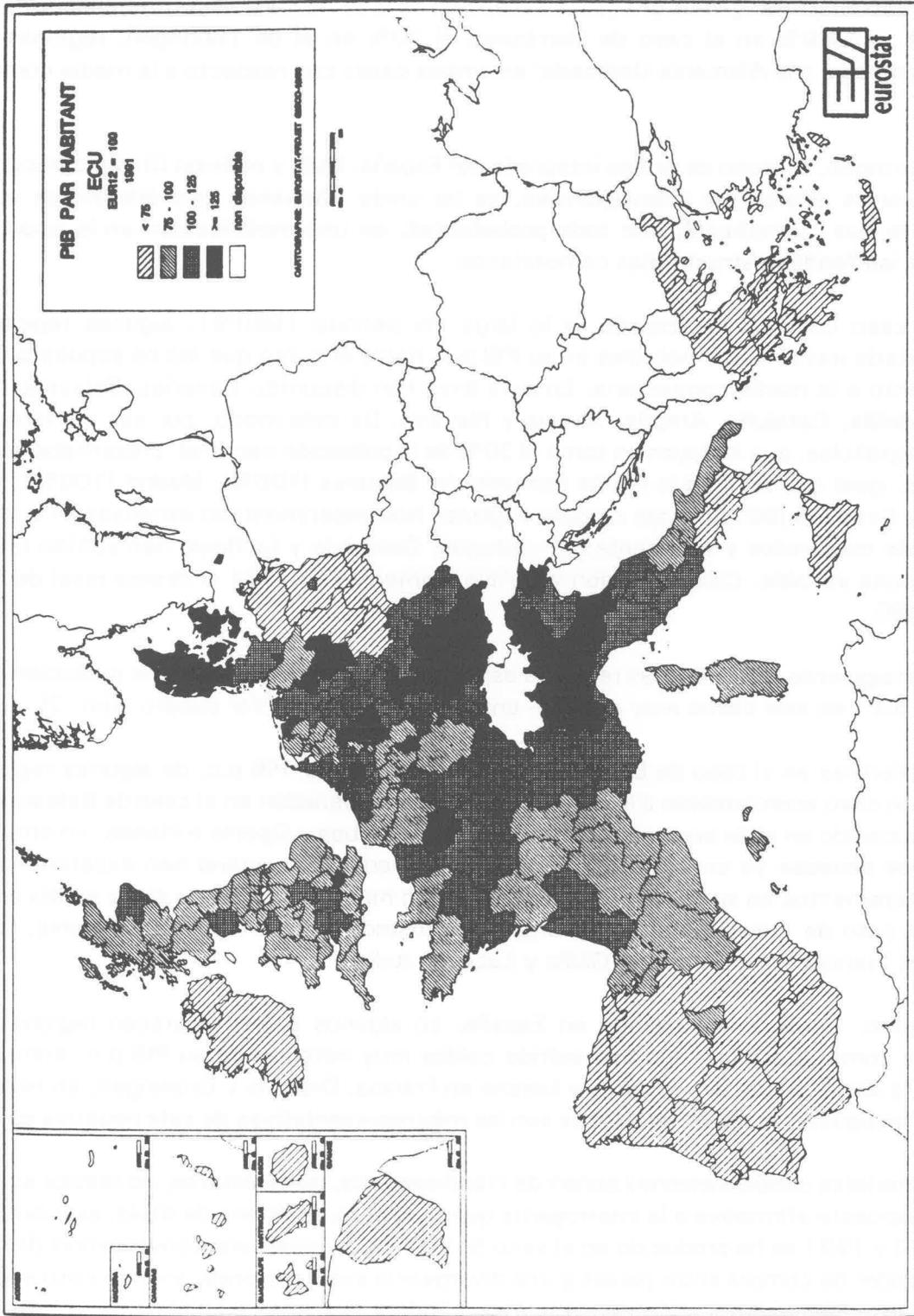
En el caso concreto de España, a lo largo del período 1980-91, algunas regiones han experimentado incrementos notables en su PIB p.c. hasta el punto que les ha supuesto un claro acercamiento a la media comunitaria. En esta línea han discurrido Canarias, Baleares, Madrid, Ceuta y Melilla, Cataluña, Aragón, Murcia y Navarra. De este modo, por vez primera, cuatro regiones españolas, que incluyen en torno al 30% de la población nacional, presentaban en 1991 un PIB p.c. igual o próximo a la media comunitaria: Baleares (106%), Madrid (100%), Navarra (100%), y Cataluña (98%). Otras muchas regiones han experimentado ascensos en su PIB p.c. aunque más moderados y solamente res -Asturias, Cantabria y La Rioja- han sufrido una ligera caída en dicha variable. Castilla y León y Galicia mantenían en 1991 el mismo nivel de PIB p.c. que en 1980.

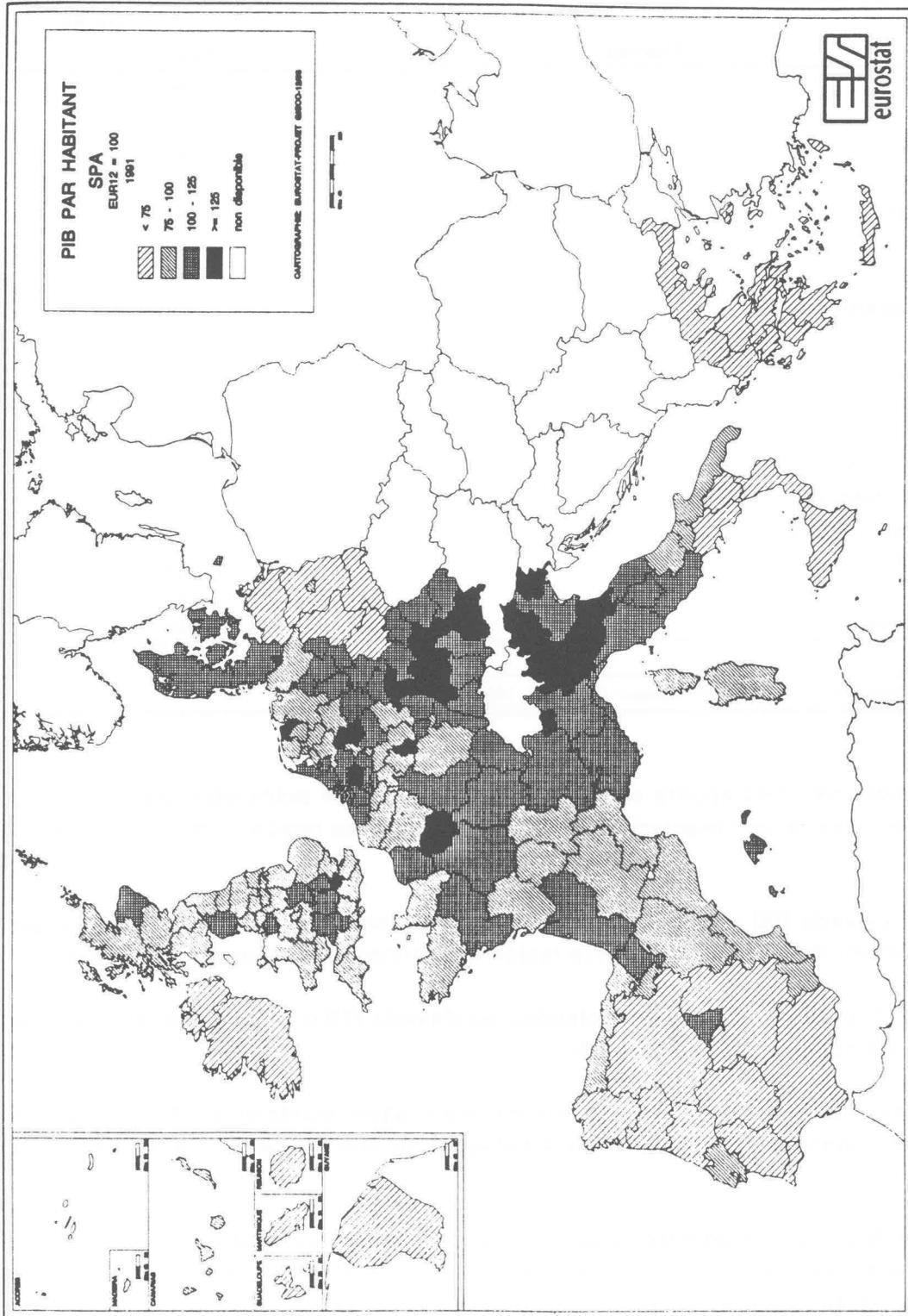
Por consiguiente, son trece las regiones españolas que han registrado una evolución positiva de su PIB p.c. -en seis casos muy notable- entre 1980 y 1991. (Ver cuadro núm. 2).

Pero mientras en el caso de España la fuerte evolución del PIB p.c. de algunas regiones les ha valido un claro acercamiento a la media comunitaria -superación en el caso de Baleares- y otro tanto ha sucedido en el de las regiones portuguesas de Lisboa y Oporto e Irlanda, en otros países las regiones situadas ya en 1980 por encima de la media comunitaria han experimentado, en general, incrementos en su PIB p.c. que les sitúan aún más por encima de dicha media en 1991. Este es el caso de Luxemburgo; Hamburgo y Darmstadt, entre otras, en Alemania; la región parisina de Francia y Friuli-Venezia Giulia y Lazio en Italia.

Asimismo, frente a lo sucedido en España, en algunos países aparecen regiones -tanto avanzadas como atrasadas- que han sufrido caídas muy notables de su PIB p.c. entre los dos años objeto de comparación. Picardía y Lorena en Francia; Drenthe y Groningen, en Holanda; el Alentejo portugués y la región de Atenas son las más representativas de esta negativa evolución.

Las anteriores consideraciones ponen de manifiesto que, posiblemente, no resulte exagerado dar una respuesta afirmativa a la interrogante que encabeza, en forma de título, esta breve nota: entre 1980 y 1991 se ha producido en el seno de la Unión Europea una convergencia del PIB p.c. según el poder de compra entre países y una divergencia entre regiones, en este caso imputable, en alto grado, a la incorporación de los nuevos Länders alemanes e igualmente al retroceso de algunas regiones, sobre todo, en el caso de Grecia.





CUADRO NUM. 2

EVOLUCION DEL PIB p.c., SEGUN PODER ADQUISITIVO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS CON RESPECTO A LA MEDIA COMUNITARIA ENTRE 1980 Y 1991.  
(Ordenados según datos de 1991)

Regiones	(En %)	
	1980	1991
BALEARES .....	86	106
NAVARRA .....	90	100
MADRID .....	81	100
CATALUÑA .....	83	98
PAIS VASCO .....	89	92
ARAGON .....	76	89
RIOJA (LA) .....	88	87
VALENCIA (COMUNIDAD) .....	71	80
CANARIAS .....	59	79
CANTABRIA .....	78	77
MURCIA .....	65	76
ASTURIAS .....	77	75
CASTILLA Y LEON .....	70	70
CASTILLA-LA MANCHA .....	61	66
CEUTA Y MELILLA .....	50	66
ANDALUCIA .....	56	62
GALICIA .....	61	61
EXTREMADURA .....	45	52
<b>MEDIA C.E.</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: EUROSTAT: "Statistiques Rapides" (Régions). 1994-1

Con todo, tal como apunta el propio Eurostat, los datos publicados deben ser considerados teniendo en cuenta las características específicas de cada región. A modo ilustrativo señala lo siguiente:

- El elevado PIB p.c. que presenta Hamburgo se debe, en buena parte, a que un gran número de no residentes en la región desarrollan su trabajo dentro de ella.
- En el caso de Groningen (Holanda), su elevado PIB p.c. obedece, en gran medida, a la producción de gas en la región.

En el caso de España, cabe hacer referencia a Aragón, donde en el PIB p.c. regional pesa, de forma determinante, el correspondiente a Zaragoza, debido, sobre todo, a la presencia de General Motors.

Teniendo en cuenta las anteriores observaciones, a las que sería posible añadir algunas más, parece claro que una medición del PIB a nivel provincial podría arrojar una información más ajustada y veraz sobre la realidad económica de cada región.

El Eurostat incorpora en el Documento de referencia dos mapas en los que representa la distribución del PIB p.c. en el plano regional de la U. Europea. Ambos son ilustrativos, pero contienen una información que no es tan real como los propios datos en los que se basa. Y ello

es debido a que se han utilizado tramos del PIB p.c. -4 tramos- que consideramos demasiado amplios, aunque hay que reconocer que la inclusión de más tramos dificultaría mucho su buena lectura.

Ambos mapas están referidos al año 1991. Y mientras el uno considera el PIB p.c. regional en Ecu's, el otro lo hace según el poder de compra. En el primero de los mapas -PIB en Ecu's- aparece con claridad el conocido en economía como dualismo "centro-periferia". El centro, representado por las regiones con un PIB p.c. superior a la media comunitaria, se corresponde con el centro geográfico comunitario, en general, además de Dinamarca y algunas regiones del Reino Unido e Italia. Por el contrario, la periferia, integrada por regiones que no alcanzan la media comunitaria en PIB p.c., se corresponden, básicamente, con la periferia geográfica, constituida por parte del Reino Unido, Irlanda, España, Portugal, Sur de Italia, Grecia y la antigua Alemania Oriental.

En dicho mapa se pone de manifiesto, por un lado, que los vértices del antiguo triángulo -core central- del desarrollo económico europeo -Londres, París y Amsterdam- siguen manteniendo sus posiciones anteriores, pero igualmente se desprende que se ha producido un deslizamiento, hacia el sur, del desarrollo económico europeo, a lo largo de la conocida como "Gran Dorsal" o "Banana" centro-europea, con la excepción de Dinamarca, situada en posiciones de primer orden.

El segundo mapa, representativo del PIB p.c. regional según el poder de compra, arroja una información un poco diferente. Aparecen igualmente definidos los vértices del antiguo triángulo, pero la Gran Dorsal del desarrollo económico europeo está mucho mejor delimitada: con un mayor peso de las regiones del Sur de Alemania y el Norte de Italia. Además, aparece más nítido el conocido como "Arco mediterráneo" occidental. Por otro lado, disminuye el peso de la periferia económica, debido al mayor nivel de desarrollo alcanzado por algunas regiones españolas y portuguesas, tal como se ha expuesto anteriormente.



# **SISTEMA FINANCIERO**

---



**DEFICIT Y ENDEUDAMIENTO DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS**

*Julio Alcaide*

**E**l trabajo publicado en el Boletín Económico del Banco de España, del mes de enero de 1994, sobre "Endeudamiento de las Administraciones Territoriales", cuantifica el volumen de la deuda de las Administraciones Públicas Territoriales, en valores y créditos no comerciales.

Según la información publicada, el endeudamiento de las Administraciones Territoriales entre 1984 y 1993 (mes de septiembre), ha evolucionado de la siguiente forma:

	Endeudamiento de las		Porcentaje del PIB a los			
	Administraciones Territoriales		precios de mercado			
	(Miles de millones de pesetas)					
	1993					
	1994	1991	(septiembre)	1984	1991	1993
Comunidades Autónomas en sentido amplio . . . .	182,9	1.629,5	2.622,9	0,72	2,97	4,31
· Comunidades Autónomas . . . . .	123,2	1.472,2	2.389,9	0,48	2,68	3,93
· Organismos, entes y empresas dependientes . .	59,7	157,3	233,0	0,24	0,29	0,38
Corporaciones Locales en sentido amplio . . . . .	598,4	2.514,6	2.813,2	2,35	4,59	4,62
· Corporaciones Locales . . . . .	571,1	2.286,7	2.521,9	2,24	4,17	4,14
· Organismos, entes y empresas dependientes . .	27,4	227,9	291,3	0,11	0,42	0,48
<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>781,3</b>	<b>4.144,1</b>	<b>5.436,1</b>	<b>3,07</b>	<b>7,56</b>	<b>8,93</b>

Según la estimación del Ministerio de Economía y Hacienda, la deuda de las Administraciones Públicas españolas, se habrá situado en 1993 en el 54,5% del PIB a precios de mercado, equivalente a 33.180 miles de millones de pesetas. A partir de estos datos, se concluye que el endeudamiento de las Administraciones Públicas en 1993 se distribuye aproximadamente en la siguiente forma:

	Miles de millones	
	de pesetas	% PIB
Estados y Organismos Centrales . . . . .	27.743,9	45,57
Comunidades Autónomas . . . . .	2.622,9	4,31
Corporaciones Locales . . . . .	2.813,2	4,62
<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>33.180,0</b>	<b>54,50</b>

Según el Boletín del Banco de España los pasivos financieros en noviembre de 1993 del Estado se evaluaban en 27.875,3 miles de millones de pesetas, por lo que la deuda consolidada

de las Administraciones Públicas en 1993, podría situarse ligeramente por encima del 54,5% del PIB, que, como una primera estimación, fue avanzada por el Ministerio de Economía y Hacienda.

En el cuadro adjunto, se incluyen los datos de endeudamiento y déficit de las Comunidades Autónomas en 1993, según los datos publicados por el Banco de España para endeudamiento y los déficit, según los datos enviados a la Administración Central por las Comunidades Autónomas de régimen común. Para la evaluación del PIB por Comunidades Autónomas, se ha partido del estimado por esta FUNDACION FIES, referido al coste de los factores. La discrepancia resultante es que frente a un endeudamiento de las Comunidades Autónomas estimado en el 3,93% del PIB a precios de mercado, (Contabilidad Nacional) nuestra estimación se limitaría al 3,80%, pero, en este caso, referida al PIB regional al coste de factores. Diferencia escasa que no invalida la significación de los resultados.

La Comunidad Autónoma más endeudada, en términos relativos, es Navarra (7,3% del PIB) y Galicia (6% del PIB). También superaron al 5% del PIB Andalucía, Murcia y Cantabria. El menor nivel de endeudamiento relativo corresponde a Castilla-La Mancha, Castilla y León, Madrid y Baleares, cuya deuda es inferior al 2,5% del PIB de cada Comunidad Autónoma.

A falta de datos de Navarra y el País Vasco, el déficit contraído por las Comunidades Autónomas en 1993, equivaldría al 0,89% del PIB, dato que se aproxima a la previsión oficial que estimó en torno al 1% del PIB el déficit contraído por las diecisiete Comunidades Autónomas españolas. Como muestra el cuadro, en términos de PIB, el mayor déficit contraído en 1993, habrá tenido lugar en Canarias (2,35%), seguida de Galicia, Aragón y Andalucía.

**ENDEUDAMIENTO Y DEFICIT DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS**

(Septiembre 1993)

	Millones de pesetas		% De la deuda en relación al PIB (c.f.)	% Déficit 1993 S/PIB al c.f.
	Deuda	Déficit de 1993		
Andalucía . . . . .	453.300	-111.499	5,81	1,43
Aragón . . . . .	65.200	-30.862	3,17	1,50
Asturias . . . . .	48.900	-12.227	3,17	0,79
Baleares . . . . .	40.100	-2.852	2,46	0,17
Canarias . . . . .	79.900	-56.691	3,31	2,35
Cantabria . . . . .	43.400	2.453	5,54	(0,31)
Castilla-La Mancha . . . . .	40.100	-12.976	1,88	0,61
Castilla y León . . . . .	78.900	-22.972	2,10	0,61
Cataluña . . . . .	469.500	-146.931	3,77	1,18
Comunidad Valenciana . . . . .	257.400	-48.518	3,98	0,75
Extremadura . . . . .	50.000	-13.472	4,41	1,19
Galicia . . . . .	223.100	-60.898	6,04	1,65
Madrid . . . . .	229.200	-52.668	2,20	0,50
Murcia . . . . .	79.000	2.746	5,70	(0,20)
Navarra . . . . .	71.000	---	7,27	---
País Vasco . . . . .	142.400	---	3,88	---
Rioja (La) . . . . .	18.500	-965	4,13	0,21
Ceuta y Melilla . . . . .	---	---	---	---
<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>2.389.900</b>	<b>-557.332</b>	<b>3,80</b>	<b>0,89</b>

Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro Confederadas.

## PERSPECTIVAS PARA EL ENDEUDAMIENTO DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

---

*Analistas Financieros Internacionales*

Las Comunidades Autónomas españolas suponen una parte importante del saldo vivo de deuda pública y en nuestra opinión, *serán en el futuro una parte sustancial del mercado español de deuda pública*. La herencia de un largo período de fricciones con el Gobierno central hace que su deuda esté todavía muy sesgada hacia el crédito bancario en pesetas -que no precisa de autorización del Gobierno central- frente a los valores. La inserción de las Comunidades en la senda de la consolidación fiscal y el retorno al consenso desde 1992 sientan las bases para la instrumentación de políticas de deuda de cada comunidad orientadas al mercado y a los inversores: ello hace previsible un paulatino avance de la emisión de deuda pública por estas administraciones. *Además, cabe anticipar un progresivo, en general, estrechamiento de los diferenciales entre el coste de su endeudamiento y el del Estado, hoy demasiado amplios -también en general-, si se consideran los ratios del endeudamiento, las calificaciones crediticias de las agencias especializadas y los propios diferenciales de sus emisiones en divisa.*

### **Marco legal.**

Las restricciones que el artículo 14 de la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA) impone sobre la apelación al endeudamiento por parte de las administraciones autonómicas, han determinado en el pasado continuadas fricciones con el Gobierno central (1989-1992), ya que ha sido utilizado por éste como arma de presión para conducir a las comunidades a políticas fiscales regionales menos expansivas. Tal utilización ha sido profundamente distorsionadora de todo el proceso de endeudamiento autonómico y ha determinado la estructura que en la actualidad presenta el mismo: sesgada hacia el crédito bancario.

En este sentido, debemos recordar que el citado artículo tan sólo deja libre de la necesidad de autorización previa del Gobierno central, en la práctica, a través del Consejo de Ministros -aunque siempre dentro de la obligación genérica, según la cual, el endeudamiento regional debe generarse en coordinación con el resto de Administraciones Públicas en el seno del Consejo de Política Fiscal y Financiera-, al endeudamiento a corto plazo (a un plazo inferior a un año) en pesetas, cuyo objetivo sea cubrir necesidades de tesorería, y a la apelación al crédito bancario. Tanto la emisión de valores de la administración regional -la deuda pública autonómica, como suele denominarse-, como el endeudamiento en divisas están sujetos a la obligación general de una previa autorización del gobierno nacional.

Además, la LOFCA impone otras restricciones. En primer lugar, la deuda no tesorera debe estar vinculada a gastos de inversión; el ratio del endeudamiento a medio y largo plazo sobre las inversiones reales no debe superar el 100%. En segundo lugar, la comunidad no debe incurrir en un riesgo excesivo en su política de deuda; ésta no debe generar un servicio -carga por intereses y amortización- superior al 25% de los ingresos corrientes de la Comunidad (el "coeficiente LOFCA").

Estos condicionantes determinan en la práctica la autonomía financiera de las CC.AA., pues éstas no pueden ejercer de manera indefinida una política de déficit público autónomo -sin el concierto del Estado-, apelando sólo al endeudamiento por la vía del crédito bancario (que no precisa de autorización estatal), ya que la saturación del mercado en este caso puede ser muy rápida. Se trata éste del único elemento disciplinario de las relaciones entre el gobierno central y los autonómicos. Sus efectos, sin embargo, lejos de ser efectivos en términos de coordinación, no han hecho sino distorsionar la estructura del endeudamiento de las CC.AA. La evidencia histórica ha demostrado que la coordinación y asunción de políticas fiscales coherentes es el único camino sensato para evitar la activación del dispositivo lento y distorsionador del endeudamiento que supone la capacidad legal del Gobierno nacional de no autorizar el acceso autonómico a los mercados de deuda o a los mercados de divisa. Tal es la enseñanza del Programa de Convergencia (1992) y de los Escenarios de Consolidación Presupuestaria consensuados entre las diferentes administraciones a lo largo de 1992 y 1993.

Al final de 1992, según datos del Banco de España, la mitad del endeudamiento de las CC.AA. estaba instrumentado en créditos bancarios y sólo el 15,9% se materializaba en deuda negociable (ver cuadro núm. 4). La proporción de deuda sobre los pasivos financieros totales se ha ido reduciendo a lo largo del período 1983-1991, para repuntar ligeramente en 1992. Parece lógico pensar que la normalización de las relaciones entre las administraciones regionales y el Gobierno central que ha tenido lugar desde 1992, en el seno del Consejo de Política Fiscal y Financiera, conduzca a un ascenso del peso de la emisión de valores -que precisa autorización del Gobierno central- en el endeudamiento de las grandes Comunidades (ver cuadro núm. 5). Ello podría generar un mercado financiero eficiente para la negociación de estos valores, que podría servir de pauta para la comunidad bancaria y las pequeñas Comunidades. Es pues sensato pensar que los próximos años serán totalmente diferentes de los anteriores en el endeudamiento autonómico: la coordinación de políticas presupuestarias impedirá la activación de las burdas medidas disciplinarias de la LOFCA y el margen de maniobra será muy superior para la instrumentación de políticas de endeudamiento por emisión de deuda, al menos en las comunidades grandes.

### **Análisis comparativo del endeudamiento autonómico.**

La situación del endeudamiento en las Comunidades dista mucho de ser homogénea, por dos razones: en primer lugar, el tamaño de las CC.AA. es muy heterogéneo, tanto por los distintos grados de competencias asumidas (que determinan el nivel de las transferencias del Estado) como por el diferente peso de sus poblaciones y de su economía; en segundo lugar, las políticas presupuestarias han sido también muy heterogéneas, por lo que el tamaño relativo de los déficit autonómicos de los últimos años ha sido también muy diferente.

De acuerdo con las cifras de partida del Escenario de Consolidación Presupuestaria 1992-1996, el mayor saldo vivo de deuda pública -incluyendo todos los conceptos- correspondía en 1992 a la Junta de Andalucía, con 495,4 m.m. de pesetas, seguida de la Generalitat de Cataluña -con 326,5 m.m.- y de la Comunidad de Madrid, con 239,6 m.m. (ver cuadro num. 1). En un segundo grupo se encuentran la Generalitat Valenciana, la Xunta de Galicia y el Gobierno Vasco, con unos 180 m.m. cada uno. El resto de las Comunidades situaba el saldo de su deuda entre los 80 m.m. de Canarias y los 26 m.m. de La Rioja. El tamaño absoluto de la deuda es importante, no como indicador de calidad crediticia, sino porque determina el virtualidad de la presencia de los gobiernos regionales en los mercados financieros, a través de emisiones mínimamente líquidas, así como el propio "estilo de gestión" de la deuda.

Saldos vivos pequeños sitúan al prestatario en el ámbito de los mercados minoristas y determinan que su interlocución con la comunidad bancaria discurra principalmente por los canales de la negociación bilateral con las entidades de crédito. Por su parte, saldos vivos elevados permiten (y exigen) un acceso a los mercados mayoristas, a través de la emisión de títulos-valores, es decir, una interlocución directa con los inversores finales -fondos de inversión, fondos de pensiones, entidades de crédito y no residentes- a través de los mercados organizados, estructurados en un segmento primario de emisión y otro secundario de negociación de saldos vivos entre inversores.

En este contexto, surge la cuestión de dónde deben cotizar y cómo deben materializarse los valores negociables emitidos por las Comunidades. Como éstas emiten deuda pública, no precisan ni "folleto de emisión", ni registro por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Como es conocido, ello ha generado una situación paradójica -y muy negativa- en los programas de pagarés de la Comunidad de Madrid y de la Junta de Andalucía, que cotizan en el Mercado AIAF. Este mercado tiene la calificación de "organizado" pero no es "oficial", por lo que los pagarés admitidos a cotización deben solicitar la calificación por la CNMV de "elevada liquidez", algo que precisan los FIAMM, verdaderos destinatarios del papel a corto plazo, para invertir libremente en pagarés. El tratar de evitar esta "tierra de nadie" ha impulsado a las Comunidades a incluir sus valores en mercados oficiales, como las Bolsas regionales o el Mercado de Deuda Pública.

#### **Calidad crediticia.**

Como al inversor, además del tamaño de la deuda, al gestor autonómico debe interesarle también la calidad crediticia de su riesgo, con el fin, en primer lugar, de ofrecer al mercado su propia interpretación de esta calidad con una necesaria política de transparencia informativa, y en segunda lugar, para vigilar, a través de las primas pagadas frente a las emisiones de los prestatarios sin riesgo -el Tesoro Público-, la percepción de este riesgo por parte del mercado.

El panorama de las cifras absolutas cambia radicalmente si se analizan las cifras relativas, que son las relevantes en una aproximación al análisis de la calidad crediticia de un prestatario. En España el sistema autonómico goza de algunas características por las que se puede afirmar que los gobiernos regionales deben mostrar mejor calidad crediticia -para el endeudamiento en la misma divisa- que los prestatarios privados, para los mismos ratios de endeudamiento. A pesar de que los gobiernos autonómicos no tienen la capacidad de los Estados soberanos para emitir moneda -lo que les otorga la máxima calidad crediticia en cada país-, varios elementos permiten afirmar lo anterior:

- Las limitaciones de la LOFCA antes señaladas regulan el acceso a los mercados financieros, avocando a las Comunidades a la coordinación con el Gobierno central de su endeudamiento (y recuérdese que éste es el responsable dentro de la CE de los compromisos sobre la ortodoxia de la política fiscal), e impiden un deterioro indefinido de la calidad crediticia.
- En las Comunidades de régimen foral, la autonomía financiera es alta, ya que controlan las fuentes más importante de ingresos fiscales, pero éstos están sujetos a la evolución del ciclo económico. En las de régimen común, los ingresos por transferencias del Estado están pactados y son predecibles dentro de cada ejercicio económico; además el peso de los impuestos cedidos y propios es creciente, sobre todo después del acuerdo de

corresponsabilidad fiscal de 1993, y la posibilidad de imponer recargos está siempre abierta.

El diferente peso económico y en competencias cedidas por la administración central de cada Comunidad hace que las cifras relativas de la deuda sean completamente diferentes de las absolutas (gráficos núm. 1 y 2). Así, el ranking del ratio de la deuda sobre los ingresos es más elevado en las Comunidades de menor tamaño de presupuesto y seis competencias en educación (cuadro núm. 2). La Rioja, Cantabria, Murcia y Madrid, todas ellas uniprovinciales y sin competencias en educación, encabezan este ranking. Navarra -uniprovincial, pero de régimen foral-, Cataluña, Comunidad Valenciana, País Vasco y Andalucía muestran los menores ratios de deuda.

El ratio carga de la deuda/ingresos corrientes -el controlado por la LOFCA y que incluye en el numerador los capítulos tres y nueve del gasto reconocido- está sesgado por los factores anteriores, pero también por uno adicional (cuadro núm. 3). Este ratio no es insensible a la composición por plazos de la deuda, ya que las amortizaciones de los pagarés eventualmente emitidos por la Comunidad no se contabilizan en el epígrafe de variación de pasivos financieros (el capítulo nueve). Si un gobierno regional mantiene un peso elevado de pagarés en su endeudamiento este ratio no es un buen indicador de la solidez crediticia (cuadro núm. 4). En cualquier caso, el ranking del ratio servicio/ingresos muestra un perfil muy similar al anterior.

La proximidad de la administración autonómica a las necesidades de los ciudadanos determina una presión social en favor del gasto, más relevante y vinculante que en la administración central. Independientemente de que los avances en la corresponsabilidad fiscal de las Comunidades maten tal presión, es evidente que la tendencia de estas administraciones a incurrir en déficit puede ser muy importante. Ello es tanto más relevante cuanto menor sea el tamaño de la administración, es decir, menores sean sus competencias o la población a que corresponde. Si los ingresos corrientes son reducidos, la sensibilidad de los ratios financieros del endeudamiento a nuevos déficit es muy elevada. Además, por el lado de los ingresos existe un factor adicional de sensibilidad en las regiones pequeñas de régimen común.

El sistema de transferencias del Estado ha implicado dos distorsiones que pueden ser dramáticas para una región de tamaño pequeño. Por una parte, la evidente infravaloración presupuestaria de los gastos en Sanidad y en otras partidas y, por otra, los retrasos en las transferencias han generado déficit de caja estructurales o transitorios de tal presión, que muchas Comunidades han venido optando por su "traslado" a proveedores, generando una deuda informal que distorsiona la validez de los indicadores convencionales de calidad crediticia y provoca un rechazo social muy negativo para la imagen pública de las autonomías.

En este contexto, la aprobación por el Consejo de Política Fiscal y Financiera, en enero de 1992, de un plan de consolidación presupuestaria para el conjunto de las autonomías y las demás administraciones -en coherencia con el Programa de Convergencia aprobado por el Parlamento español- reviste un importancia decisiva, constituyéndose en el inicio de un proceso de coordinación fiscal a escala nacional. De acuerdo con este plan, el déficit del conjunto de las autonomías, que en 1991 era de 738,9 m.m., el 1,35% del PIB y el 15,17% de los ingresos consolidados de éstas, se reduciría hasta 146,9 m.m. en 1996, el 0,18% del PIB y el 1,83% de los ingresos (ver cuadro núm. 4). A este acuerdo global han seguido otros de carácter bilateral entre cada gobierno autonómico y el Gobierno central para definir un escenario individualizado de consolidación.

FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL

ADMINISTRACIONES PUBLICAS										
PASIVOS FINANCIEROS										
(% sobre el total)										
	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Administración Central . . . . .	83,1%	85,0%	85,8%	85,3%	86,4%	84,4%	80,5%	80,3%	78,1%	76,2%
Estado . . . . .	81,6%	83,8%	84,7%	84,4%	85,6%	83,7%	79,7%	79,8%	77,4%	75,7%
Organismos Adm. Central . . . . .	1,5%	1,1%	1,0%	0,8%	0,8%	0,7%	0,7%	0,5%	0,7%	0,6%
Administraciones territoriales . . . . .	10,7%	10,4%	10,5%	11,2%	10,3%	12,5%	16,6%	16,4%	17,5%	18,7%
Comunidades Autónomas . . . . .	1,8%	2,7%	3,5%	4,4%	4,1%	4,9%	5,5%	6,6%	8,6%	10,2%
Corporaciones Locales . . . . .	8,9%	7,7%	7,4%	6,8%	6,2%	7,6%	11,1%	9,9%	8,9%	8,5%
Administraciones Seg. Social . . . . .	6,2%	4,6%	3,7%	3,5%	3,4%	3,1%	3,0%	3,3%	4,4%	5,1%
<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>100,0%</b>									

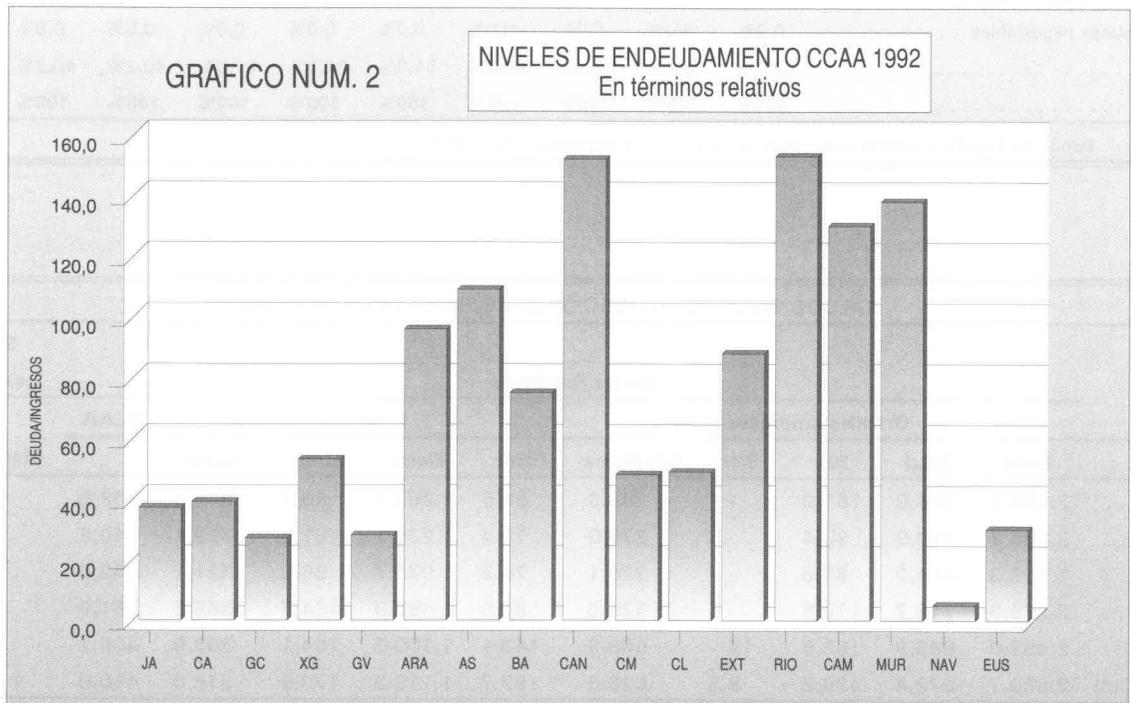
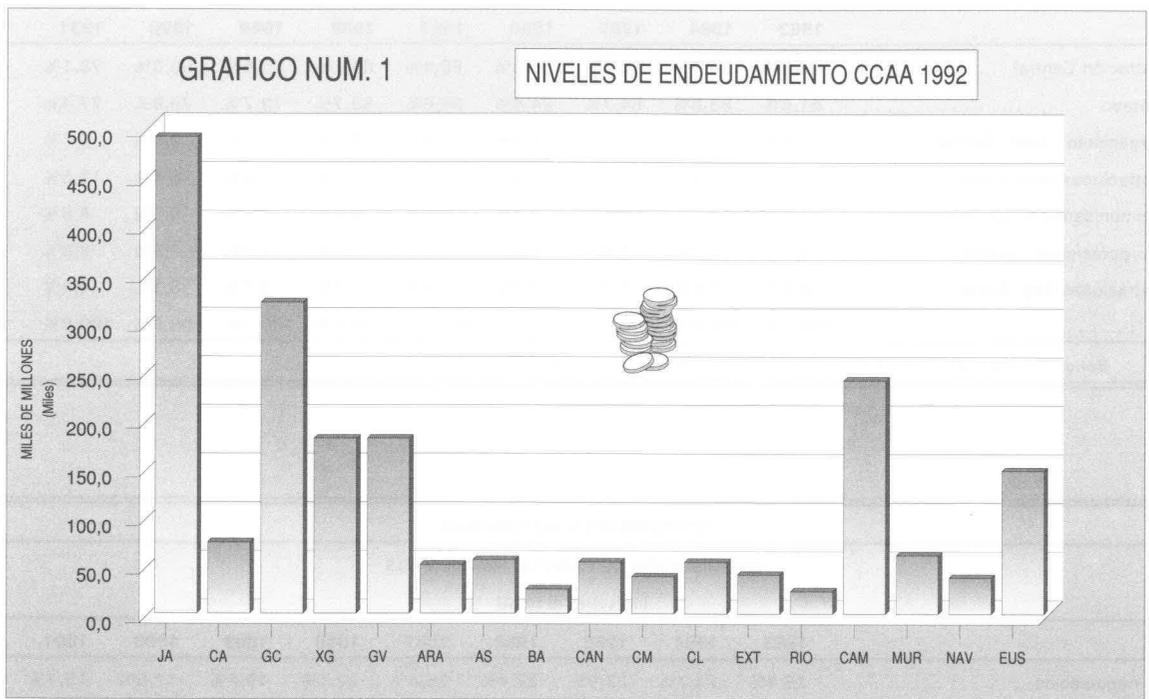
Fuente: Banco de España. Cuentas financieras de la economía española (1983-1992).

COMUNIDADES AUTONOMAS										
DISTRIBUCION DE PASIVOS FINANCIEROS										
(% sobre el total)										
	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Deudas negociables . . . . .	28,1%	23,7%	23,9%	27,4%	26,4%	22,1%	19,4%	17,6%	15,1%	15,9%
Valores a corto plazo . . . . .	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,6%	4,1%	3,6%
Obligaciones . . . . .	28,1%	23,7%	23,9%	27,4%	26,4%	22,1%	19,4%	15,0%	11,0%	12,3%
Créditos . . . . .	19,2%	18,0%	18,7%	19,0%	22,4%	25,4%	33,6%	42,3%	44,6%	49,9%
En pesetas . . . . .	14,5%	13,2%	15,0%	17,4%	20,9%	23,7%	26,4%	35,5%	39,6%	41,2%
En moneda extranjera . . . . .	4,6%	4,8%	3,7%	1,6%	1,5%	1,7%	7,3%	6,7%	5,0%	8,5%
Valores negociables . . . . .	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
Otros . . . . .	52,7%	58,4%	57,4%	56,3%	51,3%	52,5%	47,0%	40,2%	40,2%	34,3%
<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>100%</b>									

Fuente: Banco de España. Cuentas financieras de la economía española (1983-1992).

SALDOS VIVOS DE OBLIGACIONES DE EMPRESAS Y DE CCAA											
	Sector Residente										S. no Residente
	Grandes empresas públicas					Empresas privadas				CCAA	Matadores
	Total	Total	INI	INH	Telefónica	Otras	Electr.	Autop.	Resto		
1988 ..	2.168,5	498,0	151,0	-	282,6	64,5	1.265,3	60,4	344,8	209,8	115,8
1989 ..	2.038,7	439,9	90,4	-	276,0	73,4	1.234,1	51,6	313,1	240,5	355,8
1990 ..	1.998,3	494,0	87,6	-	328,1	78,2	1.076,7	96,0	321,7	242,6	541,8
1991 ..	2.279,8	719,7	110,8	-	525,0	83,9	1.058,9	134,7	366,5	261,0	809,8
1992 ..	2.452,0	883,9	156,5	16	568,9	143,1	1.100,3	164,1	303,8	405,2	977,3
1993(Oct)	2.580,7	972,4	136,2	9,8	628,6	197,7	1.119,3	170,9	318,0	450,0	1.254,0

Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España.



FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL

ENDEUDAMIENTO DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

(Saldos a fin de período en m.m. de pesetas)

	Valores a corto			Préstamos y créditos		
	Total	plazo	Obligaciones	Total	En moneda	
					En pesetas	extranjera
1988 .....	425,0	-	209,8	215,2	199,0	16,2
1989 .....	634,4	-	240,5	393,9	305,7	88,2
1990 .....	950,3	41,4	242,6	666,3	557,7	108,6
1991 .....	1.472,2	99,6	261,0	1.111,6	992,2	119,4
1992 .....	1.074,6	116,8	405,2	1.552,6	1.279,4	273,2
1993 (Sep) .....	2.258,7	90,3	450,0	1.718,4	1.410,8	307,6

Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España.

RANKING DEL ENDEUDAMIENTO DE LAS CC.AA. SEGUN TAMAÑO DEL SALDO VIVO

1992 (Millones de pesetas)

	Calificación de	1992		
	Moody's	Deuda	Deuda/ingresos	Carga/ingresos
1 Andalucía .....	Aa3	495.374,4	38,82	5,49
2 Cataluña .....	Aa2	326.549,6	28,22	5,51
3 Madrid .....	A1	239.648,4	132,23	16,19
4 C. Valenciana .....	Aa3	188.033,1	29,31	2,80
5 Galicia .....		186.649,9	53,72	5,29
6 País Vasco .....	Aa2	152.648,0	31,93	6,93
7 Canarias .....		80.779,1	40,10	4,28
8 Murcia .....	A2	65.770,4	138,43	16,74
9 Asturias .....		57.499,4	110,53	15,49
10 Cantabria .....		57.137,4	154,12	24,04
11 Castilla y León .....	Aa3	57.101,5	51,01	5,80
12 Aragón .....		54.225,6	97,25	11,84
13 Extremadura .....		42.726,4	88,66	6,84
14 Castilla La Mancha .....		39.560,4	50,04	5,26
15 Navarra .....		38.790,6	21,94	0,81
16 Baleares .....		29.536,8	75,69	11,43
17 La Rioja .....		25.937,7	154,37	18,87
<b>TOTAL .....</b>		<b>2.137.958,7</b>	<b>43,21</b>	<b>5,98</b>

Fuente: Elaboración a partir del Escenario de Consolidación Presupuestaria 1992-1996.

ESCENARIO 1991-1996 DE CONSOLIDACION PRESUPUESTARIA DE COMUNIDADES AUTONOMAS

(Miles de millones de pesetas y porcentajes)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Déficit total .....	738,90	567,10	509,80	358,60	247,10	146,90
% sobre PIB nacional .....	1,35	0,95	0,79	0,52	0,33	0,19
% sobre ingresos .....	15,17	9,76	8,14	5,21	3,36	1,83
Deuda total .....	1.545,70	2.112,50	2.622,30	2.980,90	3.228,10	3.374,70
% sobre PIB nacional .....	2,82	3,54	4,06	4,29	4,34	4,25
% sobre ingresos .....	31,70	36,40	41,90	43,30	43,80	42,10

## LOS PLANES DE AHORRO FAMILIAR

---

*José Antonio Antón*

### INTRODUCCION.

La Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas estableció la exención en favor de los rendimientos del capital mobiliario derivados de los planes de ahorro popular en la forma en que se autorizaran reglamentariamente sobre las condiciones y requisitos que se fijaban en el artículo 37.2.

Casi tres años más tarde se ha difundido a través de la prensa económica<sup>(1)</sup> un borrador de Real Decreto por el que se regulan dichos planes.

Dos observaciones han de formularse antes de proceder al análisis de la regulación proyectada. En primer término, que cuanto ahora digamos tiene necesariamente carácter provisional, pues el borrador difundido puede ser objeto de alteraciones e, incluso, puede diferirse su aprobación "sine die". En segundo lugar, es también preciso señalar que, en caso de que el Real Decreto coincida con el borrador, habrán de dictarse nuevas normas interpretativas porque los mandatos reglamentarios son confusos en numerosos puntos, como veremos a continuación. A pesar de que la Administración financiera se ha tomado con calma la elaboración de la disposición reglamentaria, no parece haber sido demasiado cuidadosa en conseguir un grado aceptable de claridad para la disposición que comentamos. Pero esto, desgraciadamente, no es ninguna novedad en nuestro ordenamiento tributario.

### LINEAS GENERALES DE LA REGULACION DE LOS PLANES DE AHORRO POPULAR.

#### 1. Concepto.

Ni la Ley ni el borrador de Real Decreto dan un concepto en sentido estricto de lo que es un plan de ahorro popular. De la regulación conjunta, legal y reglamentaria, puede deducirse que es un sistema de ahorro vinculado, en virtud del cual los rendimientos producidos por el PAP en las condiciones fijadas por el ordenamiento, quedan exentos de impuesto sobre la renta de las personas físicas. La ley fija cuatro condiciones.

- Permanencia de las cantidades invertidas durante un período mínimo de cinco años, a contar desde su imposición.

---

(1) "CINCO DIAS". Viernes, 11 de marzo de 1994. Pág. 6-7.

- La inversión en activos de esta naturaleza no podrá superar la cuantía de diez millones de pesetas por sujeto pasivo.
- La inversión anual, que deberá cumplir el requisito previsto en el artículo 81 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, no podrá exceder, a su vez, de un millón de pesetas por sujeto pasivo.
- Cada sujeto sólo podrá ser titular de un plan de estas características.

## **2. Materialización.**

La propia LIR establece que los PAP podrán materializarse en contratos de seguro y en valores o títulos públicos en las condiciones que se determinen reglamentariamente.

## **3. Régimen de la exención.**

Los rendimientos derivados de estas inversiones no estarán sujetos a retención en la fuente. No obstante, en el caso de disposición anticipada de las cantidades invertidas, los rendimientos correspondientes a la cantidad dispuesta perderán la exención y tributarán, en su caso, como renta irregular, debiendo practicarse la oportuna retención a cuenta que se detraerá de la cantidad dispuesta. A estos efectos se entenderá que las cantidades retiradas serán las últimas que hubiesen sido invertidas.

## **LA REGLAMENTACION PROYECTADA.**

El largo tiempo transcurrido desde la ley hasta el proyecto de reglamento ha permitido una reflexión amplia sobre cómo debería instrumentarse esta reglamentación, y la emisión de opiniones sobre este tema con ocasión de seminarios o reuniones de trabajo<sup>(2)</sup>. En lo que sigue trataremos de contrastar las normas del proyecto de reglamento con estas opiniones.

### **A. La autorización administrativa.**

Y en este sentido, el primer punto en el que se ha manifestado una discrepancia clara con el reglamento es en cuanto a la necesidad de autorización administrativa de los PAP. El artículo 2 del Borrador de Real Decreto dispone:

1. Los planes de ahorro popular deberán ser autorizados por el Director General del Tesoro y Política Financiera previo informe favorable de la Dirección General de Tributos.
2. Las entidades que, como promotoras, pretendan obtener la autorización de un plan de ahorro popular deberán solicitar tal autorización mediante escrito dirigido al Director General del Tesoro y Política Financiera. Al mencionado escrito deberán acompañar una memoria en la que se especificarán las condiciones básicas del plan. En particular se detallarán los siguientes extremos:

---

<sup>(2)</sup> Así la Bolsa de Madrid organizó el pasado 8 de febrero un seminario en colaboración con "Aula Financiera y Fiscal".

- Modalidad de plan de ahorro popular que se pretenda comercializar. En el supuesto de planes en deuda pública, la clase o clases de deuda en la que se materializarán las inversiones.
  - Rentabilidad económico-financiera del plan.
  - Comisiones a percibir por la entidad promotora del plan y conceptos sobre los que se aplicarán.
  - Frecuencia de abono de los rendimientos.
  - Aportación inicial mínima que, en su caso, se exija para la apertura del plan.
  - Sistema de información al titular de la evolución de sus inversiones en el plan.
3. Transcurridos tres meses sin pronunciamiento expreso del Director General del Tesoro y Política Financiera, se entenderá denegada la correspondiente autorización.
4. Cuando se pretenda la modificación de un plan de ahorro popular ya autorizado serán de aplicación las reglas previstas en los números anteriores.

Por su parte, los representantes de las entidades de crédito<sup>(3)</sup> han mostrado su discrepancia en punto a la necesidad de esta autorización administrativa, entendiéndola que es una exigencia que excede del marco de la Ley 18/1991, ya que el artículo 37,2 habla de que "se autoricen reglamentariamente", es decir, por medio del reglamento, pero no se refiere a la necesidad de "autorizaciones individuales". A decir verdad, la inconcreción legal da cabida a las dos interpretaciones. Una interpretación intervencionista -que es la que ha prevalecido en el texto del borrador- puede tratar de apoyarse en la consecución de una mayor protección para el inversor, en tanto que la interpretación liberal se inclinaría por reducir al mínimo esta intervención administrativa limitándola a una simple comunicación a la Administración. Sin que sea éste el momento más oportuno para inclinarse por uno u otro criterio no puede, sin embargo, dejar de reconocerse que la autorización administrativa puede plantear problemas de carácter comercial, por lo menos en el momento de salida de un producto financiero tan largamente esperado, pues los primeros que obtengan la autorización tendrán una indudable ventaja competitiva.

En segundo lugar, es igualmente dudoso que por vía reglamentaria pueda variarse el régimen que la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común establece en su artículo 43 para el silencio administrativo. Como es bien sabido, la regla general de acuerdo con esta ley es el silencio positivo y no parece que -no diciendo nada al respecto la LIR- el Real Decreto pueda cambiar este criterio.

Adicionalmente, no deja de ser sorprendente que el Real Decreto, que tan meticuloso parece ser para autorizar un determinado PAP, silencie puntos elementales, como el de si las aportaciones al plan son plenamente libres en cuanto a su cuantía y periodicidad o si deben sujetarse a algún tipo de esquema pactado entre las entidades y los particulares, o si es posible que el plan tenga carácter mixto (materialización en depósito y en deuda pública, permanente o

---

(3) Por ejemplo. Enrique Piñel en su intervención en el Seminario citado en la nota anterior.

transitoriamente), lo que demuestra una vez más que una excesiva ambición intervencionista puede producir, justamente, unos resultados contrarios a la protección de los particulares.

#### **B. La materialización de los PAP.**

El borrador de reglamento solo prevé que los PAP puedan materializarse en depósitos en entidades de crédito o en instrumentos de deuda pública, no mencionando la posibilidad, prevista en la ley, de su materialización en contratos de seguro.

El artículo 4 del proyecto de reglamento establece al respecto que "los planes de ahorro popular podrán materializarse en:

- a) Depósitos en entidades de crédito. Estos planes de ahorro popular serán promovidos por las entidades de crédito en los términos recogidos en el artículo 2º del presente Real Decreto.
- b) Letras del Tesoro y otros instrumentos de la deuda pública que, siendo negociados en la Central de Anotaciones del Banco de España, generen exclusivamente rendimientos implícitos. Estos planes serán promovidos por las entidades gestoras del mercado de deuda pública en anotaciones en los términos recogidos en el artículo 2º del presente Real Decreto. Los activos en que se materialicen las inversiones deberán asignarse individualmente a cada titular".

"Los depósitos en que se materialicen y los activos de la deuda pública que estén adscritos a planes de ahorro popular deberán ser mantenidos por las entidades promotoras de forma separada e individualizada para cada titular".

"En las operaciones y contratos a que se refiere el presente artículo, así como en su publicidad, deberá hacerse constar el carácter de plan de ahorro popular y la fecha y número de la autorización del Director General del Tesoro y Política Financiera".

Dos son los comentarios que, fundamentalmente, suscita este precepto. En primer lugar, la exclusión, al menos momentánea, de los contratos de seguro. Las empresas aseguradoras ya han alzado su voz advirtiendo que están dispuestas a impugnar el reglamento por entender que su exclusión es contraria a la Ley 18/1991. Evidentemente, los intereses comerciales del sector son los que les impulsan a estar en la línea de partida del lanzamiento de un producto financiero que puede tener una gran aceptación. Jurídicamente no es fácil tomar una postura definida, porque, la fórmula legal es lo suficientemente amplia y vaga como para permitir las dos interpretaciones. En todo caso, en cuanto que la exención de los planes de ahorro popular afecta a los rendimientos del capital mobiliario, los contratos de seguros a los que pueda referirse serían los que generan este tipo de rendimientos, es decir, los que aparecen definidos por el artículo 9 del Reglamento del Impuesto sobre la Renta: contratos de seguro que combinen una prestación asegurada para caso de supervivencia con cualquier otra para caso de muerte o invalidez cuando presenten alguna de las siguientes características:

- a) Duración inferior a un año.
- b) Duración igual o superior a un año, en las que la prestación total prevista durante los tres primeros años para caso de muerte sea inferior al 150 por 100 de la prevista para caso de supervivencia en el mismo período.

- c) Duración igual o superior a un año, en las que dentro del primer año se pague una parte de las prestaciones aseguradas para caso de supervivencia de cuantía superior al 50 por 100 de las previstas para esta contingencia, salvo que se trate de capitales o rentas de invalidez.
- d) Duración igual o superior a un año, cuando existan entregas en efectivo o en especie, dentro de los tres primeros años, de cantidades periódicas en concepto de intereses, participación en beneficios o cualquier otro equivalente a los anteriores, con independencia de la forma que adopten, igualmente tendrán la consideración de rendimientos íntegros del capital mobiliario los procedentes de operaciones de capitalización.

Es muy posible que la exclusión de los seguros se haya producido por razones de simplicidad administrativa, pero en cuanto que se trata de un proyecto de reglamento cabe la posibilidad de que en la versión definitiva tengan cabida los contratos de seguros.

La segunda cuestión es la relativa al tipo de deuda pública que se ha considerado idónea para la materialización de los planes de ahorro popular. La elección ha recaído, como se venía anunciando, sobre instrumentos de deuda pública que generen exclusivamente rendimientos implícitos, ya que al no operar sobre ellos las retenciones -pues que la inversión ha de permanecer durante un plazo mínimo de cinco años- se simplifica notoriamente el control y la gestión del plan.

Parece claro que tanto en lo que a los depósitos se refiere como en punto a la deuda pública con rendimiento implícito lo que se quiere es evitar en la medida de lo posible que puedan existir plusvalías -que no quedarían amparadas por la exención, pues ésta se refiere exclusivamente a "rendimientos"- y que las retenciones tampoco puedan ser un elemento de complejidad.

### **C. La retribución del Plan.**

Aunque la ley no se refiere para nada a este punto, el proyecto de reglamento, en su artículo 5º, establece que la retribución anual efectiva percibida por los titulares de planes de ahorro popular no podrá diferir sustancialmente de la del mercado, para el mismo período, correspondiente a fórmulas de ahorro que puedan considerarse como alternativas.

Para los planes de ahorro popular, materializados en depósitos en entidades de crédito se considerará que la retribución anual efectiva fijada difiere sustancialmente de la del mercado cuando sea inferior, durante cada trimestre natural, al resultado de aplicar a la total cuantía invertida el tipo de interés medio interbancario a tres meses, publicado por el Banco de España, aplicable el primer día de cada período trimestral, menos dos puntos porcentuales, así como cuando sea superior a la mínima, antes definida, más cuatro puntos porcentuales.

Para los planes de ahorro popular materializados en instrumentos de la deuda pública se considerará que la retribución anual efectiva difiere sustancialmente de la del mercado cuando sea inferior al resultado de aplicar a la total cuantía invertida en cada momento el tipo de interés efectivo de los activos en que se materialice la inversión según la valoración de los mismos en la fecha de devengo de los rendimientos, menos dos puntos porcentuales, así como cuando sea superior a la mínima antes definida, más cuatro puntos porcentuales.

Estas normas que, repetimos, carecen de respaldo legal, han sido puestas en tela de juicio por las entidades de crédito en cuanto a su pertinencia. En efecto, la posición común de las entidades es que las cuestiones relativas a la retribución de los depósitos han de dejarse a las

fuerzas del mercado. Y, efectivamente, la experiencia muestra que éste es el mejor regulador. Pero, en todo caso, si la Administración hubiera decidido intervenir para proteger a los ahorradores obligando a las entidades a pagar un rendimiento mínimo parece que lo lógico hubiera sido limitarse a establecer éste sin necesidad de hacer una compleja referencia al mercado para situar la retribución entre un máximo y un mínimo. En resumidas cuentas, no se entiende bien por qué, en aras de una presunta defensa de los intereses del ahorrador haya que fijar retribuciones máximas.

Y algo muy similar habrá que decir en lo que a los instrumentos de deuda se refiere, pues no parece que la propia Administración tenga que controlarse a sí misma para no perjudicar el interés de los ahorradores.

La postura intervencionista del reglamento plantea dudas adicionales. Así, convendría que se precisara qué ha de entenderse por "retribución anual efectiva", para lo que debería utilizarse la misma terminología y conceptos que los contenidos en la Circular 8/1990, de 7 de septiembre, del Banco de España sobre transparencia de las operaciones y protección de la clientela.

Junto a estas normas generales en punto a la cuantía de la retribución el artículo 11 sienta algunas reglas en punto a las condiciones de la remuneración. Son las siguientes:

1. La retribución deberá producirse al menos una vez dentro del año natural. Llevada a sus últimas consecuencias, la norma puede ser absurda. Pensemos, por ejemplo, en una inversión realizada el día 31 de diciembre. ¿Ha de calcularse la retribución correspondiente a ese año?
2. En los casos de planes de ahorro popular materializados en deuda pública, se deberá retribuir a sus titulares en el momento del devengo de los rendimientos de los activos en que se materializó la inversión y, en cualquier caso, al menos una vez dentro del año natural. Lo que parece imponer condiciones de plazo para los instrumentos de la deuda utilizables a estos efectos que habrán de ser emitidos y amortizados dentro del mismo año natural, ya que han de generar exclusivamente rendimientos implícitos.
3. Una vez devengados los rendimientos éstos podrán ser libremente retirados por sus titulares.
4. A efectos del cálculo del límite máximo anual de inversiones, los rendimientos de capital mobiliario devengados y no dispuestos por el titular del plan de ahorro deberán computarse como inversión en el ejercicio de su devengo.
5. Cuando los titulares de planes opten por la reinversión de los intereses devengados, la entidad promotora deberá comunicar anualmente al titular su límite máximo de inversión.
6. Cuando la cuantía total invertida alcance los diez millones de pesetas, los intereses vencidos deberán ser dispuestos por el titular del plan de ahorro popular, sin que puedan ser reinvertidos en el mismo.
7. Si, se superasen los límites de inversión legales, la entidad abonará el importe de las cantidades excedidas en la cuenta designada al efecto por el titular.

#### **D. Renuncia y revocación.**

El artículo 6 del Reglamento establece que las entidades podrán renunciar a la gestión de un plan de ahorro popular, siendo preciso para ello la previa autorización del Director General del Tesoro y Política Financiera.

El incumplimiento por una entidad de los requisitos legales y reglamentarios que regulan los planes de ahorro popular o de las condiciones básicas del plan de ahorro popular autorizado, facultará al Director General del Tesoro y Política Financiera para revocar las autorizaciones que tuviera concedidas para gestionar los planes de ahorro popular. También será causa de revocación el haber sido sancionada la entidad por alguna infracción grave o muy grave de las previstas en la legislación financiera.

#### **E. Traspaso entre planes.**

El artículo 8 regula esta materia en los siguientes términos. El titular de un plan de ahorro popular podrá traspasar las cantidades acumuladas a otro plan de ahorro popular, previa liquidación de los rendimientos anuales acumulados hasta la fecha del traspaso. Dicho traspaso se canalizará obligatoriamente a través de las entidades promotoras de planes de ahorro popular, sin que el titular pueda disponer de los fondos.

En los casos de renuncia, de revocación de la autorización del plan de ahorro popular, o en el supuesto de modificación del mismo, la entidad promotora deberá comunicar de forma inmediata estas circunstancias a los titulares, quienes dispondrán de un plazo máximo de tres meses, a contar desde la recepción de la citada comunicación, para el traspaso. En estos supuestos no se podrá cobrar a los titulares ninguna comisión, ni imputarles gasto alguno por el traspaso.

El traspaso de las cantidades de un plan de ahorro popular en condiciones distintas de las señaladas se asimilará a una disposición total o parcial de la inversión realizada.

#### **F. Régimen fiscal.**

##### *1) Exención de los rendimientos.*

Los rendimientos (no los incrementos de patrimonio) del capital mobiliario procedentes de planes de ahorro popular estarán exentos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas siempre y cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Permanencia de las cantidades invertidas durante un período mínimo de cinco años, a contar desde su imposición. El cómputo de este período temporal deberá hacerse de fecha a fecha. A estos efectos no parece resultar aplicable la regla, contenida en la Ley y recogida ahora en el art. 12, apartado 1, en relación con la disposición anticipada de fondos, según la cual se entiende que las cantidades retiradas serán las últimas que hubiesen sido invertidas, lo que alargaba el plazo de indisponibilidad de los fondos. Aunque la regla reglamentaria continúa siendo poco clara parece que puede entenderse limitado el plazo de indisponibilidad a cinco años, contados fecha a fecha, desde la imposición.

- b) La exención máxima no puede exceder de diez millones de pesetas por sujeto pasivo. Esta regla debe ser puesta en relación con lo dispuesto en el artículo 7 que dispone que los titulares del plan de ahorro popular serán personas físicas. Una persona física no podrá ser titular de más de un plan y cada plan deberá ser suscrito por una sola persona física. Y ello sin perjuicio de la aplicación de las normas sobre titularidad jurídica de los bienes y derechos contenidos en las disposiciones reguladoras del régimen económico del matrimonio, así como en los preceptos de la legislación civil aplicable en cada caso a las relaciones patrimoniales entre los miembros de la familia.
- c) La inversión anual máxima por sujeto pasivo es de un millón. Se computará el 1 de enero a 31 de diciembre de cada año y ha de cumplir el requisito de que el importe comprobado del patrimonio del sujeto pasivo al finalizar el período de la imposición exceda del valor que arrojen su comprobación al comienzo del mismo, al menos, en la cuantía de las inversiones realizadas. A estos efectos, no se computarán los incrementos o disminuciones de valor experimentados durante el período impositivo por los bienes que al final de mismo sigan formando parte del patrimonio del contribuyente. De esta regla quedan exceptuadas las inversiones que se realicen en 1994 y 1995 cuando el importe invertido proceda de transmisiones o reembolsos de acciones o participaciones en el capital social o patrimonio de instituciones de inversión colectiva realizadas en el mismo año de la inversión cuando el importe global de la transmisión no supere 500.000 pesetas.

La exención se amplía en el IRPF correspondiente al titular del plan, que habrá de estar como ya se ha señalado perfectamente individualizado. Es claro, en consecuencia, que en el supuesto de tributación conjunta podrá haber un plan por cada persona física que integre la unidad familiar y siempre que se cumpla el requisito del aumento del valor comprobado del patrimonio.

## *2) La disposición anticipada de fondos.*

El artículo 12 del proyecto de Real Decreto determina que la disposición de cantidades invertidas que no hayan permanecido el período de cinco años determinará la pérdida de la exención en relación con los rendimientos derivados de las cantidades dispuestas, entendiéndose a estos efectos que las cantidades retiradas serán las últimas que hubiesen sido invertidas.

Estos rendimientos tributarán como renta irregular salvo los que correspondan al propio ejercicio de la disposición anticipada, que recibirán el tratamiento de renta irregular.

Además, como la regla general es que los rendimientos de los planes no están sometidos a retención, cuando haya disposición anticipada de cantidades invertidas, los rendimientos que pierdan la exención quedan sometidos a retención, que será practicada al tipo vigente en cada momento por la entidad promotora del respectivo plan de ahorro popular. La mencionada retención deberá detraerse de la cantidad dispuesta.

El sistema es evidentemente complejo y no sólo por el propio diseño reglamentario sino porque la redacción de estos preceptos resulta confusa. En efecto, cuando se señala que la retribución ha de realizarse al tipo vigente en cada momento lo que no se dice es a qué momento se refiere: si al de la disposición de los fondos o al momento al que es imputable la inversión de que ahora se dispone anticipadamente.

Igualmente, ha quedado sin resolver la cuestión relativa al fallecimiento del titular del plan antes de que hubieran transcurrido los cinco años. La falta de regulación específica hace pensar

que nos encontramos ante un supuesto de disposición anticipada aunque, realmente, la idea de disposición contiene un componente de voluntariedad inexistente en el caso del fallecimiento.

Por último, la disposición anticipada es incompatible con la excepción prevista en el artículo 44.1 de la Ley del Impuesto sobre la Renta -según la redacción dada por la Ley 22/1993- en favor de los incrementos de patrimonio obtenidos como consecuencia de la enajenación de acciones o participaciones de Instituciones de Inversión Colectiva, inferior en su importe a 500.000 pesetas realizados durante 1994 y 1995 que se inviertan en planes de ahorro popular. En este caso, la disposición anticipada de los fondos dará lugar a la sujeción al impuesto de los incrementos que quedaron exentos.

## LA BANCA Y LAS CAJAS DE AHORROS EN EL INICIO DE LA RECUPERACION

---

*José M. Rodríguez Carrasco*

**E**l II Encuentro del Sector Financiero dedicado a "La Banca y las Cajas de Ahorros en el inicio de la recuperación", y organizado por el diario *Cinco Días*, Coopers & Lybrand con el patrocinio de Hewlett Packard, tuvo lugar en Madrid los pasados 8 y 9 de marzo.

Abrió la conferencia el Ministro de Economía anunciando que el *estrechamiento de los márgenes financieros* en el sector no había hecho otra cosa que comenzar, augurando, por tanto, tiempos difíciles para un sector que en los últimos años había tenido un buen comportamiento en su conjunto, y su suerte no parecía haber sido la misma que la de la economía real, aunque en los últimos tiempos se ha visto afectado por sus vaivenes.

*El crecimiento de la morosidad*, otro de los temas recurrentes de las jornadas, no cabe ser explicado solamente por la situación recesiva de la economía, sino que ha tenido otras causas coadyuvantes como han sido la política de selección de inversiones, poco adecuadas a la realidad, así como la valoración y gestión de riesgos.

Los indicadores apuntan, según la visión del ministro, a que se está a las *puertas de la recuperación*, aunque esta circunstancia no quiera decir que se avecinan tiempos boyantes para las empresas financieras, pues tendrán que hacer frente en esta nueva fase al aumento de competencia que la actual internacionalización del sistema financiero trae consigo. De ahí que el responsable de economía señalara *cinco puntos esenciales para la mejora de la gestión y eficiencia* de las entidades financieras:

- 1.- El establecimiento de *medidas de austeridad* para reducir los costes de explotación en todos sus apartados y no sólo en algunos.
2. Mejorar la *selección y gestión de riesgos*.
- 3.- Prestar *mayor atención a las operaciones y servicios complementarios*, aunque sin cobrar comisiones excesivas.
- 4.- Empezar todas las *operaciones que permitan mejorar el balance*, entre las que habrá que contar, aparte de las operaciones de fuera de balance, la de productos derivados, titulizaciones de activos y fondos de inversión.
- 5.- Finalmente, animó a buscar una *mayor especialización en la oferta de servicios financieros* y atención a segmentos de mercado.

Para realizar esta nueva forma de gestión será preciso ahondar en los programas de formación de personal y no olvidar nunca las virtudes del buen banquero: *prudencia, discreción*, aumentar la *rentabilidad de los recursos propios* y ofrecer un *trato adecuado a los consumidores*.

El gobierno, por su parte, se compromete a prestar el *respaldo legislativo* pertinente para que la gestión sea eficaz. Dentro de este programa legislativo se enmarca la adaptación a la segunda directiva de coordinación bancaria, normativa sobre seguros de vida y generales, reglamento sobre consolidación de grupos mixtos, legislación de instituciones de inversión colectiva y como gozne de todo el sistema la Ley de Autonomía del Banco de España.

Todas estas cuestiones planteadas por el Ministro tuvieron su contestación, lectura y comentario a lo largo de las jornadas.

*El estrechamiento del margen financiero.* El Consejo Superior Bancario en su publicación de las Cuentas de Resultados de la Banca (Diciembre 93) ya ha excluido los datos Banesto y sus filiales, para que los resultados de la entidad en crisis no distorsionen las cifras del conjunto.

El margen financiero absoluto alcanzado en 1993 ha sido un 0,9% inferior al del año anterior. Dos circunstancias han ayudado a que esta caída del margen no hubiera sido más acusada, ya que este margen inferior ha sido conseguido después de un aumento de los activos totales medios en un 16,6% y de la caída significativa de activos cautivos de bajo o nulo rendimiento, por la vía de la reducción del coeficiente de caja y la desaparición de los pagarés del Tesoro.

*Los ingresos por servicios* han aumentado un 4,6% con referencia al ejercicio pasado.

*Los costes operativos*, no sólo se resisten a la baja sino que han crecido en un 7,4% con lo que absorben dos tercios del margen financiero y los ingresos por servicios. Se sugirió que en este momento la reducción del número de oficinas y plantillas sería el modo más expeditivo para reducir costes.

*Los beneficios por operaciones financieras*, es decir, aquellos que se derivan de la actuación en los mercados monetarios, cambiarios y de capitales han supuesto el 19,2% del beneficio neto total en 1992 y han pasado a significar el 59,2% en 1993.

Estas cifras son indicativas de las *nuevas pautas del negocio financiero*, que se apartan sustancialmente del negocio bancario clásico relacionado con la financiación crediticia y los servicios bancarios. En el gráfico núm. 1 aparece la evolución del porcentaje del beneficio neto debido a la actuación en los mercados trimestre a trimestre, frente al beneficio neto total. ¿Se continuará este ritmo de vértigo en el futuro o se volverá, si es todavía posible al negocio bancario tradicional?

*El beneficio neto total* creció en un 8%, quedando la rentabilidad sobre activos totales medios (ATM's) en un 0,85%, siete céntimos menos que el año anterior, lo que se explica porque este crecimiento del beneficio ha ido acompañado igualmente de un ascenso de los activos totales medios.

**El descenso de los tipos de interés.** Se reconoció ampliamente la influencia tanto positiva como negativa que ha tenido la reducción de los tipos de interés a lo largo de 1993. La caída ha sido de más de cinco puntos al pasar del 14,71% al comienzo de año al 9,13% a final del 93. Esta caída ha tenido una repercusión diferente en las operaciones de activo y pasivo.

GRAFICO NUM. 1

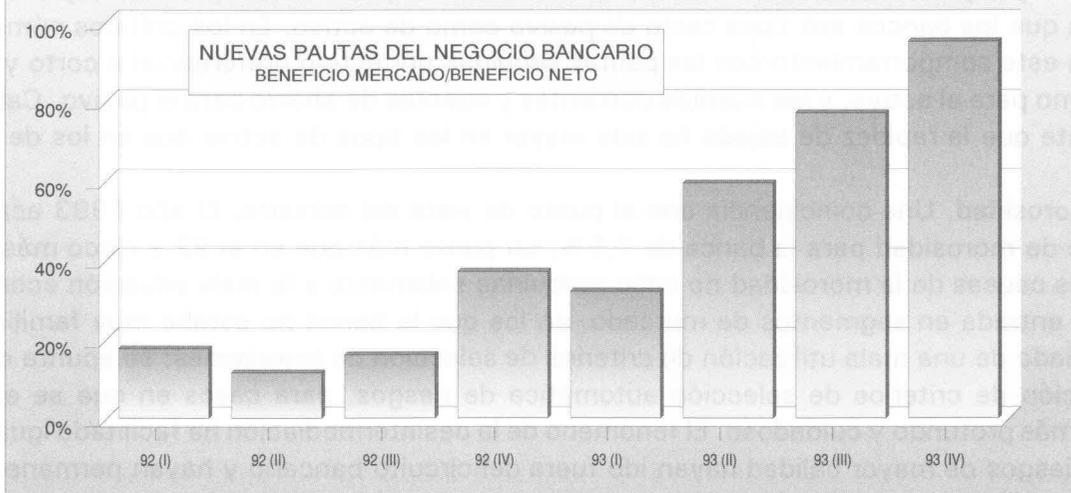


GRAFICO NUM. 2

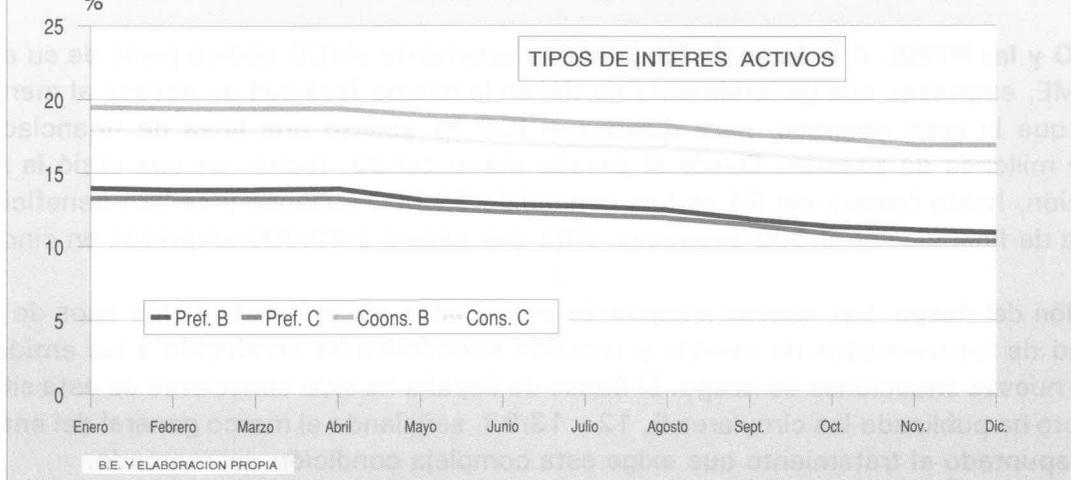
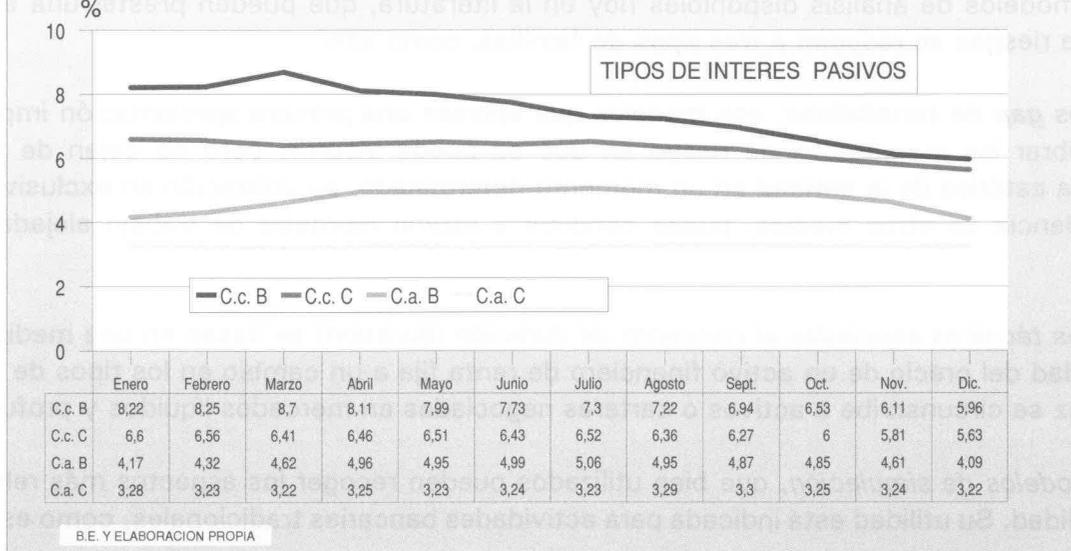


GRAFICO NUM. 3



Bancos y cajas trasladaron de modo diferente esta rebaja a sus clientes. Las cajas rebajaron algo más que los bancos sus tipos tanto de pasivo como de activo. En los gráficos núms. 2 y 3 se ilustra este comportamiento con las pautas seguidas por el tipo preferencial a corto y crédito al consumo para el activo, y las cuentas corrientes y cuentas de ahorro para el pasivo. Cabe decir igualmente que la rapidez de bajada ha sido mayor en los tipos de activo que en los de pasivo.

**La morosidad.** Una coincidencia con el punto de vista del ministro. El año 1993 acabó con un índice de morosidad para la banca de 7,5%, un punto más que en el 92 y cinco más que en el 89. Las causas de la morosidad no cabe atribuir las solamente a la mala situación económica, sino a la entrada en segmentos de mercado en los que la banca no estaba muy familiarizada, acompañado de una mala utilización de criterios de selección de inversiones; se apunta el abuso de adopción de criterios de selección automática de riesgos, para casos en que se exige un examen más profundo y cuidadoso. El fenómeno de la desintermediación ha facilitado igualmente que los riesgos de mayor calidad hayan ido fuera del circuito bancario y hayan permanecido los de menor calidad.

Las cajas hasta setiembre pasado han mantenido un índice de morosidad semejante al de la banca, a partir de esa fecha han visto aumentar ligeramente su índice.

**El ICO y las PYME.** A lo largo de las jornadas solamente el ICO dedicó parte de su atención a las PYME, empresas que generalmente no tienen la misma facilidad de acceso al mercado de créditos que la gran empresa, para quienes el ICO ha abierto una línea de financiación por 150.000 millones de pesetas. Desde el pasado mayo del 93, fecha en que abrió la línea de financiación, hasta febrero del 94 se han concedido 94.000 millones y se han beneficiado de esta línea de financiación 8.000 empresas, cifra que pasará a 40.000 empresas en cinco años.

**Gestión del riesgo.** Las nuevas situaciones provocadas por la bajada de los tipos de interés, volatilidad de los mercados de cambio y recesión económica ha conducido a las entidades de crédito a nuevas situaciones de riesgo. El Banco de España ha sido consciente de esta situación, y tal efecto ha publicado las circulares 5, 12 y 13/93, señalando el marco general del entorno de riesgo y apuntado el tratamiento que exige esta compleja condición del mercado.

La mera lectura de las circulares del Banco de España y el ritmo de aceleración de las nuevas situaciones exigen, sin duda, una mayor profesionalización de los gestores de riesgos.

Los modelos de análisis disponibles hoy en la literatura, que pueden prestar una ayuda al gestor de riesgos se reducen a tres tipos de familias, como son:

a) *Los gap de sensibilidad*, son modelos que aportan una primera aproximación importante para calibrar las magnitudes de riesgo en que se puede incurrir, pero no dejan de ser una fotografía estática de la entidad en un momento determinado, su utilización en exclusiva y con independencia de otros medios, puede conducir a asumir hipótesis de trabajo alejadas de la realidad.

b) *Las técnicas asociadas al concepto de duración (duration)* se basan en una medida de la sensibilidad del precio de un activo financiero de renta fija a un cambio en los tipos de interés, su validez se circunscribe a activos o carteras negociadas en mercados líquidos y profundos.

c) *Modelos de simulación*, que bien utilizados pueden recoger los aspectos más relevantes de la realidad. Su utilidad está indicada para actividades bancarias tradicionales, como es el caso

de las cajas de ahorros y los bancos comerciales. Estos modelos tienen también una serie de limitaciones pues exigen mucha información y experiencia en quienes los manejan.

No existe, en definitiva, un modelo capaz de ser utilizado unívocamente, ni una superioridad manifiesta de un método sobre otro y lo sensato es no prescindir de ninguno de ellos en el análisis del riesgo. De este modo se tiende a minimizar la subjetividad que proyecta cualquier analista al riesgo que se estudia.

Otro modo de enfocar el análisis del riesgo es partir de la base que el riesgo de tesorería o riesgo de "mesa", y el riesgo comercial, que hace referencia a las operaciones típicas bancarias, se prestan a tipos de análisis diferentes que afectan a la información, comportamiento, variabilidad y precio. Las diferencias entre ambos quedan plasmadas en el cuadro núm. 1.

CUADRO NUM. 1

Factores	Tesorería	Comercial
Información	Precisa	Estimada
Comportamiento	Imputable a unidad	Evolución de la clientela
Variabilidad	Medible en momento	Con retraso
Precio	Negociado en cada operación	Con retraso

**La particular situación de las cajas de ahorros.** El presidente de CECA planteó la postura de las cajas de ahorro españolas frente a la normativa que entró en vigor a lo largo del último ejercicio y la que actualmente está en régimen de discusión parlamentaria. Señaló en primer lugar el reflejo que la *rebaja del coeficiente de caja* ha tenido en las cajas al liberar unos fondos que antes estaban cautivos y que han permitido una mayor operatividad de las cajas en los mercados.

Respecto a la *naturaleza jurídica* de las cajas manifestó que no hay cambios normativos ni es previsible que los haya en el próximo futuro, si bien señaló que la norma que rija las entidades debe garantizar la profesionalización y "desadministración" de las mismas. En el curso de posteriores discusiones se llegó a apuntar que la doble competencia que tienen sobre las cajas, el gobierno central y los autonómicos, y la mayor presencia representativa de los gobiernos locales en los órganos de gobierno de las cajas es una posible causa de descoordinación e inestabilidad.

Respecto al *Fondo de Garantía de Depósitos* expresó su deseo, de que por un lado se mantengan separados los fondos de las cajas y de los bancos e insistió sobremanera para que no haya aportaciones públicas sesgadas a estos fondos.

Igualmente se refirió al proyecto de *Ley de Subrogación de Préstamos Hipotecarios*, actualmente en trámite parlamentario, al que calificó de restrictivo, puesto que interviene en los mecanismos de mercado y abre interrogantes sobre el desarrollo del futuro mercado hipotecario.

Otro proyecto de Ley que merece especial atención por parte de las cajas es el de *Autonomía del Banco de España*, sugiriendo que conviene profundizar en la discusión del concepto de autonomía, así como si la política monetaria y la supervisión deben estar concentradas en una misma institución.

En el ámbito económico financiero la operativa de las cajas y los bancos se van acercando cada vez más, aunque los fines sean diferentes. Por lo que respecta a clientes y productos son los bancos quienes están realizando un acercamiento a productos tradicionales de las cajas como son las hipotecas y la libreta de ahorros. Dentro de la operativa económico financiera la vocación de las cajas de atender al pequeño ahorrador se demuestra en una *mayor presencia en las provincias más pobres* que la mostrada por los bancos.

La *expansión territorial* sigue aparentemente un curso contrario a la banca, ésta es partidaria de la reducción de redes, mientras que algunas cajas están comprando redes bancarias, pero la importancia de este fenómeno es más cualitativa que cuantitativa.

Los bancos están entrando en *actividades culturales*, algo que las cajas han venido haciendo a través de su obra social desde sus inicios. La novedad que se puede destacar hoy día es que las cajas tienden a configurar su *obra social* bajo la figura de *fundaciones*.

El proceso de *fusiones* puede darse por terminado, puesto que en el año 93 las cajas solamente se han reducido en dos entidades. Lo que está abierto en este momento es el proceso de alianzas estratégicas entre diferentes cajas.

Otras cuestiones tratadas en el tiempo dedicado a las cajas fueron las posibles formas de reducir los costes operativos por medio de la *subcontratación de servicios* a empresas externas o *outsourcing*. Con esta técnica se podrían reducir las plantillas de un modo paulatino y se mejoraría la productividad. La concesión a una empresa de servicios de la gestión del crédito al consumo por ejemplo, supondría un aumento de la jornada y menores costes.

Una cuestión de especial atención para las cajas, sobre todo con el mayor grado de competencia que se avecina y la posible expansión del negocio, es la necesidad de aumentar sus *recursos propios*. No es un problema acuciante porque las cajas cumplen con creces la normativa actual de solvencia, pero pensando en las posibles vías de incrementar los recursos propios en el futuro, las posibilidades que caben son las siguientes:

1.- *Nuevas aportaciones* de las fundaciones o asociaciones fundadoras de las cajas. Vía harto difícil pues dichas organizaciones no tiene hoy la capacidad de aportar fondos en la medida necesaria.

2.- *Revalorización de activos*. Este camino también está cerrado pues en los últimos tiempos la normativa ya no ha permitido revalorizaciones.

3.- *Actuar sobre la estructura del balance*. Las posibilidades se reducen a realizar inversiones en activos de bajo riesgo, perfeccionar el mercado de hipotecas y desarrollar las actividades de intermediación.

4.- *La dotación del 50% de los beneficios a reservas*, según la Ley 13/1985, las cajas de ahorros deberán destinar a reservas un 50% como mínimo de sus excedentes líquidos. Esta dotación en el futuro puede no ser suficiente debido al estrechamiento del margen financiero.

5.- *Emisión de deuda subordinada*. Su cuantía está limitada al 30% de los recursos propios.

6.- La emisión de *cuotas participativas*. Un instrumento híbrido que incorpora derechos políticos y que ninguna caja ha utilizado hasta el día de hoy.

7.- *Las fusiones entre cajas* parece ser un fenómeno que de momento ya está cerrado, aunque no se han producido fusiones entre cajas de diferentes autonomías.

8.- *La conversión en sociedades anónimas.* Esta transformación jurídica otorgaría a los accionistas todos los derechos de las sociedades anónimas, permitiría negociar los títulos en bolsa y su cotización sería un juicio emitido por el mercado sobre la estrategia seguida por las cajas. Esta vía de la conversión en sociedades anónimas ya se ha ensayado siguiendo dos modelos distintos, uno el de contar con una fundación o asociación promotora como ha sido el caso de Estados Unidos y el Reino Unido. Otro ha sido el ejemplo italiano o danés de conferir a un organismo o fundación la mayoría de las acciones para que destine los dividendos a la labor social de las cajas. En cualquier caso esta última, vía si se ensaya, puede menoscabar la labor social de las cajas y una vez iniciada posiblemente no admita un retorno a la situación jurídica actual.

### **Conclusión.**

Cajas y bancos han actuado durante el pasado ejercicio en un entorno económico financiero turbulento, enmarcado por la caída de los tipos de interés, la depreciación de la peseta y el crecimiento de la morosidad. Las entidades financieras han salido bien paradas de estas circunstancias adversas actuando en los mercados cambiarios y de capitales, es decir, han obtenido beneficios que pueden calificarse de no recurrentes, con los cuales han dotado los fondos de saneamiento necesarios y obtenido unos beneficios sobre ATM's cercanos al 1%, que es una cifra elevada comparada con la conseguida por las entidades financieras de nuestro entorno más inmediato. Es probable que en el 94 no se den de nuevo los beneficios recurrentes con la misma magnitud que en el pasado, pero la anunciada mejora económica reducirá también las necesidades de saneamiento.

En cuanto a la *organización* de las jornadas el hecho de reunir 37 ponencias o comunicaciones durante dos días, no deja de ser una pesada carga para el oyente, que observa cómo se van enumerando las cuestiones sin la debida profundidad, sobre todo si no se reparte ningún tipo de documentación de apoyo, como ha ocurrido en esta ocasión. Posiblemente el desarrollo de sesiones en paralelo, con aporte de documentación, fomentaría la discusión y un examen más profundo de los problemas expuestos.



# **RESUMEN DE PRENSA**

---



## COMENTARIO DE ACTUALIDAD

---

Tanto por el interés de la materia como por el gran espacio que le ha dedicado la prensa internacional en las últimas semanas, el tema que debe subrayarse en esta ocasión es el paro o, si se quiere, la política de empleo. La cuestión se ha situado en el primer plano de la actualidad como consecuencia de las reuniones que representantes de los Siete Grandes países industriales celebraron en Detroit los días 14 y 15 de este mes de Marzo.

La reunión, como se recordará, fue propuesta por el presidente norteamericano en el curso de la cumbre del Grupo que tuvo lugar en Tokio el año pasado. ¿Qué se pretendía con ella? ¿Podía realmente esperarse que diera lugar a alguna revelación, o a algún acuerdo, susceptibles de contribuir a la solución del problema del desempleo? El caso es que la propuesta de Clinton fue aceptada por todos los integrantes del Grupo. ¿Cómo iba a resistirse alguien a hablar de un tema tan grave?

Sea como fuere, el caso es que lo que empezó presentándose como una "cumbre sobre el empleo" ("Job Summit") ha acabado siendo una "conferencia" sobre esta cuestión. A la reunión, en efecto, no han participado los jefes de Estado y de gobierno -salvo por lo que se refiere al primer dignatario del país anfitrión- habiendo estado constituidas las representaciones por diferentes ministros, entre los que, lógicamente, figuraban los de Trabajo de los siete países.

¿Qué sentido tenía el encuentro? Como decía Erik Izraelewicz en *Le Monde* del día 15, "la conferencia de Detroit puede ser interpretada como una operación de política interior norteamericana. Incluso teniendo en cuenta que la tasa de desempleo es en Estados Unidos relativamente baja (6'5%), el problema sigue constituyendo una de las principales preocupaciones del país, tanto por el temor, bastante generalizado, a perder el empleo, como por el hecho de que los puestos de trabajo creados -cerca de dos millones en 1993- no corresponden a la categoría de los altamente cualificados y bien pagados prometidos por el candidato Clinton.

Otra de las razones que llevaron a convocar la reunión pudo ser el deseo de los líderes de justificarse de algún modo ante la gran masa de parados de todos los países del Grupo sometiendo sus problemas a la atención de las más altas instancias.

Como suele ocurrir frecuentemente, los comentarios de mayor interés sobre las materias objeto de la reunión aparecieron con anterioridad a la celebración de ésta. *Herald Tribune* publicó los días 10, 11 y 14 de Marzo una serie de tres artículos sobre el problema del paro en Europa, y los títulos de éstos sintetizan bien el contenido de los trabajos: "En la crisis de empleo que vive Europa, la respuesta no es la expansión", decía el primero de ellos. "El remedio es obvio, pero los europeos rechazan la medicina", rezaba el siguiente. El último, más preocupante aún, aludía al "temor de que los parados puedan convertirse en delincuentes" (cuestión ésta, por cierto, que también preocupa a la OCDE, cuyo Secretario

General, Jean-Claude Paye, acaba de expresar el deseo de analizar a fondo las repercusiones sociales derivadas del desempleo).

*The Economist* de 12 de Marzo se refería igualmente de forma extensa a los problemas que iban a plantearse en la reunión de Detroit. "¿Existe la manera" -decía la revista, en un editorial- de conseguir, por una parte, que Estados Unidos eleve las rentas de sus trabajadores pobres sin que se incremente el desempleo, y, por otra, que Europa reduzca el paro sin aumentar la pobreza? La respuesta es afirmativa, pero las políticas que se discutirán en Detroit pueden no ser las mejores". La conclusión de *The Economist* era difícil de digerir: "Desgraciadamente, el caso es que la manera más segura de reducir el paro es la disminución de las ayudas al mismo". Algunos países -Estados Unidos, Japón, Suiza- lo han hecho, añadía la revista, y los resultados han sido un paro menor. "La principal prioridad de Europa debería ser la eliminación de las barreras que ha levantado y que dificultan la creación de puestos de trabajo... Ahora bien, entre ahora y el largo plazo habría perdedores. Estos serían aquellos que permanecerían sin empleo y algunos de los que trabajaran con sueldos muy bajos. ¿Sería una Europa que se pareciera más, a este respecto, a Norteamérica, un lugar en el que se viviría mejor? En último término, ésta es una pregunta que deben contestar los electores, no los economistas".

Michael Prowse, en un artículo publicado en *Financial Times* y que se recoge en estas páginas se movía en esa misma dirección.

Centrándose más en la conferencia misma, Izraelewicz se preguntaba si el encuentro de Detroit podía reducirse, en definitiva, a una confrontación de las experiencias respectivas en materia de lucha contra el paro. Tal era el objeto de la conferencia según Robert Reich, el secretario de Trabajo norteamericano. En cualquier caso, ¿era posible tal confrontación de experiencias?, preguntaba *Le Monde*. A este respecto se ha subrayado la extrema diversidad de las situaciones en los distintos países. "Entre un Japón que exhibe un paro del 2'7%, unos Estados Unidos donde la cifra es del 6'5% y una Europa con un desempleo registrado del 11%, ¿se puede hablar de un mal idéntico?"

A los europeos -en realidad los únicos enfermos, según el economista norteamericano Robert Samuelson- toda esta operación podría conducirles a dos grandes temas de reflexión. El primero está inspirado por la experiencia japonesa. A pesar de la recesión -la más grave que haya vivido Japón después de la Segunda Guerra Mundial- el país conserva una tasa de paro excepcionalmente reducida. Los japoneses, según parece, "prefieren el paro en la fábrica que el parado en la calle". La otra experiencia instructiva para Europa es la evolución reciente de Estados Unidos. Cuando este país salió de la recesión, en 1991, la cifra de paro apenas mejoró, por lo que pudo hablarse de "crecimiento sin empleo". Sólo al cabo de dos años, en 1993, la persistente expansión se tradujo en una disminución del desempleo. "Europa podría conocer los meses próximos un desfase similar", dice, optimista, Izraelewicz.

Las primeras informaciones llegadas de Detroit el día 14 daban cuenta de la posible elaboración de un plan de cinco puntos que sería sometido a los líderes en la reunión en la cumbre que se ha de celebrar en Nápoles el próximo verano. *The Wall Street Journal* le concedía al tema una relevancia escasa. *Herald Tribune*, por su parte, subrayaba el posible contenido del citado plan: inversión en formación destinada a mejorar la calidad de la mano de obra; ratificación del compromiso de abrir los mercados al comercio mundial; mayor flexibilidad de los mercados de trabajo; intensificación de las políticas que promuevan el

crecimiento económico. George Graham, en *Financial Times*, comentaba que no se había querido profundizar en el análisis de esos puntos, habiéndose preferido mantener el debate en el terreno de las generalidades, "con el fin de evitar que algún país pudiera sentirse aludido".

Después de finalizada la conferencia, las reacciones de la prensa fueron de diverso signo. Ahora bien, puesto que nadie se había hecho demasiadas ilusiones, nadie se sintió frustrado por el hecho de que, como titulaba *Herald Tribune*, "G-7 no encuentra soluciones sobre el empleo". ¿Lo había esperado alguien?

El comentario más negativo fue el del *Wall Street Journal*, lo que no puede sorprender si se tiene en cuenta que la reunión se había convocado por iniciativa de Clinton. "Id con cuidado, clintonianos, cuando proponéis seminarios de los 7G destinados a aprender los unos de los otros", decía un editorial del *Journal* del día 16. "Cuando políticos de todo el mundo se reúnen no lo hacen en aras de la investigación desinteresada, sino para hacer política y para exhibirse". A lo que añadía: "No sabemos muy bien si los clintonianos tratan de engañar a los otros o si se engañan a sí mismos organizando coloquios. En cualquier caso, sus esfuerzos de los últimos días en Detroit sugieren dos intenciones. Primero, la conferencia pretendía ser una buena ocasión para (que la administración Clinton presionara a los europeos para que redujeran los tipos de interés. Y segundo, y más importante, la reunión tenía por objeto hacer posible que la influencia europea pudiera manifestarse en el debate económico interno de Estados Unidos. Se trata de la misma estrategia que Jimmy Carter utilizó en la cumbre de los Siete Grandes de 1977. Los clintonianos no ocultan su deseo de importar en Norteamérica programas europeos de asistencia social".

En *Herald Tribune*, Alan Friedman, después de subrayar que en la conferencia "se había reconocido la gravedad del problema, aunque no se había alcanzado acuerdo alguno sobre planes concretos para su solución", recogía unas manifestaciones de Laura Tyson según la cual todos los reunidos habían admitido "que el paro cíclico puede convertirse en estructural, dado que la gente que se halla sin empleo durante largo tiempo apenas tiene la posibilidad de colocarse de nuevo".

Un editorial de *Financial Times* del mismo día 16 se mostraba conciliador. "Nunca se creyó que la conferencia de Detroit sobre el empleo fuera a dar lugar a soluciones nuevas y brillantes. Lo que podía hacer era registrar un acuerdo sobre la importancia del tema y sugerir la naturaleza del consenso que se está consiguiendo sobre lo que debe hacerse respecto a esta materia. Esto es lo que la conferencia ha hecho".

Por lo demás, hay un punto en la información recibida de Detroit que puede merecer una referencia especial. Se trata de la defensa por parte de la delegación francesa de la idea de introducir en los acuerdos del GATT una llamada cláusula social, en la que se recogerían "una normas mínimas de los derechos del ciudadano al trabajo", así como la prohibición de utilizar cierta clase de mano de obra (niños, prisioneros, etc). ¿Se trataría, eventualmente, de una cláusula pensada sólo con fines, digamos, humanitarios? ¿No podría ser debida también al deseo de regular de algún modo las condiciones de trabajo en los países de mano de obra barata? ¿Podría ser ésta la manera de alcanzar una mayor uniformización de las condiciones en que se realiza el comercio mundial? Y en el caso de que dichas normas no se cumplieran, ¿no podría ser este un motivo para suspender la aplicación, en determinados supuestos, de los principios de la libertad de comercio?

\*\*\*\*\*

Los artículos que se recogen aquí en esta ocasión se refieren a cuestiones diversas, como es habitual. Sólo un par de ellos -uno de Michael Prowse y otro de Edmund Phelps- tratan del tema del comentario que precede. Entre los restantes figura alguno de contenido más bien teórico, pero esto no obedece a intención premeditada alguna. Es la prensa la que manda en esta sección de "Cuadernos". Por lo demás, con todo, predominan los dedicados, directa o indirectamente, al contencioso comercial USA-Japón, problema que ha seguido ocupando un considerable espacio en los periódicos de las últimas semanas.

**LA INFORMACION ECONOMICA  
EN LA  
PRENSA INTERNACIONAL**

---

---

**INDICE**

	<b>Pág.</b>
Las sutilezas de la creación de empleo . . . . .	77
Líderes, atención. Vuestros impuestos destruyen empleo . . . . .	79
La competitividad, una obsesión peligrosa . . . . .	81
Paul Krugman está en un error . . . . .	84
El papel preponderante de la gente práctica en el equipo de Clinton que trata con Japón . . . . .	86
El comercio USA-Japón, más transparente . . . . .	88
El mensaje a Tokio . . . . .	90
La tragicomedia de la subida del yen . . . . .	91
Un prusiano en la Casa Blanca . . . . .	94
Unión Europea: ¿ampliación o cambio de rumbo? . . . . .	96
La aplicación del Libro Blanco . . . . .	97
Hablan los afectados por la reducción de la semana laboral en Volkswagen . . . . .	99
Tipos de interés: los nuevos criterios de la Reserva Federal . . . . .	102
La receta "austríaca" para la prosperidad . . . . .	104
La ampliación de la Unión Europea . . . . .	109
La recuperación de la economía mundial . . . . .	117
La masa monetaria sometida a prueba . . . . .	119



### Las sutilezas de la creación de empleo.

---

*El artículo que sigue, de Michael Prowse, apareció publicado en "Financial Times" de 14 de Marzo.*

La "conferencia sobre empleo" ("jobs conference") convocada por el presidente Clinton debería en realidad llamarse "conferencia sobre salarios", o incluso, tal vez, "conferencia sobre la desigualdad" ("inequality conference"). Si los salarios fueran lo suficientemente flexibles no habría razón para que faltaran empleos en una economía de mercado.

Si de lo que se tratara fuera simplemente de "tener un empleo", en efecto, la gente trabajaría prácticamente por nada. En caso necesario, se aseguraría un empleo pagando por él. Pero no se trata de caer en el absurdo de unos salarios negativos, puesto que lo que realmente está en juego no es el empleo mismo sino la renta que puede obtenerse con él. Muy comprensiblemente, la gente aceptará un empleo sólo si el salario compensa con creces los sacrificios (o "disutilidad") del trabajo, teniendo en cuenta todos los otros medios de subsistencia.

Aun admitiendo que el individuo en paro pueda tal vez fijar de alguna manera un precio por su contratación, algunos economistas sostienen que esta opción no está en general al alcance de los interesados. Siguiendo a Keynes, dichos economistas subrayan el papel dual del empresario como comprador de bienes y servicios así como de *inputs* en el proceso productivo. Si todos los salarios fueran reducidos -según este argumento- el poder de compra de los consumidores disminuiría, presionando los precios a la baja. Por consiguiente, los salarios reales o, si se quiere, los salarios corregidos según la inflación, podrían no bajar.

Se trata, como se ve, de una objeción ingeniosa, pero poco convincente. Una caída de los salarios podría dar lugar a una alteración en la composición de la demanda, con unas mayores compras por parte de extranjeros, de empresas y de individuos que no dependen de las rentas salariales. Unos precios a la baja estimularían también la demanda incrementando el valor de activos tales como los bonos y los depósitos bancarios. La conclusión clásica, así, se enuncia de este modo: en ausencia de limitaciones artificiales, el paro es voluntario porque refleja la resistencia de la gente a aceptar empleos a los salarios ofrecidos.

La situación distinta de Estados Unidos y de la Unión Europea a este respecto supone una confirmación bastante clara de la validez de esta impopular proposición. En Europa, unos sindicatos fuertes y una legislación restrictiva han dificultado la creación de empleo al limitar la reducción de los salarios. Al mismo tiempo, unas prestaciones sociales relativamente generosas han creado una alternativa viable al trabajo para muchos adultos. En Estados Unidos, ambos conjuntos de fuerzas han sido más débiles. Hay menos ayudas y los salarios son más flexibles. Así no puede sorprender que la tasa de desempleo de la Unión Europea haya subido sin cesar y que se mantenga permanentemente en los dos dígitos, mientras que la de Estados Unidos, ahora situada alrededor del 6'5%, haya subido sólo ligeramente en las décadas recientes.

Con todo, la impopularidad interna del sistema norteamericano muestra que la gente no se preocupa tanto por el empleo en sí mismo como por el nivel de vida que se puede pagar. Las familias de la clase media se sienten frustradas por el lento crecimiento de sus ingresos, consecuencia inevitable del enormemente rápido aumento del empleo requerido para absorber a la generación de los nacidos después de la Segunda Guerra Mundial. Y en los ghettos urbanos muchos hombres adultos (en especial los pertenecientes a las minorías étnicas) han rechazado empleos sin futuro, optando por abandonar el mercado formal de trabajo. De lo que se deduce que si bien el mercado puede crear empleos para todos los que desean trabajar, no se puede confiar en ellos para la creación de empleos que satisfagan las aspiraciones de la gente, o incluso que rindan lo suficiente para elevar a los trabajadores no cualificados por encima de los listones subjetivos de la "pobreza".

Satisfacer las aspiraciones de la gente es una tarea especialmente ambiciosa porque tales aspiraciones dependen en buena parte de niveles de vida relativos más que absolutos. Que un salario sea considerado como "bueno" o no depende de lo que ganen otros. El concepto de pobreza es notablemente relativo. En los Estados Unidos de hoy, muchas familias pobres tienen coche, televisión en color, videos y aire acondicionado. Viven bien en comparación con lo que era la vida de sus antepasados o de lo que es hoy la vida de las clases medias de países como la India o China. No obstante, se sienten postergados porque se hallan peor situados que sus compatriotas más acomodados.

Si en Detroit se consigue un consenso, lo más probable es que éste consista en admitir que los países industriales pueden crear empleos de más "calidad" mejorando la formación y, por consiguiente, la productividad de los trabajadores peor pagados. Todo esto es admirable y constituye una buena política, pero sería un error contemplarlo como una solución a los problemas del momento. Las diferencias en la capacidad son tan grandes que la mejor formación para los menos cualificados producirá sólo un impacto limitado en las disparidades de la productividad (y por consiguiente en los ingresos) de grupos sociales distintos.

A medida que se eleve el nivel general de vida se elevarán también las exigencias mínimas para situarse por encima de la línea de pobreza, y lo mismo puede decirse por lo que respecta al salario que se considere suficiente para dignificar el trabajo. Si las atenciones sociales suben paralelamente con el creciente bienestar, el paro seguirá alto (como ha sido el caso en la Unión Europea en las pasadas décadas) porque muchos entenderán que el trabajo no compensa. Si las atenciones sociales, por el contrario, permanecen invariables o se reducen, y si los salarios son flexibles (como ha sido y es el caso en Estados Unidos), se multiplicará el número de los ocupados "pobres". En cualquier caso la sociedad tendrá mala conciencia.

En el fondo, el problema del paro, o su manifestación alternativa que son los empleos de "baja calidad", refleja una característica fundamental del sistema de economía de mercado: el hecho de que recompensa el esfuerzo y la capacidad individuales, por lo que genera soluciones muy desiguales.

La manera de reconciliarse con la desigualdad económica es reconocer que el sistema de mercado es algo que ni crearon los gobiernos ni éstos pueden manipular impunemente. Los mercados son conjuntos de intercambios no planificados, espontáneos. Nadie planifica la desigualdad y nadie es responsable de ella. La desigualdad es, simplemente, el precio que pagamos por un nivel general de prosperidad inimaginable bajo cualquier otro sistema económico.

**Líderes, atención. Vuestros impuestos destruyen empleo.**

---

*El artículo que se transcribe a continuación apareció publicado en "The Wall Street Journal" de 14 de Marzo. Su autor es Edmund S. Phelps<sup>(1)</sup>.*

La reunión del Grupo de los Siete sobre "paro estructural", prevista para hoy y mañana en Detroit, hace pensar que finalmente se va a concentrar la atención en este grave problema. Desde los años 60 hasta los relativamente prósperos de finales de los 80 la tasa de paro se multiplicó por tres en la Comunidad Europea y por dos en la EFTA y en Canadá. Los Estados Unidos, en cambio, han salido relativamente bien parados, con un incremento de dicha tasa de sólo una tercera parte en 1990, y de alrededor de la mitad ahora. Con todo, esto ha ido acompañado de una caída de los salarios reales, caso único en Occidente.

¿Qué contramedidas deberían adoptar los líderes para conseguir que sus ciudadanos regresaran al trabajo? Modelos del persistente volumen de desempleo permiten ver ya de forma clara que casi todos los países europeos han provocado el paro que ahora sufren, y lo han hecho a través de los impuestos penalizadores que gravan la mano de obra ("labor"). El mejor remedio, por consiguiente, ha de consistir en dar marcha atrás en lo que se ha hecho hasta ahora. En Estados Unidos, lo mejor que puede hacerse es evitar que ocurra lo que ha sucedido en Europa.

El principio del éxito, pero sólo el principio, fue darse cuenta de que el dinero -su oferta y velocidad- no tiene influencia duradera sobre el empleo. En la ahora comúnmente admitida tesis de Milton Friedman y mía de los años 60, un elevado nivel de gasto puede promover el empleo artificialmente durante algún tiempo, pero sólo al precio de una activación de la inflación. Una reducción del gasto puede debilitar el empleo hasta un nivel artificialmente bajo, pero en este caso la inflación se debilitará, lo que estimulará a las autoridades a vigorizar el gasto, con lo que se reanimará el empleo. Como resultado, el tipo de contracción -o de expansión- promovida por el gasto es en todos los casos temporal y, normalmente, de corta duración. (Los años 30, en que las actuaciones de las autoridades intensificaron la crisis, fueron una excepción).

La tasa de paro, en último término, vuelve a algún tipo de nivel básico -llamada tasa natural de desempleo ("natural unemployment rate")- el cual es independiente de las fuerzas artificiales del dinero, de su oferta y de su velocidad.

Desde esta perspectiva de la tasa natural, el aumento del paro desde los años 60 no puede ser atribuido a la cruzada de los bancos centrales, en los 80, contra la inflación, ni tampoco a los problemas de éstos, en los 90, debidos a la fortaleza del DM. El descenso de la inflación mundial, a partir de los años 60, ha sido pausada, y se produjo, sobre todo, después del aumento del paro en el mundo.

La epidemia de la falta de empleo debe ser contemplada como un movimiento ascendente del nivel básico de desempleo. Cambios estructurales -choques no monetarios que se producen a través de mecanismos no monetarios- deben haber elevado la tasa natural de paro. ¿Pero de

---

<sup>(1)</sup> Edmund S. Phelps, profesor de economía en la Universidad de Columbia, es el autor de "Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets" que acaba de publicar *Harvard University Press*.

qué manera pueden unos cambios estructurales afectar a la tasa natural? ¿Y cuáles son los cambios más importantes?

En años recientes, tanto yo como otros hemos estudiado los mecanismos que determinan la tasa natural, a la que me referí en mis trabajos iniciales. Esta moderna teoría sostiene que la falta grave de puestos de trabajo encuentra sus raíces en un hecho nada "clásico" pero tan viejo como el mercado de trabajo: una persona parada no puede obtener un empleo ofreciendo trabajar por menos. (McDonalds, según parece, contrata a uno de cada 20 solicitantes). Los empresarios ("employers") no intentan reclutar al menor salario que fuera a ser aceptado. Deben pagar un salario más alto -un salario incentivador- para evitar, dentro de ciertos límites, que los empleados se vayan, o que no cumplan con su deber, o que falten al trabajo, o que hagan huelga. Este es el salario exigido ("required wage").

El nivel de salarios que la empresa puede permitirse pagar conservando aún su fuerza laboral es otra cuestión, una cuestión relacionada con su demanda de mano de obra. Si el salario exigido excede de lo que el empresario pueda permitirse pagar, el reclutamiento se detiene y el paro aumenta hasta que el salario exigido ha bajado al nivel del salario posible. Esa tasa sostenida de desempleo es la tasa natural.

Todo esto tiene su reflejo en la falta de empleo. Las alteraciones que hacen subir el salario exigido sin que a la vez mejore el salario posible impulsan para arriba la tasa natural de paro. Por ejemplo, un colchón financiero más grueso -más renta procedente del ahorro, la propiedad de la vivienda o prestaciones asistenciales- debilita los incentivos de los empleados, haciendo subir el salario exigido. Las alteraciones que producen un impacto negativo en el salario posible sin una reducción paralela del salario exigido impulsan también para arriba la tasa natural. Por ejemplo, los impuestos sobre las nóminas reducen la paga líquida que las empresas pueden permitirse abonar.

Se cuenta ya con una masa empírica de resultados que puede documentar lo que se acaba de exponer. Mis propios análisis estadísticos sobre 17 países de la OCDE confirman la importancia de múltiples factores en el aumento del desempleo, de los cuales deben subrayarse tres. Dos de éstos, los precios mundiales del petróleo y los tipos de interés reales de todo el mundo, han bajado por lo menos algo. En cualquier caso, es poco lo que un país, actuando solo, puede conseguir en el sentido de moderar esos factores globales. Pero cada país puede controlar una fuente interna de una buena parte del aumento del paro en otros varios países.

Grandes aumentos de los impuestos sobre las nóminas ("payroll taxes") y sobre la renta personal en la mayoría de los países han resultado funestos para el empleo. (En Francia, el incremento de 10 puntos ha hecho subir la tasa de desempleo en un punto y medio, aproximadamente). Los impuestos sobre el valor añadido y sobre las ventas son neutrales. Estos resultados concuerdan con la teoría. Cuando las empresas o los trabajadores ven los salarios gravados, una empresa debe pagar más para proporcionarle al empleado los mismos incentivos que antes, y no puede en tal caso permitirse el mismo número de trabajadores que con anterioridad. Los incentivos a los empleados le cuestan a la empresa todavía más si los impuestos financian prestaciones asistenciales que hacen menos atractivas las percepciones salariales.

La subida de esos dos tipos de impuestos, sin duda perjudiciales, ha sido más pronunciada en Canadá y en el Continente, y son precisamente esas economías las que tienden a mostrar los

aumentos más pronunciados de paro, el cual ha pasado de cifras menores a las de Estados Unidos a otras bastante superiores a las de este país.

La resistencia de Norteamérica a los gravámenes sobre el empleo -gravámenes que el plan de reforma del seguro de enfermedad de Clinton puede exigir- constituye la primera línea de defensa contra una falta de empleo como la que padecen Europa y Canadá. Una reducción de las substanciales cargas fiscales que soporta ya el trabajador norteamericano, o su compensación con subvenciones al empleo de bajos salarios, pueden ser la manera más segura de restablecer una tasa de desempleo reducida, que tan esencial es para el bienestar general.

---

### **La competitividad, una obsesión peligrosa.**

---

*"The Wall Street Journal" de 1 de Marzo publicó bajo este título el artículo que se transcribe a continuación. Su autor es Paul Krugman.<sup>(1)</sup>*

El presidente de Estados Unidos, Bill Clinton, ha dicho que un país "es como una gran empresa que compite en el mercado global". La posición dura que ha adoptado frente a Japón muestra que realmente lo cree así. Ahora bien, la idea de que la suerte económica de un país viene determinada de forma importante por sus éxitos en los mercados internacionales es sólo una hipótesis. En la práctica, empíricamente, tal hipótesis es errónea.

Simplemente, no es cierto que los principales países del mundo estén de una forma significativa compitiendo económicamente entre sí, o que alguno de sus problemas económicos fundamentales pueda ser atribuido al hecho de no estar en condiciones de competir en los mercados mundiales. Por consiguiente, la creciente obsesión de la mayoría de los grandes países por la competitividad internacional debería ser contemplada como algo que tiene lugar frente a todo tipo de pruebas en contra.

Definir la competitividad de un país es mucho más difícil y problemático que definir la competitividad de una empresa. Los resultados, en el caso de una empresa, son, literalmente, eso: los resultados de su balance. Cuando decimos que una empresa no es competitiva queremos significar que si no mejora sus resultados dejará de existir. Los países, en cambio, nunca dejan de existir. Estarán contentos o no con los resultados económicos obtenidos, pero no está bien definido cuales son o cuales deban ser éstos.

Uno podría pensar, ingenuamente, que el resultado que debe observarse en una economía nacional es la balanza comercial, entendiendo que la competitividad puede medirse por la capacidad de un país de vender al exterior más de lo que compra fuera. Pero resulta que un superávit comercial puede señalar la debilidad de una economía y puede ocurrir también lo contrario, es decir, que un déficit sea sinónimo de fortaleza. Por ejemplo, Méjico se vio obligado

---

<sup>(1)</sup> El artículo es una versión extractada de una colaboración aparecida en la revista *Foreign Affairs*. Todo ello es parte de un nuevo libro de P. Krugman, "Peddling Prosperity", de próxima aparición.

a registrar grandes superávits comerciales en los años 80 para pagar los intereses de su deuda extranjera, toda vez que los inversores internacionales se negaban a prestarle más dinero. Empezó a registrar grandes déficits comerciales después de 1990, a medida que los inversores de otros países, más confiados, volvieron a introducir recursos en el país. ¿Describiría alguien a México como un país muy competitivo durante la crisis de la deuda? ¿Se podría decir que lo que ocurrió después de 1990 fue una pérdida de competitividad?

Es por esto por lo que la mayoría de los escritores que han prestado alguna atención al tema han intentado definir la competitividad como la combinación de unos resultados comerciales positivos y de algo más. La definición más popular de competitividad, en el momento presente, se mueve alrededor de la que dio Laura Tyson, la actual presidente del Consejo de Asesores Económicos de Clinton, en su obra "Who's Bashing Whom?": "nuestra capacidad de producir bienes y servicios que hagan frente a la competencia internacional al tiempo que nuestros ciudadanos disfrutan de un nivel de vida creciente y sostenible".

Ahora bien, piénsese en lo que tal definición significaría para una economía que realizara un comercio exterior modesto, como era el caso de Estados Unidos en los años 50. En una economía de tal naturaleza, la capacidad para equilibrar los intercambios dependerá del acierto que se tenga en conseguir el tipo de cambio adecuado. Pero teniendo en cuenta que el comercio constituye un factor tan poco importante en tal economía, el nivel del tipo de cambio apenas ejercerá influencia alguna en el nivel de vida.

Por consiguiente, en una economía con muy poco comercio internacional, el aumento del nivel de vida -y, por lo tanto, la "competitividad", según la definición de Tyson- vendría determinado casi exclusivamente por factores internos, y en primer lugar por la tasa de crecimiento de la productividad. De la productividad interna, se entiende. Para una economía como la descrita, "competitividad" resultaría una forma alternativa de decir "productividad" y no tendría nada que ver con la competencia internacional.

¿Pero no es todo ello distinto cuando el comercio es más importante, como es realmente el caso hoy en todas las grandes economías? Desde luego, podría ser distinto. Supóngase que un país descubre que aunque su productividad sigue un curso regular ascendente, sólo consigue exportar si va devaluando repetidamente su moneda, esto es, situando sus exportaciones cada vez más baratas en los mercados internacionales. En tal caso, el nivel de vida del país, que depende de su poder de compra de importaciones y de productos de fabricación interna, puede realmente disminuir. Por consiguiente, "competitividad" puede ser en efecto equivalente a competencia internacional.

No hay razón alguna, con todo, para dejar esta cuestión ahí, como pura especulación. De hecho, todo ello puede ser contrastado con datos concretos. El deterioro de la relación real de intercambio de Norteamérica, ¿ha perjudicado realmente y de una forma substancial el nivel de vida de ese país? O, por el contrario, la tasa de crecimiento de la renta real de Estados Unidos, ¿no habrá seguido siendo igual a la tasa de crecimiento de la productividad interna, a pesar de que la participación del comercio en la renta es mayor de la que fue en otros tiempos? La respuesta se halla en las cifras de la contabilidad nacional que el Departamento de Comercio publica regularmente en el Survey of Current Business.

La medida corriente del crecimiento económico de Estados Unidos es, naturalmente, el producto nacional bruto, medida que divide el valor de los bienes y de los servicios producidos

en el país por los correspondientes índices de precios, con lo que se llega a una estimación de la producción nacional real. El Departamento de Comercio, sin embargo, publica también una cosa llamada "command GNP". Esto es algo similar al PNB real, salvo que divide las exportaciones de Norteamérica, no por el índice de los precios de exportación, sino por el índice de precios de las importaciones de Estados Unidos. Así, pues, las exportaciones son valoradas por lo que los norteamericanos pueden comprar con el dinero proporcionado por las exportaciones.

"Command GNP", por consiguiente, mide el volumen de bienes y servicios de los que la economía de Estados Unidos puede "disponer" ("command") -el poder de compra del país- y no el valor de lo que produce. Y, como acabamos de ver, competitividad significa algo diferente de productividad sólo si el poder de compra crece significativamente con mayor lentitud que la producción.

Bien, ahí están los números. A lo largo del período 1959-1973, caracterizado en EU por el vigoroso crecimiento del nivel de vida y por la poca preocupación por la competencia internacional, el PNB real por hora trabajada creció un 1'85% anual, mientras que el "command GNP" por hora aumentó algo más deprisa (1'87%). De 1973 a 1990, una etapa en la que el nivel de vida apenas varió, el crecimiento del "command GNP" por hora fue sólo del 0'65%. Casi la totalidad (el 91%) de ese menor aumento, sin embargo, fue debido a una reducción del crecimiento de la productividad interna: el PNB real por hora subió sólo un 0'73%.

Cálculos similares para la Unión Europea y para Japón dan resultados parecidos. En todos los casos, la tasa de crecimiento de los niveles de vida es esencialmente igual a la tasa de aumento de la productividad interna. Aunque el comercio exterior es mayor que nunca, el caso es que los niveles de vida nacionales vienen casi enteramente determinados por factores internos y no por algún tipo de competencia que se pueda producir para la conquista de los mercados exteriores.

¿Cómo puede ser esto así en nuestro mundo interdependiente? Una respuesta parcial es que el mundo no es tan interdependiente como se podría pensar. Los países no son en absoluto como las empresas. Incluso hoy, las exportaciones de Estados Unidos representan sólo el 10% del valor añadido de la economía (el cual es igual al PNB). La economía de dicho país es aún, en un 90%, una economía que produce bienes y servicios para su propio uso. Por el contrario, ni la mayor de las empresas vende su producción, siquiera en una pequeña parte, a sus propios trabajadores. Las "exportaciones" de General Motors -sus ventas a gente que no trabaja en la firma- son virtualmente todo ventas, las cuales son más de 2'5 veces el valor añadido de la empresa.

Por otra parte, los países no compiten entre ellos de la forma que lo hacen las empresas. Coke y Pepsi son esencialmente rivales. Sólo una fracción insignificante de las ventas de Coca-Cola va a los trabajadores de Pepsi. Sólo una fracción insignificante de los productos que compran los trabajadores de Coca-Cola proceden de Pepsi. Por consiguiente, si Pepsi progresa lo hace normalmente a expensas de Coke. En cambio, en el caso de los grandes países industriales, si bien venden productos que compiten entre sí, son también importantes mercados de exportación los unos de los otros, y lo mismo puede decirse de su condición de suministradores principales de necesarias importaciones. Si la Unión Europea progresa, no tiene por qué ser a expensas de Norteamérica. Al revés, puede muy bien suceder que una Europa económicamente

progresiva contribuya a que la economía de Estados Unidos vaya mejor, proporcionándole mercados y vendiéndole productos de mejor calidad a unos precios menores.

El comercio internacional, por consiguiente, no es un juego que sume cero ("zero-sum game"). Cuando la productividad sube en Japón, el principal resultado es la elevación de los salarios reales japoneses. En tal caso, los salarios norteamericanos y europeos, por lo menos en principio, igual pueden subir que bajar, y en la práctica parece que apenas se ven afectados.

La conclusión es clara: si bien teóricamente pueden surgir problemas de competencia, vistas las cosas a la luz de los datos empíricos resulta que las grandes economías mundiales no se hallan entre sí en un estado de competencia apreciable.

---

### **Paul Krugman está en un error.**

*(Peter Passell en "The New York Times"-"Herald Tribune".*

La guerra sigue. Lo que ocurre es que es de otro tipo. Una década atrás, el objetivo era echar a los rusos de Afganistán y mantenerlos fuera de Europa. Ahora, los enemigos son Japón y una docena de mini-japoneses dispuestos a quedarse con toda la mejor tecnología y con todos los buenos empleos de Norteamérica.

La idea de que los países se hallan en permanente competencia es intuitiva y, en cierta manera, reconfortante, toda vez que los norteamericanos, al fin y al cabo, han dado lo mejor de sí mismos cuando han tenido que enfrentarse a un enemigo común.

Resulta, sin embargo, que según Paul Krugman, del Massachusetts Institute of Technology, "la obsesión por la competencia internacional es a la vez equivocada y peligrosa".

Krugman no se encuentra solo en su preocupación. "Intelectualmente, apenas se discute que el problema de la competencia ("competitiveness") es artificial, falso", ha dicho también Barry Bosworth, economista de la Brookings Institution que durante algún tiempo ocupó un cargo público.

Sin embargo, al revés de lo que ha ocurrido con muchos de sus colegas que han dado a conocer sus reservas sólo en los ambientes académicos, Krugman ha atacado los puntos de vista convencionales de una manera abierta, casi desafiante. Tanto es ello así que los que lean su provocativo nuevo libro, "Peddling Prosperity", o su poco diplomático artículo en el último número de la revista "Foreign Affairs" se preguntarán si economistas distintos de Krugman han llevado a los Estados Unidos a posiciones ultranacionalistas.<sup>(1)</sup>

---

(1) Una versión reducida del citado artículo de Krugman apareció publicado en "The Wall Street Journal" y se recoge en estas páginas bajo el título "La competencia, una obsesión peligrosa". (Nota del trad.)

Pero, dígame lo que se diga, lo cierto es que la gente compite y que las empresas compiten. Y las economías nacionales están constituidas por gente y por empresas. ¿Por qué, pues, si esto es así, es un error pensar que también compiten las economías?

La explicación más simple, dice Krugman, es que incluso en un mundo con un comercio relativamente abierto, la mayor parte de lo que Norteamérica consume ha sido producido en Norteamérica. Por consiguiente, los niveles de vida vienen sobre todo determinados por la productividad de las granjas, de las fábricas y de las oficinas de Estados Unidos.

En realidad, Krugman es uno de los padres intelectuales de la teoría del comercio estratégico ("strategic-trade theory"), la cual equivale a un catálogo inteligente de maneras de demostrar cómo ser el primero o el más agresivo en los mercados mundiales produce beneficios mucho mayores que los generados produciendo simplemente barato y bien.

Si, por ejemplo, sólo hay espacio para un productor eficaz de aviones jumbo en el mundo, la primera empresa que consiga situarse (Boeing Co.) conseguirá unos beneficios excepcionales.

Pero los números, solos, no justifican la preocupación por los factores estratégicos en el comercio. Krugman ha calculado que la ventaja global de Norteamérica en tecnología y marketing entre 1959 y 1973 -es decir, las ganancias de Estados Unidos en términos de relación de intercambio con otras economías- supusieron un aumento del crecimiento medio anual de los niveles de vida del 1'85 al 1'87 por ciento. Esto pudo ser suficiente para determinar el curso de esta o aquella empresa, pero apenas justifica el revuelo presente.

Por otra parte, ahí está la cuestión de quien recoge la recompensa de los éxitos que se obtengan del comercio estratégico. Al revés de lo que se podría pensar, Sus lentos efectos en forma de mejores empleos o de menores precios para los consumidores norteamericanos pueden ser pequeños, e incluso negativos. "Yo no gano nada, personalmente, si General Motors triunfa en los mercados mundiales a expensas de productores extranjeros", dice Bosworth.

¿Por qué, pues, la administración Clinton, que está bien provista de talento económico, se ha decidido a enfrentarse con Japón a propósito de quien vende los teléfonos más modernos en Tokio o de quien construye el nuevo aeropuerto de Osaka?

Según Krugman, la respuesta es "una mezcla de esperanza y de temor". La esperanza reside en la creencia de que las hormonas políticas, estimuladas por lo que se diga sobre competencia, puede conducir a buenos fines tales como la inversión en educación, un mayor ahorro y la eliminación de esterilizantes subvenciones oficiales. El temor está motivado por el miedo ancestral a decirle al emperador que anda desnudo.

Van Doorn Ooms, director de investigación del Committee for Economic Development, añade otra explicación para justificar el silencio de los economistas que preferirían una posición menos belicosa. El forcejeo con Japón apenas puede ocasionar daños substanciales porque la alianza tiene unas raíces muy firmes, como es el interés mutuo. E incluso tal forcejeo puede resultar positivo si da lugar a que Japón acelere la recuperación o a que abra sus mercados más rápidamente.

Además, una posición enérgica por parte de Clinton puede resultarle beneficiosa a éste en el sentido de quitarles a los republicanos el monopolio de las actitudes fuertes en materia de política exterior.

---

### **El papel preponderante de la gente práctica en el equipo de Clinton que trata con Japón.**

---

*(Clay Chandler, en "Herald Tribune").*

Cuando el Subsecretario del Tesoro, Roger C. Altman, tuvo que aconsejar al presidente Clinton sobre la actitud que debía éste adoptar a propósito de las negociaciones comerciales con Japón, a principios de este mes, pudo echar mano de la experiencia adquirida durante sus años de contactos con empresas privadas japonesas.

Altman, que se incorporó a la Administración procedente de un banco de inversiones de Wall Street, puede hablar con conocimiento de causa de las dificultades que encontró su antiguo cliente, Duracell Holdings Corp., cuando éste intentó encontrar en las estanterías de Tokio un espacio para sus productos. "Andabas por las aceras del centro de la ciudad y veías miles de tiendas dedicadas a la electrónica de consumo", dice Altman. Sin embargo, resultaba prácticamente imposible -añade éste- introducir baterías Duracell en estos comercios. Todos ellos estaban controlados por los grandes productores japoneses, como Matsushita o Hitachi. Son experiencias como ésta las que configuran la actitud de la administración Clinton hacia Japón. El equipo que el presidente ha designado para dirigir las relaciones de Norteamérica con su principal interlocutor comercial no está constituido por universitarios expertos en las sutilezas de la lengua o de la cultura de Japón, y tampoco por diplomáticos de trajes a rayas versados en las complejidades de la relaciones de seguridad nipoamericanas.

Por el contrario, la mayoría de los hombres que componen tal equipo son profesionales de los negocios, como el mismo Altman, como el presidente del National Economic Council, Robert E. Rubin, como el segundo de éste, W. Bowman Cutter, hombres todos ellos que aprendieron a conocer Japón en la escuela de las dificultades, intentando ayudar a empresas norteamericanas a abrir mercados en Japón o a contener lo que parecía una imparable invasión de competidores japoneses en Estados Unidos.

En su primer año en el poder, dicho equipo ha calificado a Japón como un país renegado en el marco global y ha estimulado a Clinton para que insista en el sentido de que Tokio se comprometa a abrir sus mercados y a aceptar formas de medición concretas y específicas que permitan apreciar hasta qué punto las promesas se van cumpliendo. En la reunión entre Clinton y el primer ministro Hosokawa celebrada en la Casa Blanca a principios de este mes, este último rechazó tal propuesta, calificándola de "comercio dirigido", lo que hizo que Estados Unidos amenazara con sanciones comerciales.

Los miembros del equipo norteamericano encargado de este asunto niegan con energía que sus anteriores confrontaciones personales con el mundo empresarial japonés hayan influido en

el fracaso de las conversaciones. A su juicio, sólo una actitud dura podrá proporcionar resultados en el caso de Japón, país al que critican por su historial caracterizado por el incumplimiento sistemático de los compromisos adquiridos. "Estamos ante un asunto serio, muy serio. No se trata de una 'vendetta'", ha dicho Altman.

Si bien los miembros del equipo subrayan que han tenido tratos positivos con Japón, a lo largo de los años, reconocen en privado que sus experiencias han acabado con su paciencia ("fed up"), aburridos de las seguridades infructuosas que les han ofrecido los japoneses, lo que les ha llevado al convencimiento de la necesidad de cuantificar los progresos que se vayan realizando.

Piénsese en las lecciones recibidas por Joan Spero, la Subsecretaria de Estado para Asuntos Económicos. Como ejecutivo de American Express Co., Spero, años atrás, pudo constatar cómo la superación de los obstáculos legales no garantiza en absoluto la igualdad de acceso a los mercados japoneses. En los años 80, American Express, después de arduos esfuerzos, obtuvo finalmente el derecho de expedir tarjetas de crédito en Japón, pero Spero tuvo que hacer docenas de viajes a Tokio antes de que la compañía pudiera conseguir ser miembro de la asociación que controlaba la información sobre crédito y las redes de comunicación necesarias para el proceso de las transacciones efectuadas a través de las tarjetas.

Los casos parecidos son innumerables. Mientras el actual Subsecretario de Comercio, Jeffrey E. Garten, estuvo en Shearson Lehman Brothers Inc. -una subsidiaria de American Express- dicha firma intermediaria libró una larga batalla para conseguir una plaza en la bolsa de Tokio. Tal batalla sólo acabó después de que el Congreso amenazara con sancionar a las agencias de valores japonesas que trabajaban en Estados Unidos.

W. Bowman Cutter lo sabe todo sobre el papeleo que envuelve el sector de las telecomunicaciones de Japón. Como antiguo consultor de la firma de contabilidad Coopers & Lybrand, asesoró a firmas norteamericanas inmovilizadas por las leyes que protegían a Nippon Telegraph and Telephone -el gigante semi-oficial de las telecomunicaciones- en el mercado interior. "La mayoría de nuestras firmas creía que eran mejores que las japonesas, pero no había manera de introducirse en Japón", asegura Cutter.

Muchos de los componentes del equipo de Clinton que se ocupan del comercio con Japón obtuvieron buenos beneficios en sus negocios con firmas japonesas, en los años 80. Pero los tratos que tuvieron con ellas, aunque parezca una contradicción Parecen haberles Persuadido de que lo que necesita Estados Unidos es adoptar una actitud enérgica y dura frente a dicho país.

El banco de inversión en que trabajaba Altman, el Blackstone Group, colaboró con firmas japonesas en la absorción por éstas de empresas norteamericanas. Tal fue el caso, por ejemplo, de la compra por Sony Corp. de CBS Records y de Columbia Pictures. Blackstone trabajó también para Kirin Breweries y para firmas del grupo Mitsubishi.

Altman sonreía al recordar que los senadores se mostraron preocupados durante la confirmación de aquél para el cargo que ocupa, por el temor de que se mostrara blando con Japón después de los tratos que había tenido con empresas de este país. "Mi respuesta fue que los conocimientos dan poder, no debilidad", dice Altman.

Robert Rubin fue copresidente de Goldman Sachs Co., un banco de inversiones que ha hecho negocios con muchas de las mayores firmas japonesas, siendo propiedad, en parte, del Sumitomo Bank. La sucursal de Tokio de Goldman Sachs ha sido una de las numerosas agencias de valores que ha obtenido substanciosas ganancias con sus sofisticadas operaciones informatizadas realizadas en la bolsa japonesa.

La semana pasada, Rubin declinó hablar de sus relaciones con firmas japonesas en la época en que trabajó en Goldman Sachs.

Algunos de los más importantes miembros del equipo norteamericano que prepara la política que debe seguirse con Japón -incluyendo al jefe de negociadores, Mickey Kantor, y al Secretario del Tesoro, Lloyd Bentsen- no han tenido ningún tipo de relaciones de tipo económico con dicho país.

Sea como fuere, parece claro que son los miembros del mismo equipo que proceden del mundo empresarial los que llevan la voz cantante en la configuración de la política que Clinton ha de adoptar, eventualmente, frente a Japón. En cambio, los altos cargos del Departamento de Estado apenas están teniendo papel alguno en este asunto.

### **El comercio USA-Japón, más transparente.**

---

*(Jonathan Alter, en "Newsweek").*

"The Economist", que se presenta como una revista para intelectuales internacionales, se muestra sorprendentemente simplista ("silly") a propósito del tema del comercio con Japón. En relación con este asunto, la revista ha escrito que "el comercio con Japón no es tan anormal como los niponóforos ("Japanphobes") quieren hacer creer". ¿Y quiénes son esos horribles adversarios de Japón culpables de ofrecer una imagen del comercio de este país como si estuviera en permanente desequilibrio?

Uno de ellos podría ser Ichiro Ozawa, desde muchos puntos de vista el político más poderoso de Japón. Ozawa escribió recientemente que ya era hora que Japón fuese un "país normal". Con eso quería decir que fuera un país que se defiende a sí mismo, que respete a sus consumidores y que equilibre su comercio internacional. *Por supuesto*, el enorme superávit comercial de Japón es "anormal". Pero todo conduce a pensar, afortunadamente, que, excepto por lo que se refiere a unos pocos apologistas del tipo del "Economist", el mundo empieza a reconocerlo.

Llamémosle a esto la Nueva Luz ("New Clarity"). A pesar de la mucha tinta utilizada últimamente sobre una eventual guerra comercial, el caso es que el fracaso de la cumbre Clinton-Hosokawa constituyó un paso adelante en el camino de la normalización de las relaciones entre los dos países. A lo largo de los pasados 20 años el juego transcurrió así: el Gran Hermano norteamericano le estuvo diciendo al Pequeño Hermano japonés que estaba harto de su actitud pasivo-agresiva en materia comercial. El Pequeño Hermano japonés se lamentaba de la presión

que recibía, pero acababa firmando acuerdos diciendo que se comportaría mejor. Las dos partes sonreían ante las cámaras y ahí terminaba todo. Nada había cambiado. Ahora, por fin, ambas partes discuten de la forma que deben hacerlo dos hermanos de entidad equivalente.

Esto es un progreso. No hace mucho, Estados Unidos y Canadá se enfrentaron a propósito del trigo. Norteamérica y Francia forcejearon asimismo con acritud en relación con el vino. En estos casos nadie habló de posibles guerras. Cuando los países mantienen unas relaciones normales, un tropiezo honesto es mejor que un abrazo falso. Los riesgos, ahora, no son tan grandes como algunos los quieren presentar. "No creo, en absoluto, que las relaciones Estados Unidos-Japón se hayan visto deterioradas", ha dicho el profesor Kent Calder, de la universidad de Princeton.

Por consiguiente, si las relaciones básicas no están en juego, ¿por qué no se debe utilizar la ocasión para mejorar algunas posiciones? Y para conseguirlo, ¿por qué no utilizar la persona más controvertida de la administración Clinton? Dicha persona es Mickey Kantor, que quiso ser jefe de los servicios de la Casa Blanca pero que está temperamentalmente más capacitado para ser el jefe de los negociadores comerciales. Ahí puede Kantor utilizar sus condiciones intimidadoras para un fin útil. "Siempre que se ha planteado el caso de mostrarnos duros con Japón" -decía Kantor, en su despacho, hace escasos días- "se han dicho cosas como éstas: 'No lo hagáis ahora, pues estamos en tiempo de elecciones'. O bien: 'No lo hagáis ahora, pues la economía se encuentra en un estado de acusada debilidad'. O 'no lo hagáis ahora, pues mi suegra viene esta noche a cenar'. Esta es la razón por la cual los presidentes de Estados Unidos han preferido minimizar las diferencias existentes, aceptando acuerdos que no han ido nunca al fondo de las cuestiones".

La última versión de tal argumento es "no nos presioneis ahora, puesto que vais a debilitar la posición de Hosokawa". Pero -¡milagro, milagro!- resulta que los últimos acontecimientos no han debilitado al primer ministro. Es posible que Hosokawa se vaya a ver obligado a dejar el poder por otras razones antes de fin de año, pero lo cierto es que el hecho de haber fracasado en su deseo de conseguir un nuevo acuerdo inoperante ha fortalecido su popularidad en Japón. Mostrando una habilidad considerable, hizo frente admirablemente a las consecuencias de aquel hecho sin necesidad de excitar el sentimiento nacionalista. En las próximas semanas, y dado que se trata de un reformista que comparte muchas de las críticas norteamericanas sobre el proteccionismo japonés, Hosokawa propondrá cambios con más sinceridad de la que habrían adoptado otros líderes. Las informaciones de que se dispone hacen pensar que se pueden esperar concesiones desconocidas hasta ahora. Si la situación empeora, le quedará el consuelo de sus buenas relaciones personales con Clinton. En fin, debe tenerse en cuenta que, a pesar de los fuegos de artificio que se han organizado últimamente, los japoneses no interpretan la posición norteamericana como un plan concebido por enemigos de Japón. Incluso el público de este país reconoce que la recuperación de la economía de Estados Unidos ha acallado en alguna medida las voces de muchos de los que pedían una actitud enérgica frente a Japón. Por lo tanto, el momento para mostrarse duro no ha sido mal elegido.

Por supuesto, la apertura más o menos forzada de algunos mercados japoneses (como el de los teléfonos celulares) no eliminará los desequilibrios comerciales. Para conseguir esto hacen falta cambios macroeconómicos dentro de Japón (como una substancial reducción de impuestos) susceptible de estimular la demanda de bienes de consumo, incluidos los fabricados en el exterior. Pero incluso si los japoneses tuvieran más dinero por gastar, el sistema no se abriría a los productos de fuera mientras no se transformaran las redes de contratación y de

distribución, incluidas las burocracias que las sostienen. Este es el proceso en el que Estados Unidos debería concentrar la atención.

Pero Kantor dice que está cansado de *proceso*. "Los acuerdos que se han alcanzado sobre cambios evolutivos no han conducido a nada. Lo que quieren ahora los negociadores norteamericanos son resultados. Como dice el profesor Calder, lo que pide Estados Unidos cuando este país habla de objetivos numéricos (que garanticen un determinado porcentaje de ciertos mercados específicos a los productos de importación) es substancialmente poca cosa, pero importante tácticamente. Es substancialmente difícil de defender porque supone pedirles a los japoneses que pongan fin a su tradición de comercio dirigido, y esto a través de una nueva dosis del mismo tipo de comercio. De hecho, la idea de los objetivos numéricos es tan discutible que puede resultar contraproducente, toda vez que conferiría más poder a una burocracia (la que debería hacer cumplimentar los cupos), cuando de lo que se trata es de debilitarla y de obligarle a desregular. Tácticamente, con todo, la idea puede ser buena. "Los japoneses están tan en contra de los objetivos numéricos que aceptarán rápidamente cualquier propuesta alternativa que se les haga", dice Calder. De hecho, Kantor se niega ya a aceptar propuestas que le hacen sectores industriales norteamericanos para el establecimiento de cupos para la participación en este o aquel mercado y concentra su atención en otras posibles y vagas señales cuantitativas de progreso que puedan ser utilizadas como propuestas alternativas. "Confiamos en ustedes, pero cuantifiquen" ("Trust but quantify"), dice Kantor parafraseando la frase con que Ronald Reagan se dirigió a los rusos.

Incluso en el caso de que todas las gestiones y todas las cuantificaciones no conduzcan más que a un mínimo aumento del comercio de exportación hacia el otro lado del Pacífico, parece indudable que la Nueva Luz está situando el problema de las relaciones entre Estados Unidos y Japón sobre unas bases nuevas.

### El mensaje a Tokio.

---

(*"The Washington Post"*-*"Herald Tribune"*, edit.)

Al exhumar el texto legal conocido con el nombre de Super 301, Bill Clinton espera aumentar la presión sobre Japón para que este país incremente la compra de mercancías procedentes del exterior. Dado que el Super 301 es más bien simbólico, Clinton elige un instrumento que, según espera también, no ha de producir heridas profundas. Pero el simbolismo no es trivial.

Ningún país se ha beneficiado tanto de la libertad de comercio como Japón, y tampoco nadie ha hecho tan poco para protegerlo y para expandirlo como este país. Si el presidente norteamericano adopta una actitud muy enérgica, corre el riesgo de promover una reacción proteccionista del Congreso de Estados Unidos susceptible de perjudicar gravemente a la imagen de Norteamérica como primer protagonista del comercio mundial. Pero, por otra parte, Clinton no puede ignorar las quejas de las empresas de su país que ven cómo las posibilidades de acceso

al mercado japonés son mucho menores que las que encuentran sus competidoras de Japón para introducir sus productos en Estados Unidos.

El Super 310 -una versión algo acentuada de la Sección 301 de la Trade Reform Act de 1974- representa un paso hacia una actitud más agresiva de Norteamérica en materia de política comercial. A finales de este mes, la Administración dará a conocer una lista, y Japón será sin duda citado en ella. Si falla todo lo demás, este proceso puede acabar en el establecimiento de contramedidas por parte de Estados Unidos. La Administración subraya que su objetivo es el incremento de las ventas de Norteamérica en el exterior y no el establecimiento de obstáculos que frene la entrada en el país de mercancías procedentes de fuera. Todo hace pensar que las cosas van realmente por ahí. Sin embargo, no hay duda de que el procedimiento es aparatoso, sonoro.

Más serios son otros problemas que asoman en el horizonte. La inquietud de Estados Unidos sube de forma paralela al incremento del déficit comercial. Este es ya elevado -de 116 m.m. de dólares el año pasado- y sigue subiendo de forma acelerada. Las previsiones de DRI/McGraw Hill lo sitúan en cerca de 200 m.m. anuales a mediados del próximo año. Este no es el resultado de prácticas comerciales ilícitas por parte de los otros países. Es consecuencia del rápido crecimiento de la economía norteamericana, que absorbe un enorme volumen de importaciones en una etapa en que los grandes clientes del país, Europa y Japón, pasan por una fase de estancamiento e incluso de recesión. Ahora bien, un incremento espectacular del déficit comercial puede dar lugar a una avalancha de disposiciones proteccionistas promovidas por el Congreso.

Se puede así pensar que una de las razones que han llevado al presidente a resucitar el Super 301 es la de persuadir a los legisladores de que está defendiendo vigorosamente los intereses norteamericanos. Pero, sobre todo, lo que quiere Clinton es que Tokio le comprenda. Durante el año pasado se han producido pocos cambios en la ya larga agenda de las disputas comerciales entre Norteamérica y Japón. Al airear el Super 301, Clinton deja claro que, de una forma u otra, las cosas serán distintas en el inmediato futuro.

### **La tragicomedia de la subida del yen.**

---

*(Samuel Brittan, en "Financial Times" de 3 de Marzo).*

El revuelo de los mercados financieros de los últimos días tiene un origen claro: Estados Unidos. Fue generado por una reacción excesiva ante el comportamiento de un par de indicadores norteamericanos, todo ello acompañado de las informaciones según las cuales el presidente Clinton iba a autorizar la imposición de sanciones comerciales contra Japón. La nueva presión alcista que, como consecuencia, ha tenido que soportar el yen, puede resultar sin duda más perjudicial para Japón que cualquier otra sanción que pueda imponérsele.

Durante dos décadas, hasta el final de Bretton Woods, en 1971, el tipo dólar-yen permaneció fijo dentro de una estrecha banda alrededor de 300 yens el dólar. Los desequilibrios comerciales eran modestos. Japón alcanzaba tasas de crecimiento de dos dígitos. Las barreras comerciales desaparecieron.

Después de que el presidente Nixon dejara que el dólar flotara en 1971, la moneda norteamericana bajó y el yen subió, llegándose en algún momento a la relación de cambio de 200 yens por dólar. La recuperación de la moneda norteamericana en los primeros años de Reagan resultó fugaz. El yen empezó a subir de nuevo, hasta situarse el cambio a algo más de 100 yens por dólar.

Una persona que creyera en el papel substancial del tipo de cambio en la configuración de la balanza de pagos podría haber esperado que este aumento de tres o cuatro veces del valor del yen se hubiera traducido, por lo menos, en la eliminación total del superávit comercial de Japón con Estados Unidos. Resulta, sin embargo, que en el curso de los años 80 dicho superávit se elevó, siendo ahora de cerca de 60 m.m. de dólares al año. Se trata de un resultado incómodo para todos aquellos que creen, equivocadamente, que las balanzas comerciales bilaterales son importantes.

Es muy difícil replicar a los que piensan que la única razón que hace que una medicina está matando al paciente es que éste no la toma en la cantidad necesaria. Las autoridades monetarias se han mostrado frecuentemente a favor de una revaluación todavía mayor del yen, amenazando por ello de maquinar a favor de la devaluación del dólar.

Naturalmente, es imposible que una de estas monedas altere su valor con respecto a la otra sin que ello afecte los tipos de cambio de terceros o cuartos países. El caso es, con todo, que al Bundesbank, por ejemplo, no parece preocuparle que las presiones de Estados Unidos para que baje el dólar se traduzcan en un DM más alto de lo que sería el caso en otras circunstancias. Sea como fuere, la acción, de momento, tiene lugar en el marco de las relaciones nipo-americanas.

Si se juzga, no por el PIB, sino que la producción industrial, la recesión de Japón ha sido la peor de todas, entre los principales países, siendo pocas, además, las señales de recuperación, por ahora.

El profesor Ronald McKinnon, de Stanford, ha sido desde hace tiempo un opositor de la depreciación del dólar, y el actual estado de la economía japonesa hace que resulte muy oportuno el nuevo trabajo que aquél acaba de dedicar al tema<sup>(1)</sup>. Según McKinnon, la subida del yen ha dado lugar a presiones deflacionistas en los precios al por mayor de Japón. Los precios al consumo, que responden con mayor lentitud ante las fuerzas económicas, suben a un ritmo minimalista del 1 por ciento anual. Los tipos de interés a corto plazo nominales apenas podrían descender por debajo del 2'25 por ciento actual. Ahora bien, considerados conjuntamente con los bajos precios a la producción, el tipo real de interés incluso para los mejores clientes debe situarse, por lo menos, en el 4'5 por ciento.

---

(1) "Dollar and Yen". Asia-Pacific Research Center. Stanford.

La monocausalidad funciona raramente, y un escéptico podría aludir a la experiencia de 1985-87 cuando un yen decididamente al alza y una deflación de los precios a la producción todavía más severa no pudieron evitar una recuperación vigorosa de la economía japonesa. Un diagnóstico más precavido, sin embargo, es que el elevado endeudamiento que resultó de la crisis del mercado inmobiliario y la vulnerabilidad del sistema financiero hacen más difícil que la economía reaccione ante unos precios a la baja.

McKinnon estima que la paridad del poder de compra sitúa el tipo de cambio del yen en una relación de 140-150 por dólar, y le gustaría que se hiciera lo necesario para que las cosas fueran en esa dirección. ¿Pero cómo podría el Banco de Japón conseguirlo? Normalmente, lo que hacen los bancos centrales para flexibilizar la política monetaria es bajar los tipos de interés a corto plazo. Ahora bien, si el Banco de Japón apenas le queda margen para reducir los tipos, ¿qué es lo que debe hacer?

La principal manera, en tales circunstancias, de expandir la oferta monetaria es la compra de moneda extranjera. En el momento presente, una política de dinero fácil podría tener un doble efecto. El sector exportador se vería libre de la deflación y los tipos de interés reales de Japón serían negativos durante algún tiempo.

Pero atención. Dado el actual estado de las relaciones con Washington, cualquier medida tendente a hacer bajar la cotización del yen podría ser interpretada como un Pearl Harbour económico. Si los japoneses quisieran realmente que les fuera aceptado un yen más débil deberían persuadir a los norteamericanos de que los efectos estimulativos de una expansión monetaria, unidos a un más bajo tipo de cambio del yen, compensarían con creces las pérdidas de Estados Unidos en materia de precios con los que competir. No me gustaría ser yo quien debiera convencerles de ello.

Con todo, no me desagradaría del todo que McKinnon se saliera con la suya. Las actuales autoridades de Japón y de Estados Unidos tienen en común el deseo de volver a algún tipo de acuerdo mundial sobre tipos de cambio, e incluso, tal vez, de resucitar Bretton Woods, por lo menos en la forma que avanzaron los acuerdos del Louvre y del Plaza de 1985-87. La diferencia, naturalmente, es que los norteamericanos desearían que tal estabilidad se fijara alrededor de un yen fuerte, mientras que los japoneses preferirían se hiciera con un yen algo más bajo. Esto recuerda la etapa en que James Baker fue Secretario del Tesoro, durante la cual se mostró en todo momento a favor de la estabilidad, siempre que el dólar pudiera situarse en un nivel más bien bajo.

Los norteamericanos, ya se ve, se encuentran en una posición difícil puesto que desean también que Japón estimule su economía. Una política monetaria más laxa supondría un yen más débil. En el lado fiscal, el gobierno japonés ha anunciado importantes acciones dirigidas a estimular el gasto y a reducir impuestos. Pero todo ello ha producido escasos efectos, hasta ahora. Una posición ortodoxa propugnaría una reducción del superávit presupuestario que se registra en Japón los años no recesivos, y que el déficit estructural del presupuesto de Estados Unidos disminuyera. La esperanza, pues, es que se reduzca el ahorro japonés y que aumente el de Norteamérica.

¿Es esto del todo racional? El superávit presupuestario japonés representa el esfuerzo de una sociedad muy ahorradora para salvaguardarse frente a la carga que supone el envejecimiento de la población. Es perfectamente racional que Japón preste recursos netos a Estados Unidos, país

que tiene un déficit de ahorro excepto en períodos de recesión. En algún momento del próximo siglo, la corriente neta de inversión adoptará un signo inverso.

Mientras tanto, es en el frente monetario en el que se producirán novedades, si se han de producir en alguna parte. La salida del embrollo presente puede tener lugar como consecuencia de cualquier tipo de circunstancia que precipite una subida del dólar o una caída del yen que duren lo suficiente como para persuadir a los Estados Unidos de que una cosa así no resulta tan perjudicial, después de todo.

Un Bretton Woods nipo-americano supondría algunos problemas delicados de ajuste para Europa. Si contribuyera a acelerar la integración, tanto mejor.

Pero antes de que se alcance un acuerdo monetario entre norteamericanos y japoneses debe evitarse por todos los medios una guerra económica entre los dos países. Desgraciadamente, la inversión masiva que Estados Unidos ha hecho en educación pública económica no ha acabado con las más rudas falacias mercantilistas sobre balanzas comerciales bilaterales. La verdad es que los críticos "austríacos" del "establishment" económico norteamericano de los que habló Michael Prowse en estas mismas páginas hace un par o tres de días podrían estar quedándose cortos.<sup>(2)</sup>

### **Un prusiano en la Casa Blanca.**

---

*(Michael Prowse, en "Financial Times".*

<...>

Estados Unidos se halla en el tercer año de una sólida recuperación económica. Crecen la inversión y la productividad. Aumenta la cuota de Estados Unidos en el mercado mundial. Los déficit-presupuestario y comercial- son menores. El desempleo ha descendido substancialmente, situándose bien por debajo del 7%. Europa y Japón, en cambio, se hallan sumidos en una recesión profunda. A la vista de todo ello, uno podría esperar que la Casa Blanca adoptara una actitud plácida tranquila e incluso magnánima.

Pues no. En vez de ello, Clinton y sus egregios asesores se comportan como delincuentes económicos. En Diciembre, Clinton celebró con alborozo los resultados de la Ronda Uruguay, que permiten pensar en la desregulación de la agricultura y de los servicios financieros, sectores en los que Norteamérica es altamente competitiva. Como "nuevo demócrata", Clinton se mostró como un firme partidario de la liberalización del comercio multilateral bajo los auspicios del GATT.

---

<sup>(2)</sup> Véase en esta misma selección de prensa el artículo de Michael Prowse a que alude Brittan. (Nota del trad.)

---

Sin embargo, el caso es que apenas dos meses más tarde Clinton ataca a Morihiro Hosokawa, el reformista primer ministro japonés, por negarse a aceptar unos objetivos numéricos destinados a apreciar el aumento de las importaciones en ciertos sectores específicos. Tales objetivos -que en lo esencial suponen el compromiso de reservar una parte del mercado de Japón a empresas de Estados Unidos y de otros países- son la antítesis perfecta de los principios del GATT que Clinton promovió con tanto vigor el año pasado. Es posible que el presidente no esté realmente en condiciones de entender tal contradicción. Si tal es el caso, resulta lamentable que asesores competentes entre los que se incluye Larry Summers -ahora en el Tesoro- estén participando en el juego.

Las autoridades norteamericanas, desde luego, afirman a veces que lo que piden no son objetivos numéricos. Lo que desean -dicen- son referencias cuantificadas que permitan apreciar los progresos que tienen lugar por lo que al aumento de las importaciones de Japón se refiere. Esto es una inmensa falsedad. Las cifras del comercio exterior japonés no son un secreto de Estado, por lo que no es difícil obtener cifras de la evolución de las importaciones de un producto dado.

Por otra parte, como país miembro de un sistema multilateral, Estados Unidos no dispone en absoluto del derecho de actuar como juez y parte en la valoración de las prácticas comerciales de Japón. Para contemplar este caso con alguna perspectiva, supóngase lo que sería que Francia analizara el consumo de vino de Norteamérica y descubriera una inclinación poco equitativa a favor de unas marcas californianas de inferior calidad. ¿Qué pensaría Clinton si Mitterrand, unilateralmente, estableciera un objetivo cuantificado destinado a medir las importaciones norteamericanas de borgoña francés? Por supuesto, no lo admitiría.

La obsesión por el desequilibrio bilateral con Japón alcanza extremos inauditos. El discurso de la Casa Blanca sobre la existencia de barreras impenetrables crea la impresión, por supuesto errónea, de que Japón apenas compra nada a Estados Unidos. En realidad, las exportaciones de Norteamérica a Japón ascendieron el año pasado a 48 m. m. de dólares, haciendo de dicho país el segundo mayor mercado de Estados Unidos. El déficit bilateral con Japón decrece como proporción de la renta nacional norteamericana. Pero incluso en el supuesto de que subiera, su significado sería nulo. Con toda seguridad, los eminentes asesores económicos de Clinton no habrán olvidado la primera lección de su profesión: que el comercio es bueno porque facilita la especialización y la división del trabajo. Lo último que deberíamos esperar o desear es una balanza equilibrada entre cada par de países.

<...>

Durante 200 años, dos filosofías capitalistas bastante diferentes han estado intentando conseguir la supremacía. La primera de ellas viene constituida por el concepto británico (no siempre respetado por los gobiernos del Reino Unido) de auténtica competencia liberal, en la cual las autoridades se mantienen del todo al margen para dejar a las empresas todo el protagonismo en unos intercambios que se realizan exclusivamente sobre la base a las ventajas comerciales. La segunda es la del Estado corporativista -perfeccionado inicialmente por Prusia en el siglo XIX- y en ella las autoridades actúan como patrocinadoras de los negocios internos en una especie de "guerra económica" frente a otros países.

Desgraciadamente, Clinton parece estar inclinándose del lado prusiano. Ningún defensor del mercado libre se encarnecería por obtener contratos para las empresas propias (como lo ha

hecho el presidente norteamericano en el caso de los Boeing vendidos a Arabia Saudita), o estableciera unilateralmente cupos cuantitativos para las importaciones de otro país, o gastaría dinero de los contribuyentes en la puesta a punto de una política industrial interna. Sin embargo, eso es exactamente lo que hace Clinton, quien, además, parece enorgullecerse de ello. Cree que Estados Unidos está compitiendo en una carrera con Japón y con la Unión Europea con vistas a alcanzar la supremacía en el siglo XIX, y su propósito es alcanzar el oro. De nuevo estamos viendo el lado feo del nacionalismo económico.

---

### Unión Europea: ¿ampliación o cambio de rumbo?

---

*"Le Monde" de 3 de Marzo publicó en primera página el siguiente artículo, firmado por Luc Rosenzweig.*

La conclusión, el día 1 de Marzo, de un acuerdo por el que se abre la puerta de la Unión Europea a tres nuevos miembros, Suecia, Finlandia y Austria, representa un hecho importante en la historia de la Europa comunitaria. La ausencia -¿provisional?- de Noruega en este nuevo "paquete" de adherentes potenciales no debe ocultar el hecho de que la llegada de esos países altera el equilibrio establecido después de la adhesión, en 1986, de España y Portugal.

En la hipótesis -en absoluto garantizada, a la vista del estado de opinión existente en los países de que se trata- de una ratificación por parte de los electores, la Unión Europea será más nórdica, más "germánica" (en un sentido amplio), más mercantil. Algunos, satisfechos, la verán más pragmática, menos visionaria. Otros temerán que esta ampliación sea el prelude de un cambio de rumbo que aleje la Unión de los ambiciosos objetivos sonados por sus iniciadores, Jean Monnet, Robert Schuman, Konrad Adenauer, Alcide De Gasperi: la constitución en el continente europeo de una unión de pueblos que vivieran en una "communauté de destin" y que fuera bastante más que una mera área de libre circulación de bienes y de mercancías.

Al margen de los ásperos regateos que tuvieron lugar días pasados en el edificio Charlemagne, en Bruselas, sobre las contribuciones de esos países en el presupuesto comunitario, sobre las ayudas a la agricultura ártica o montañosa, o aún sobre la pesca, debe constatar que, en los casos de Austria, Suecia y Finlandia, el principal obstáculo que se oponía a su llegada había sido eliminado mucho antes de que las negociaciones empezaran. Los tres países, por razones de tipo histórico y político diferentes, habían adoptado un estatuto de neutralidad por el cual se habían autoexcluido de toda alianza político-militar. La falta de concreción que se ha producido en Europa a este respecto ha evitado así no pocas controversias interiores en un país como Austria, en el que la "neutralidad" definida por el tratado de Estado de 1955 ha alcanzado el estatuto de dogma existencial.

¿Cómo se comportarán los "nuevos" cuando tenga lugar la conferencia intergubernamental, prevista para 1996, que debe tratar de la "profundización" de la Unión Europea, preocupación que se manifiesta sobre todo en París? No puede dudarse de la sinceridad de los dirigentes de los "cuatro países" postulantes cuando afirman que su deseo es adherirse sin reservas mentales

de ningún tipo a la Europa del tratado de Maastricht. Sin embargo, habrá que ver lo que pasa cuando se trate de movilizarles para reforzar y profundizar los lazos comunitarios.

Suecia, Austria, Finlandia y Noruega tienen en común la circunstancia de ser países muy conscientes de su identidad (los tres últimos han sufrido en el curso de su historia tentativas de integración por parte de vecinos fuertes y, a veces, brutales) y de contar con unas poblaciones entre las que son muy numerosos los que interpretan la entrada en Europa como una amenaza contra sus tradiciones y contra sus formas de vida.

Sea como fuere, una vez más el progreso de la Unión estará condicionado al buen funcionamiento del "motor" constituido por la pareja franco-alemana. La República Federal debe hacerse cargo, el 1 de Julio próximo, de la presidencia de la UE. El canciller Kohl ha manifestado su voluntad de no desviarse de la línea que ha defendido con tesón desde la caída del muro de Berlín. A su juicio, es deseable que la Unión se abra a las nuevas democracias de la Europa central y oriental (acaba de exhortar a Hungría para que presente su candidatura), cosa que, a sus ojos, no es incompatible con la voluntad de profundizar. Ahora bien, un canciller que se halla en medio de una campaña electoral difícil, que ve cómo en su país se produce una ola de "eurodesconfianza" animada por algunos de sus aliados, ¿está en condiciones de promover un proyecto tan ambicioso?

En cualquier caso, la satisfacción de ver en el "club" europeo a países que han figurado entre los de mejor tradición democrática del continente no constituye un avance decisivo para la Unión. Un club no vive sólo de las cotizaciones de sus miembros. Su futuro y su prestigio dependen también de su cohesión.

### **La aplicación del Libro Blanco.**

---

*(Philippe Lemaître, en "Le Monde").*

Por el momento al menos, lo más urgente no es la puesta en práctica del tratado de Maastricht, entrado en vigor el 1 de Noviembre de 1993. Antes deben apartarse los obstáculos que entorpecen el camino hacia la moneda única y la política exterior común. En lo inmediato, la credibilidad de la Unión Europea depende de su capacidad para enfrentarse eficazmente con el paro y para adoptar una actitud coherente y útil en el conflicto yugoslavo.

Es esta necesidad de anteponer los intereses más urgentes de las gentes lo que condujo a la Comisión Europea a elaborar el Libro Blanco sobre el crecimiento, la competitividad y el empleo, y lo que, después, llevó a los jefes de Estado y de gobierno comunitarios a aprobar las orientaciones de dicho texto en la reunión del Consejo Europeo celebrada en Bruselas en Diciembre del año pasado.

¿Debe verse en dicho documento un nuevo trabajo académico redactado por tecnócratas alejados del quehacer diario y desconocedores del mundo real? Esto es lo que parecía dar a

entender hace pocos días Edouard Balladur, en un programa televisivo, cuando dijo que no esperaba nada específico como resultado de dicha reunión de Diciembre, aunque añadiendo que se estaba llevando a cabo una acción vigorosa y seria de recuperación en el marco nacional. Ahora bien, como comentó más tarde Jacques Delors, "tal juicio, por lo severo, no está justificado".

Delors estaba en lo cierto, pues la puesta en marcha de un programa de tipo sobre todo estructural no puede improvisarse en unas semanas, y lo cierto es que se está respetando el calendario establecido por el Consejo Europeo; se ha creado el dispositivo imaginado para preparar las decisiones y, en una palabra, se están efectuando en condiciones satisfactorias las movilizaciones necesarias para que una empresa de tal envergadura tenga éxito.

En el marco de la acción propiamente comunitaria se trata principalmente de acelerar la puesta a punto de grandes redes (transportes, energía, telecomunicaciones), pero también de dotar a la Unión Europea de "autopistas electrónicas", es decir, de la infraestructura telemática indispensable a una sociedad del año 2000. A este respecto se han creado y han empezado a funcionar dos grupos de trabajo, uno para las redes y la financiación y el otro para la "sociedad de la información". Estos grupos de trabajo actúan bajo la presidencia de los comisarios Henning Christophersen y Martin Bangemann, respectivamente. Formando parte de los mismos se encuentra una magnífica muestra de los grandes nombres de la industria europea.

Lo que se les pide a esos grupos es que definan las prioridades operacionales, que seleccionen, así, los proyectos susceptibles de recibir el respaldo financiero de la Comunidad, y que indiquen lo que deba hacerse en materia de desregulación, toda vez que no basta con dominar la tecnología. Hace falta también, sobre la base de las necesidades de los usuarios, desarrollar la demanda suprimiendo obstáculos y ofreciendo a los industriales, al mercado, un nuevo espacio de libertad.

"No se trata de una utopía", ha dicho Martin Bangemann delante de los periodistas, subrayando el doble efecto que debe esperarse de este proyecto para la lucha contra el paro: reforzando la competitividad de las empresas (que no puede evaluarse sólo por el coste de los salarios) se asegura el empleo existente; y desarrollando nuevas tecnologías y ofreciéndoles un mercado se crean puestos de trabajo.

Del lado de los industriales la acogida ha sido favorable. "Las empresas se han visto agradablemente sorprendidas por el Libro Blanco, por la manera cómo se ha presentado el reto de la competitividad, que responde a los interrogantes que ellos se planteaban. Las industrias están a favor del establecimiento de unas redes que sean lo más fluidas posible, concebidas al nivel de la gran Europa". Así se expresa Alexis Jacquemin, economista de la Universidad de Lovaina que colabora en la célula prospectiva de la Comisión.

De hecho, la mesa redonda europea de los industriales, que reúne a 41 multinacionales, acaba de manifestar su interés por el tema creando, con sede en Rotterdam, el Centro Europeo para Estudios sobre Infraestructuras (ECIS). "Todo hace pensar que la recuperación, en Europa, se apoyará más en la modernización de las infraestructuras que en la reactivación del consumo", decía, hace pocos días, Umberto Agnelli, con ocasión de la inauguración de dicho centro.

La acogida ha sido igualmente positiva en la UNICE (Unión de Industrias de la CE), y también en las grandes centrales sindicales.

Las resistencias -muy reales- proceden a los gobiernos. A los británicos no les gusta mucho lo que temen va a ser una nueva forma de intervencionismo. Pero no son los únicos en llevar a cabo maniobras destinadas a retrasar el proyecto. "Se va creando un gran foso entre la sociedad civil y el mundo político", dice, lamentándolo, Alexis Jacquemin.

Las actuaciones a favor del empleo deben realizarse, en lo esencial, en el marco nacional, aunque sólo fuere por las diferencias que existen en la situación de los diferentes países miembros. Pero el Libro Blanco sugiere una mayor concertación, más intercambios de experiencias, reflexiones en común (por ejemplo, sobre nuevas fuentes de empleo). Padragi Flynn, comisario encargado de la política social, y Jacques Delors, acaban de iniciar un recorrido por toda Europa en un intento de cebar la bomba. Sería ingenuo pensar que está asegurado un resultado favorable, pero iniciativas de esa naturaleza contribuyen a la necesaria movilización.

El respaldo más inesperado para el Libro Blanco podría proceder de Estados Unidos. Los análisis de Bill Clinton y del presidente de la Comisión son con frecuencia bastante coincidentes, y este último espera mucho, según parece, del "Job Summit", o Cumbre sobre el Empleo que, organizada por los norteamericanos, ha de tener lugar en Detroit los días 14 y 15 de Marzo, en el contexto de las actividades del Grupo de los Siete Grandes. Jacques Delors puede encontrar allí la oportunidad para dar impulso a su proyecto. Delors comparte el convencimiento de Clinton de que las reformas estructurales sólo son posibles si se produce una recuperación de la actividad. Esto hace presagiar una nueva presión, amable pero firme, procedente de Bruselas, a favor de la reducción de los tipos de interés.

"La situación de la Unión Europea es sensiblemente menos mala que hace un año. Pero la Unión paga aún el precio de su impotencia en materia de política exterior y de sus divergencias por los que se refiere a las políticas económica y monetaria. Con el Libro Blanco hemos intentado abrir una ventana con vistas al medio plazo". Son palabras de Jacques Delors, decidido a seguir trabajando a favor de su proyecto hasta el último minuto de su presidencia, que acaba a fin de año.

Los Consejos Europeos, -o reuniones de los jefes de Estado y de gobierno- de Corfu (Junio) y de Essen (Diciembre) resultarán decisivas a este respecto. Si consigue hacer algo útil, por fin, a favor de la paz en Bosnia, y si logra, de una vez, reemprender el crecimiento habiendo puesto en marcha ya las reformas de las infraestructuras, la Unión Europea podrá entonces emprender en buenas condiciones su próxima gran tarea, decisiva para su futuro, que es la organización de sus instituciones y el reparto de los poderes.

### **Hablan los afectados por la reducción de la semana laboral en Volkswagen.**

---

*(Braudon Mitchener, en "Herald Tribune").*

Son las nueve de la mañana de un viernes, y Ulf Börner, un operador de máquinas pesadas de la fábrica local de Volkswagen, llega a la casa de su hermano dispuesto a iniciar su trabajo de la jornada: reparar la vivienda. Los dos viernes anteriores Ulf empapeló una habitación de su propia casa y se fue a la piscina con sus dos hijos.

Desde principios de año, *Freitag*, que suena curiosamente como "día libre" en alemán, ha hecho honor a su nombre para 8.000 empleados de VW en Salzgitter, Alemania. Se trata de los primeros afectados por el experimento económico y social del citado fabricante de coches destinado a proteger empleos a través de la reducción del tiempo de trabajo y de la paga.

Consistente en una semana de cuatro días para algunos y en una jornada laboral más corta para otros, el modelo se va extendiendo lentamente, con la idea de que alcance a los 100.000 trabajadores que la empresa tiene en todo el país. El proceso supone un cambio radical de la forma de pensar de los alemanes por lo que al trabajo y al ocio se refiere.

Peter Hartz, el director de personal de VW que concibió el citado plan de emergencia lo considera una alternativa que deberían considerar otros industriales alemanes y europeos antes de acudir al despido de su gente. "Hemos ahorrado dinero a partir del 1 de Enero", ha dicho Hartz. "Esto significa que el programa funciona".

Y así parece, ser, en efecto. Si bien son muchos los que, en la Administración y en el mundo de los negocios, entienden que el plan de VW sólo puede ser una solución a corto plazo y que sus efectos serán contraproducentes, aquellos que han eludido el despido aseguran que los efectos favorables inmediatos superan los riesgos eventuales.

"Todos nos sentimos algo escépticos, pero sabemos que algo debía hacerse", comentaba Ulf Borner, de 39 años. "No hacemos esto para proteger nuestra salud. Lo hacemos porque la industria automovilística está en crisis".

Roland Schmidt, miembro del consejo de trabajadores de la fábrica de Salzgitter, dice que le gusta comprar sin prisas. "No hay tantos nervios. No compras más, pero lo haces con mayor acierto". Schmidt ha utilizado también uno de los viernes libres para pasar un largo fin de semana en Baviera, y anda tras una escuela que ofrece un día de clases de inglés a la semana. "Espero que la gente que se someta a este sistema durante dos años aprenda a apreciarlo".

Otros, simplemente, se quedan en casa, pasando más tiempo con sus familias. "El tiempo libre cuesta dinero", comentaba Mehmet Kulak, un trabajador turco con dos hijos que ha trabajado en VW desde 1980. "Debo estar atento para no gastar demasiado en diversiones. No lo hemos notado aún, pero lo cierto es que ganamos menos".

La gracia del plan de VW, en lo financiero, es que dejó los ingresos mensuales intactos. Las reducciones no se notarán más que en Agosto y Diciembre, cuando no se distribuyan las tradicionales pagas extraordinarias de antes de las vacaciones y de Navidad.

Por otra parte, resulta que los trabajadores de VW han estado desde siempre mejor pagados que la mayoría de los metalúrgicos alemanes y que todavía siguen percibiendo un 40 por ciento más que algunos de sus colegas de otras empresas, incluso después de las disminuciones de los salarios que han acompañado la reducción en un 20 por ciento del tiempo de trabajo. Mehmet Kulak, a quien, según dijo, el menor salario le representará una pérdida de alrededor de 8.000 DM (4.650 dólares) al año, estima que ese es un precio pequeño para la seguridad del empleo y para una mejor calidad de vida.

Si bien el centro superior de enseñanza de Salzgitter, la biblioteca, la piscina comunitaria y la pista de hielo han registrado un ligero aumento de actividad desde el establecimiento de la

semana laboral de cuatro días, prudencia en el gasto de los empleados de VW -una de las únicas grandes empresas locales- ha dado ya lugar a que comercios de la ciudad lamentarán la disminución de la cifra de negocio.

Una agencia de viajes manifestó que la gente hace viajes más cortos y que no los prepara hasta el último momento. Frank Weber, un profesor de danza en Tanzchule Kwiatkowski, habló de una fuerte reducción del número de alumnos. "Creíamos que tendríamos más gente como consecuencia de no trabajar los viernes, pero lo que se ha producido ha sido lo contrario. Ahora se lo piensan dos o tres veces antes de gastar dinero". El mismo Weber hacía notar que la menor asistencia es de un 25 por ciento, aproximadamente, que es la cifra que antes correspondía, más o menos, a los alumnos relacionados con Volkswagen.

En Wolfsburg, a 30 kilómetros, el impacto será mayor, toda vez que la mitad de la población de la ciudad, de 100.000 habitantes, trabaja para VW, mientras que el resto de la misma depende asimismo, directa o indirectamente, de la situación de dicha firma.

De hecho, el pulso de Wolfsburg ha cambiado ya. Mucha gente se levanta más tarde, dado que el primer turno de VW empieza ahora a las 7, en vez de las 5'30 de antes, al tiempo que otros se van a casa más temprano, menos cansados, y tienen tiempo para ir a la ciudad antes de que se ponga el sol.

Stephan Krull, miembro del consejo de trabajadores en Wolfsburg, manifestó que el énfasis puesto en el empleo por el programa de VW es bueno para la ciudad porque la factura que ésta deba pagar como subsidio del paro será menor. Es mejor que miles de personas pierdan renta que el empleo, dijo aquél.

También subrayó Krull el nivel relativamente elevado de los salarios de VW. "Nadie pasará hambre y nadie se quedará sin casa", añadió. "No existe estado de emergencia alguno en VW porque supimos luchar por unos buenos salarios en el pasado".

Con todo, mucha gente que no ha notado aún el efecto del plan de VW en su bolsillo lo nota ya en el ambiente. Un joven inspector de componentes que prefirió permanecer en el anonimato dijo que está contento por tener garantizado el empleo por dos años en una área en la que un desempleo del 15 por ciento sitúa el paro al mismo nivel que el de la antigua Alemania oriental.

Además de la semana de cuatro días, el programa de VW establece un calendario de jubilaciones anticipadas para los trabajadores de más edad, con el fin de compensar el empleo gradual de aprendices, los cuales empiezan con un régimen de 20 horas semanales y sabiendo que no podrán alcanzar una situación normal más que al cabo de tres años.

"A los que disponían ya de un empleo se les ha evitado una catástrofe, pero para los que han quedado fuera las perspectivas son más bien sombrías", dice Antonio Lo Chiatto, jefe de la delegación de la Unión de Trabajadores Católicos Italianos en Wolfsburg. Lo Chiatto, que mantiene contactos la numerosa comunidad italiana de la ciudad, manifestó que a los extranjeros, a las mujeres y a otras personas que se encuentran en una posición débil se les estaba ofreciendo incentivos económicos y morales para que abandonaran la empresa.

Rinaldo Carta, que vende coches Volkswagen a empleados de la propia firma, dijo que ésta se halla dispuesta a reducir las nóminas a pesar de la promesa de aplazar los despidos. "No se

puede garantizar en absoluto que se conservarán los 30.000 empleos", dijo aquél refiriéndose a la cifra de puestos de trabajo que según VW se iban a salvar, en todo el país, con el plan.

Temiendo lo peor, muchos empleados aplazan la compra de nuevos Golfs, Jettas y Passats, que ellos mismos fabrican. Los pedidos se han reducido a 100-150 a la semana, frente a 350-400 antes de que el plan entrara en vigor.

Stephan Krull, antes citado, dice que el cambio que se ha producido en VW es histórico, y que no todo ha de ser negativo si el mismo se contempla en el contexto general. "En comparación con lo que sucede en otras partes del mundo, está claro que hemos estado viviendo por encima de nuestras posibilidades", dijo Krull. "Ahora, de repente, ha quedado claro que los años de gran prosperidad han terminado". A lo que añadió: "Un horario laboral más corto puede suponer un progreso enorme para la gente que haga algo útil del nuevo tiempo libre de que va disponer. Tenemos experiencia de lo que ha sucedido con las reducciones de la jornada laboral que se han producido en los últimos 10 años. Cada nuevo paso en ese proceso ha supuesto ansiedad, pero los resultados han sido en general muy buenos".

Ulf Borner, el maquinista de Salzgitter, está de acuerdo con tal apreciación. "Cuando el tiempo mejore trabajaré en mi jardín". Si bien Borner ha decidido permanecer en casa el próximo verano, en vez de salir de viaje, en modo alguno ha pensado en buscar un segundo empleo que le ayude a mejorar su economía. Esto es lo último que harían, tanto él como sus compañeros. "Por el amor de Dios, de ninguna manera", dijo.

### **Tipos de interés: los nuevos criterios de la Reserva Federal.**

---

*(Keith Bradsher, en "The New York Times"-"Herald Tribune").*

La Reserva Federal, tras dejar de confiar en las cifras de la oferta monetaria que alteraban la marcha de los mercados en los años 80, basa cada vez más sus decisiones sobre los tipos de interés en unos criterios que, para resumir, podrían llamarse intuiciones de banquero.

Cuando el presidente del banco central de Estados Unidos, Alan Greenspan, presentó su informe semianual ante el Congreso, hace pocos días, la única parte de su testimonio escrito que no se dignó leer en voz alta fue la referente a datos sobre la oferta monetaria tales como M2, que representa el dinero metálico, las cuentas corrientes, los certificados de depósito de menos de 100.000 dólares y varios otros instrumentos financieros.

Altos cargos del banco han manifestado que ahora están poniendo más atención en indicadores económicos, desde el precio del oro y la producción industrial hasta anécdotas personales.

También se fijan más, actualmente, en factores de psicología humana, en especial las expectativas de los inversores sobre inflación, un campo que desde hace tiempo ha desesperado a los economistas que utilizan modelos informáticos para predecir las subidas de los precios.

"Elaboro mi opinión sobre lo que ocurre no sólo observando lo anecdótico que leo en la prensa y analizando la información estadística que recogen mis colaboradores sino también fijándome en la evolución general de los mercados", decía John P. La Ware, uno de los gobernadores de la Reserva Federal, quien añadió que también tenía en cuenta la construcción de nuevas viviendas, la ocupación laboral y la evolución de los créditos bancarios. "Doy menos importancia a los datos monetarios probablemente porque ya no sé muy bien lo que significan".

Al prestar atención a tantos indicadores al mismo tiempo las autoridades del banco, de hecho, dan más importancia a sus criterios personales en vez de basar sus decisiones en el dictado de unos modelos informáticos o en un par de indicadores clave.

"La política monetaria se ha hecho más intuitiva en relación con el año pasado", comentaba David M. Jones, un viejo observador de las actividades de la Reserva Federal que trabaja en Aubrey G. Lanston & Co., de Nueva York.

Todo ello se explica por las discrepancias que se producen entre lo que ocurre con la oferta monetaria y la marcha de la economía. Esto es en parte resultado del enorme crecimiento de los fondos mutuos, los cuales quedan fuera de las principales cifras de la oferta monetaria. "Llegué creyendo en lo que me habían enseñado -y en lo yo había enseñado como profesor- a propósito de M2", decía Lawrence B. Lindsey, uno de los gobernadores del banco central y antiguo profesor de economía en Harvard. "Pero no creo que pueda utilizar ya esa magnitud". En lugar de las cifras sobre la oferta monetaria -explicaba Lindsey- "lo que tenemos en cuenta ahora es todo un conjunto de variables. En realidad lo miramos todo, sin fijarnos específicamente nada".

Por supuesto, las autoridades del banco no adoptan su política por simples impresiones. Al igual que muchos economistas privados, algunos altos cargos de la Reserva Federal empiezan con modelos informáticos que incorporan varios indicadores según los cuales se producirá una inflación en tal momento si ocurren tales y tales cosas. Ahora bien, tras llegar a la conclusión de que tal comportamiento histórico no es siempre válido, las autoridades monetarias revisan los modelos para adecuarlos a los cambios que, a su juicio, se han producido y se producen en el funcionamiento de la economía.

Todo esto puede parecer muy lógico y muy normal pero resulta que todo queda pendiente, en definitiva, de la experiencia y del juicio de unas personas.

Muchos economistas monetaristas universitarios creen que las cifras de la oferta monetaria siguen siendo válidas y critican a Greenspan por prestar atención a una serie de indicadores económicos en sus testimonios públicos. "Es muy peligroso pensar que cualquier indicador es útil", dice William Poole, un monetarista de Brown University a quien se cita con frecuencia como posible miembro del consejo de la Reserva Federal de designación republicana.

Greenspan, con todo, no parece sentirse aludido. El comité de política monetaria del banco "continuará observando la evolución de la oferta monetaria, pero seguirá basando sus decisiones en un amplio conjunto de indicadores económicos". Esto es lo que decía el informe escrito de Greenspan, en un párrafo que no llegó a leer.

Lo que, según parece, más consideración le merece al banco estos días son las expectativas de inflación de los inversores, las cuales vienen reflejadas de alguna forma en los tipos de interés a largo plazo y en los precios de las materias primas.

Las variaciones de los precios pueden depender, a corto plazo, del margen que pueda haber en la economía para hacer frente a alteraciones súbitas de la demanda. Ahora bien, a plazo largo, "las alteraciones de los precios dependen de las expectativas que existan sobre éstos", le decía Greenspan al Joint Economic Committee del Congreso el 31 de Enero.

Los tipos de interés a largo plazo tienden a variar con esas expectativas; y el éxito de la política de tipos del banco central dependerá de lo que consiga el banco en sus esfuerzos por contener los tipos a largo.

La Reserva Federal no dispone del control directo de los tipos a largo plazo, pero sí de los tipos a corto. En teoría, el banco puede mantener bajos los tipos a largo plazo elevando los tipos a corto. La Reserva Federal subió los tipos para los préstamos interbancarios en un cuarto de punto el 4 de Febrero. Los tipos a largo, sin embargo, han subido a partir de entonces en más de un tercio de un punto porcentual. Esto ha sorprendido y descorazonado a las autoridades monetarias. "Había pensado que la medida que nosotros adoptamos serviría para estabilizar, y aun reducir, el tipo a largo", comentaba La Ware.

Según Greenspan, la subida de los tipos a largo plazo no reflejó la medida adoptada por el banco sobre los tipos a corto. Si los tipos a largo subieron fue como consecuencia de informes, mal interpretados por los inversores, que podían dar a entender que el fuerte crecimiento de la economía en el cuarto trimestre del año pasado podía continuar este año, provocando la consiguiente reactivación de la inflación.

Muchos analistas de Wall Street dicen que la Reserva Federal presta ahora una atención preferente a la evolución de los precios del oro y de otras primeras materias a la hora de establecer los tipos de interés a corto plazo. Greenspan pareció confirmar esta apreciación cuando, ante el House Banking Committee de la Cámara de Representantes dijo que "los precios del oro eran un indicador muy bueno" de la inflación futura.

Otros altos cargos del banco, en cambio, señalan más bien lo contrario. "Si eso es lo que dice el presidente del consejo, allá él. Ahora bien, a mi juicio, el oro no constituye una variable importante ni, por supuesto, la variable central", dijo por su parte Lawrence Lindsey.

#### **La receta "austríaca" para la prosperidad.**

---

*El artículo que se transcribe a continuación, de Michael Prowse, apareció publicado en "Financial Times" de 28 de Febrero.*

Si ustedes desean estar al corriente de lo que se lleva en economía vean el Economic Report of the President de este año, elaborado por el Consejo de Asesores Económicos de Clinton. Según el informe, a) las subidas de impuestos no tienen porqué socavar los incentivos económicos, b) los objetivos numéricos para las importaciones son mejores que el libre comercio y c) el intervencionismo estatal es con frecuencia necesario para corregir los defectos del mercado.

Este rechazo de la ortodoxia liberal no sorprenderá ni asustará a la mayoría de las universidades de Estados Unidos y de Gran Bretaña. En el mundo académico, en efecto, la influencia de Milton Friedman y de otros miembros de la Escuela de Chicago ha ido disminuyendo durante casi una década. Incluso antes de que Clinton ganara las elecciones, la escuela más influyente en Estados Unidos era la neokeynesiana, versión tecnocrática de la economía enseñada en universidades tales como Harvard y el Instituto de Tecnología de Massachusetts.

Con todo, el abanico de la opinión económica es todavía amplio, afortunadamente, en Estados Unidos. Hay muchos economistas norteamericanos capaces -aunque discretos- que rechazan tanto la ortodoxia neokeynesiana como el crudo monetarismo del libre mercado. Seguidores "austríacos" de F.A. Hayek y de Ludwig von Mises, dichos economistas inspiran una de las más intrigantes contra-culturas.

La "escuela austríaca" fue fundada en los años 1870 por Carl Menger, el gran economista del siglo XIX, pero pronto se salió de su reducto vienés. Hoy, la mayoría de los economistas de habla alemana se considera como formando parte integrante de la corriente de pensamiento anglo-norteamericano, en la que han influido los austríacos gracias sobre todo a los esfuerzos de Mises, llegado a Nueva York en 1940 tras huir el nazismo. Mises había sido el líder indiscutible de la escuela austríaca durante los años de entreguerras. Hayek fue entonces uno de sus discípulos estelares.

Durante los años 50 y 60 Mises atrajo a una nueva promoción de seguidores norteamericanos, los más importantes de los cuales fueron Israel Kirzner -que dirige a un equipo de teóricos austríacos en la New York University- y Murray Rothbard, ahora en la Universidad de Nevada. Por lo demás, hay centros de investigación de esta rama del pensamiento esparcidos por toda Norteamérica. Tal es el caso, por ejemplo, del Mises Institute, en Alabama; del centro de George Mason University, cerca de Washington, y del de Hillsdale College, en Michigan.

Los economistas austríacos están muy esparcidos, pero aparecen a veces en lugares sorprendentes. Hay adeptos en el Banco de la Reserva Federal de Dallas y, posiblemente, también en el cuartel general de la Reserva Federal, en Washington. Los discursos de Alan Greenspan tienen ocasionalmente cierto aire austríaco. En Gran Bretaña, Stephen Littlechild, el administrador de la industria energética, figura entre los más destacados seguidores de la escuela.

Antes de contemplar las teorías austríacas se hace necesaria una advertencia. Los austríacos se precian de su realismo. Lo que pretenden es analizar el capitalismo de mercado tal como es, no como podría ser. Como resultado de ello, la originalidad de su postura no es siempre evidente para los profanos. El significado real de la economía austríaca sólo puede ser comprendido si se compara con la que normalmente se enseña en la mayoría de las universidades. Créase o no, esta última, frecuentemente, sólo en una pequeña parte tiene algo que ver con el mundo real de los negocios.

En las últimas décadas, los economistas, normalmente, al igual que los estudiosos de otras ciencias sociales, han intentado obtener respetabilidad vistiéndose con los ornamentos de una ciencia "dura", como la física. Todos conocemos los grandes modelos informáticos utilizados para generar esas "previsiones" económicas tan cómicamente inexactas. Pero el hecho cierto es que las matemáticas constituyen hoy el elemento central en todos los campos de la economía académica.

Los seres humanos son tratados como si fueran robots calculadores, maximizando siempre los beneficios o la "utilidad", sometidos a limitaciones conocidas y cuantificables. Se supone que los precios se mueven rápidamente para equilibrar oferta y demanda de forma que los mercados se hallen siempre en "equilibrio", o próximos a él. El resultado de todo ello es que las complejidades y las incertidumbres de una economía de mercado se reducen a una serie de ecuaciones sin mácula.

Todo esto hace que la ciencia económica parezca más sofisticada que en los días de Adam Smith (e incluso de John Maynard Keynes). Ahora bien, ¿está justificada la pretensión científica que se exhibe? ¿Sirven esas matemáticas para describir y reflejar las decisiones de los seres humanos? ¿Puede la economía ser analizada de esa forma?

Los austríacos creen que no. En la ciencia real hay muchas constantes", es decir, muchas relaciones confirmadas por innumerables experimentos. Después de décadas de esfuerzos -dice Rothbard- los economistas no han podido encontrar ni una sola "constante económica". Todo lo que pueden decir es que se producen ciertas relaciones en determinado momento y en determinado lugar. La diferencia crucial es que los seres humanos pueden alterar, y frecuentemente alteran, su comportamiento, opción no abierta a los planetas o a los átomos.

Eludiendo las altas matemáticas, austríacos modernos como Kirzner abogan por un paradigma económico alternativo que pone el énfasis en el papel del empresario como fuerza motora del capitalismo y de los mercados como procesos dinámicos que facilitan la innovación y los descubrimientos. Para decirlo en pocas palabras, Kirzner crea espacio para fenómenos del mundo real tales como Robert Murdoch, el promotor australiano de los medios de difusión. Por el contrario, el mundo insípido de la ciencia económica corriente podría ser poblado enteramente por ordenadores inteligentes. La diferencia entre la economía austríaca y la que se enseña comúnmente es la diferencia que hay entre un arte creativo y una ciencia aburrida y vulgar.

Kirzner sigue a Mises al situar a los empresarios en el centro de la acción económica. Mises (véase "Human Action", Yale University Press, 1949) estuvo siempre insatisfecho con el modelo convencional de hombre económico como especie de "robot maximizador". A su juicio, era simplemente inexacto describir la mayoría de las decisiones económicas como optimizaciones rutinarias sujetas a limitaciones conocidas. Mises era consciente de que la actividad empresarial es una actividad creativa que supone inspiradas intuiciones y accesos de fe.

Según Mises, todo lo que se puede dar por cierto es que la gente, enfrentada con un futuro radicalmente incierto, intenta mejorar su situación económica. Actúa decididamente para "eliminar las inquietudes que siente". Pero la "acción humana" misesiana no da por sentado que alguien optimizara algo. Así, pues, Mises elimina la mayor parte de las matemáticas que llenan los libros de texto modernos.

"Todos somos empresarios" era una de las frases favoritas de Mises. Lo que quería decir con esto es que toda actividad económica es intrínsecamente empresarial en el sentido de que se produce en condiciones de incertidumbre. Cuando compramos una casa o elegimos una carrera hacemos en cierta manera una apuesta. Debemos hacer vaticinios sobre cuáles serán los precios inmobiliarios o los salarios futuros, vaticinios que pueden estar justificados o no. Si son correctos mejoraremos nuestra suerte, pero siempre existe el riesgo de equivocarse.

Mises veía toda la economía a la luz de estas reflexiones. Los capitanes de industria no son substancialmente diferentes de usted o de mí. Apuestan que el precio al que podrían vender un producto mañana compensarán con creces el coste, hoy, de la mano de obra y de las primeras materias necesarias para producirlo. Si sus cálculos son correctos ganan dinero. Si no lo son pueden arruinarse. Ocurra lo que ocurra, deben estar siempre alerta, puesto que los rivales se hallan siempre al acecho de beneficios.

El concepto austríaco de los mercados como procesos dinámicos es igualmente fundamental. Mises se sentía incómodo con el énfasis tradicional puesto en el concepto de "estados de equilibrio" ("equilibrium states") según el cual los precios se ajustan rápidamente haciendo que oferta y demanda se equilibren perfectamente. En el mundo real -decía Mises- las condiciones para que se establezca el equilibrio cambian constantemente, y esto como consecuencia de las variaciones de las costumbres, de los gustos, de la tecnología, de las actuaciones de la administración y de otros muchos factores.

El equilibrio, así, era para Mises como la olla del oro en el extremo del arco iris. Algo que tenías ahí pero que nunca podías alcanzar. La "competencia perfecta" no era, como suponían los libros de texto, una característica de un estado de equilibrio en el que miles de firmas idénticas aceptaban pasivamente los precios establecidos por el mercado. Era más bien un proceso desordenado y confuso en el que, normalmente, unas pocas grandes compañías combatían para alcanzar la supremacía y disfrutaban de un considerable poder para determinar los precios. Era un proceso de desequilibrio que desafiaba al análisis matemático.

Esto puede parecer abstruso. ¿Qué importancia tiene que los mercados estén o no en equilibrio? Pero resulta ser de importancia decisiva porque los criterios que la economía convencional utiliza para juzgar la eficacia económica dependen de las situaciones de equilibrio. Cuando los asesores de Clinton hablan de "defectos del mercado" se refieren a que las economías del mundo real no han logrado alcanzar las condiciones de eficacia que sus imaginarios modelos de equilibrio llevan implícitas.

El análisis austríaco deja de lado todas estas preocupaciones. Puesto que las economías del mundo real no están nunca en equilibrio, no tiene porqué hablarse de condiciones de eficacia. No existen los que se llaman defectos del mercado ("market failure") en el sentido en que utiliza el término la gente de Harvard, y esto porque los criterios que deberían determinar el éxito del mercado -las condiciones de eficacia matemáticas- sólo tienen aplicación en situaciones que no existen.

Dado que los austríacos no creen que pueda probarse que los mercados libres son eficaces, ¿por qué muchos de ellos están radicalmente opuestos al intervencionismo estatal? Fue Hayek el que proporcionó la respuesta más convincente. En los años 40, Hayek puso de relieve un hecho aparentemente obvio pero que hasta entonces había sido ignorado: la suma total de conocimientos disponible en una economía "no existe nunca de una forma concentrada o integrada, sino solamente de manera dispersa, como fragmentos de conocimiento incompletos y frecuentemente contradictorios en poder de todos los individuos separadamente considerados".

Lo que Hayek quería decir es que usted y yo (y los gerentes de las firmas del sector privado) sabemos mucho más de nuestras circunstancias y de nuestros deseos que lo que podría saber nunca una autoridad central. Incluso en el caso de que el Estado pudiera obtener y procesar toda

la información que se halla dispersa a lo largo y ancho del mercado (cosa imposible), no sabría lo suficiente como para adoptar decisiones "acertadas". Esto es así porque frecuentemente no sabemos por anticipado qué conocimientos serán relevantes para nuestras decisiones. Lo que significa que no podríamos tener informados a los gobernantes incluso en el caso de que esto fuera lo que nos propusiéramos.

Los economistas convencionales hablan aún de "maximizar el bienestar social". Lo que dijo Hayek sobre la dispersión del conocimiento muestra que dicho objetivo no tiene sentido alguno. Nadie puede saber lo suficiente como para medir el bienestar de la sociedad, y no digamos para maximizarlo.

El punto central del pensamiento de Hayek no es que los precios del mercado incorporan y sintetizan los conocimientos ya existentes, algo que la mayoría de los economistas aceptaría. Lo esencial de lo que aquél dijo es más bien que los incentivos ofrecidos por los precios del mercado durante el proceso dinámico de competir conducen al descubrimiento y a la diseminación de nuevos conocimientos. Como subraya Kirzner, tales incentivos promueven innovación y crecimiento "alertando a participantes en el mercado que hasta ahora habían permanecido distraídos ante la posibilidad de obtener beneficios". "Tales descubrimientos" -dice Kirzner- "constituyen los pasos cruciales mediante los cuales los mercados tienden a conseguir sucesivamente unos estados de la sociedad mejor coordinados".

Los austríacos creen que unos mercados descentralizados conseguirán casi siempre unos mejores resultados que los burócratas, y esto por dos razones. Primero, porque facilitan el acceso a mucha más información válida (en términos tanto de preferencias personales como de opciones tecnológicas); y segundo, porque proporcionan fuertes incentivos (en forma de oportunidades de beneficios) para utilizar eficazmente dicha información. Incluso en el caso de que las autoridades descubrieran realmente lo que debe hacerse, los burócratas, normalmente, carecerían de los incentivos adecuados para alcanzarlo. La remuneración, por ejemplo, raramente va unida a los resultados conseguidos en los sectores que tales autoridades regulan o controlan.

La principal tarea del Estado, por consiguiente, debería consistir en eliminar los obstáculos que impiden que los mercados funcionen sin sobresaltos. Y puesto que los mercados se hallan en permanente estado de transformación, los austríacos no contemplan ninguna estructura de mercado ideal. En algunos sectores, la mayor eficacia puede alcanzarse a través de la competencia entre unas pocas grandes empresas. En otras, en cambio, puede exigir centenares o miles de competidores. El número y la dimensión más eficaces por lo que a las empresas se refiere cambiará, por otra parte, a lo largo del tiempo.

La exigencia esencial es que los individuos y las empresas (tanto nacionales como extranjeros) estén siempre autorizados a participar y a incorporarse en los mercados existentes, así como a competir por los beneficios de las firmas establecidas. Con una entrada garantizada, dicen los austríacos, la competencia empresarial se convierte en una espiral ascendente que conduce a niveles de vida cada vez mayores.

El intervencionismo estatal no puede llevar a una competencia más intensa porque tiende a obstaculizar las innovaciones que conducen al crecimiento. En realidad, los austríacos como Kirzner sostienen que el verdadero coste de la intervención, que es sin duda elevado, no puede calcularse porque nadie puede adivinar cuál sería el progreso si tal intervención no tuviera lugar.

Las teorías austríacas aparecerán como realistas o como ingenuas según el temperamento o según la experiencia de cada uno. Ahora bien, a la hora de valorarlas piénsese que los austríacos han conseguido éxitos notables en el debate económico de nuestro siglo. Mises publicó la primera crítica coherente del socialismo ya en 1920. Durante los años 30, él y Hayek se mantuvieron firmes prácticamente solos frente a la profesión económica sosteniendo que la planificación central no podía funcionar. Los tecnócratas que contemplan la ciencia de la economía como algo próximo a la ingeniería (una ciencia independiente de la política) defendían aún el socialismo a mediados de los años 80. Muchos de éstos todavía lideran la profesión, pero en alguna parte de allá arriba Mises debe estar riéndose de ellos.

\* \* \*

Se incluyen a continuación los temas que, por su interés, se han seleccionado entre los tratados por la prensa en lengua alemana.

### LA AMPLIACION DE LA UNION EUROPEA

---

Incorporamos a esta información económica de la prensa internacional la visión que en la de habla alemana ha merecido, inmediatamente después de la primera conclusión de las negociaciones que se estaban desarrollando en Bruselas, el paso dado en pos de la ampliación de la actual Unión Europea.

*"Frankfurter allgemeine zeitung".*

---

En realidad, tenían que haber sido cuatrillizos los que, después del difícil parto de Bruselas, aumentarían la familia de los Doce. Pero fueron, de momento, sólo trillizos. Con Suecia, Finlandia y Austria los Ministros de Asuntos Exteriores de la Unión Europea han concluido felizmente las negociaciones sobre el contenido de los tratados de adhesión. En cuanto a Noruega no se ha llegado aún a un acuerdo, sobre todo debido a la intensa discusión en torno a las cuestiones de pesca. A principios de la semana próxima los ministros se reunirán de nuevo para completar, en lo posible, el cuarteto de los noveles. Lo que quedará todavía pendiente será el visto bueno de las poblaciones de los cuatro países candidatos.

Ha sido un largo camino el que han tenido que recorrer estas cuatro naciones y la Comunidad desde las primeras conversaciones hasta hoy. Al comienzo estaba la oferta de 1989, llena de artilugios, del Presidente de la Comisión de Bruselas Jacques Delors de acordar con los países

---

de la zona de librecambio EFTA una nueva forma de colaboración que debería ir mucho más allá de los acuerdos de libre comercio y tratados de asociación. Con este señuelo Delors quería apartar a los siete países de la EFTA de la idea de presentar más pronto o más tarde una solicitud de adhesión. No le salieron las cuentas, porque con la estación intermedia del Espacio Económico Europeo, cayeron pronto en la cuenta de que era mejor estar sentados en la mesa del Consejo de Bruselas.

El Tratado del Espacio Económico Europeo ha resultado ser un breve puente hacia la adhesión. Suiza, Islandia y Liechtenstein han quedado fuera, no pudiéndose inclinar los votantes suizos ni siquiera por el Tratado del Espacio Económico Europeo. Es todavía dudoso cómo va definir Suiza su futura relación con la Europa en proceso de ampliación y si la previsible incorporación de los candidatos conducirá a una reconsideración de planteamientos. Los confederados aguardarán primero al resultado de las consultas populares en los países que desean adherirse y, en particular, a la decisión que adopte su vecina Austria. El tránsito de camiones desempeña en ambas repúblicas alpinas un papel de tal magnitud que, mientras tanto, también Bruselas está considerando posibilidades de descongestión, por ejemplo, con ayuda del ferrocarril.

Junto al tránsito por los Alpes, en lo que se refiere a Austria, han supuesto para las negociadores fuertes quebraderos de cabeza principalmente la agricultura, las ayudas regionales, las contribuciones al presupuesto comunitario y la política pesquera. Por primera vez los nuevos miembros tendrán que ajustar, desde el mismo día de la adhesión, sus precios agrarios al nivel de los de los antiguos socios. Esto resulta especialmente difícil para noruegos, finlandeses y austriacos, porque sus precios son notablemente más elevados que los de la Comunidad. Durante semanas ha habido un tira y afloja en torno a los pagos compensatorios a los agricultores. Los candidatos pueden estar satisfechos del resultado, porque, a título de "ayuda de transición", recibirán el primer año unos 3.500 millones de DM de las arcas de Bruselas. Con esto se reduce apreciablemente la carga para los tres pagadores netos que son Austria, Suecia y Noruega. Naturalmente que pasados cinco años estos países, comparativamente acomodados, aportarán un montante neto al presupuesto de un total de 3.700 millones de DM. Alemania, que es el país pagador neto con mucho más importante puede alegrarse de ello.

Una vez más los derechos de pesca han resultado ser una cuestión de alta política. Con el grito de guerra de "ni un solo pez para la flota de los Doce" los noruegos creían todavía el martes poder salir victoriosos de las negociaciones. Han chocado naturalmente con la intransigencia de los españoles que han exigido, aparte de los derechos de pesca otorgados en virtud del Tratado del Espacio Económico Europeo, 18.000 Tm más de bacalao de aguas noruegas. Nadie podía creerse en Bruselas que las negociaciones amenazaran con fracasar por medio kilo de pescado por cabeza de población española. Hasta el miércoles, en que los embajadores de la Unión Europea han vuelto a reunirse con los noruegos, no se ha traslucido transigencia por ambas partes. Según los optimistas, todavía en esta semana podría resolverse el problema de la pesca. De momento, siguen sin solución las reivindicaciones de Gran Bretaña y de España en lo que se toca a la llamada minoría de bloqueo en el Consejo de Ministros, así como otra petición española relativa al examen de las magnitudes económicas antes del paso a la fase final de la Unión Económica y Monetaria.

Con la ampliación, por el Norte, la Comunidad verá notablemente modificado su carácter, porque el sistema de valores alemán y escandinavo reorientará por nuevas vías el pensamiento más bien mediterráneo de los viejos europeos. Más que hasta ahora la Comunidad se concebirá

desde sus límites que desde el centro. Esto supondrá, de momento, una mayor conflictividad en el Consejo de Ministros. Menos que nunca se podrá regular de manera homogénea la vida y quehacer de unos 370 millones de personas desde el Cabo Norte hasta Sicilia, porque ganarán en significación la subsidiariedad y la propia responsabilidad. Por último, con su arraigado individualismo, los "nuevos" aportarán a la Comunidad elementos frescos de los que todos se podrán beneficiar.

Finalmente los escandinavos procurarán que se centre la atención en el siguiente turno de adhesiones, ya que tienen suscritos acuerdos de librecambio con las tres repúblicas bálticas y se considerarán -junto con Alemania- valedores de un rápido ingreso de Estonia, Letonia y Lituania. Pero con ello será irresistible para polacos, húngaros, checos y eslovacos el atractivo para imitar a los otros. Ya para dentro de unos meses se cuenta con la solicitud de Hungría. Aunque a más de un eurócrata en Bruselas le dé vértigo, lo cierto es que una Europa mayor es imparable. Tanto más urgente es la reforma de los procedimientos de decisión. Y es que un club de más de veinte miembros no puede funcionar de acuerdo con las mismas reglas que la Comunidad de Seis inicial.

\* \* \*

Los diplomáticos comunitarios necesitan estos días una buena dosis de paciencia y nervios bien probados. Por segunda vez en una semana, han tenido que interrumpirse las negociaciones de adhesión con Noruega a causa del inacabable conflicto de la pesca. En estos momentos, también Austria, Suecia y Finlandia ven, una semana después de la conclusión de sus negociaciones, amenazado el plazo previsto para su ingreso a principios del próximo año. Aparte de esto, los Doce discuten entre sí acerca de la minoría de bloqueo en el Consejo de Ministros. Y para fastidio de muchos, cada vez con más fuerza llaman a la puerta de Bruselas, pidiendo entrada, Polonia, Hungría y algunos otros países del Este de Europa.

Hace todavía unos días, lo que dominaba en la escena era la complacencia por el éxito de las negociaciones con Austria, Suecia y Finlandia. La "ampliación hacia el Norte" parecía estar al alcance de la mano, a pesar de las incertidumbres sobre el resultado de las consultas populares en los países candidatos. Sólo cuatro meses después de la entrada en vigor del Tratado de Maastricht estaba ya a la vista la próxima fase del entramado de unión europea. Los franceses, italianos y españoles podían quizá mirar con escepticismo a los recién llegados, pero, de todas formas, se les consideraba bienvenidos, sobre todo por el dinero. Esto sería algo que beneficiaría principalmente a los países menos favorecidos del Sur y que descargaría a los pagadores netos. Austria está ya en estos momentos más estrechamente ligada a la economía de la Unión Europea que Grecia y los países escandinavos servirán de apoyo a británicos y alemanes, de mentalidad más librecambista.

Por bien que parezcan encajar los cuatro nuevos países en el club de los Doce, con tanto mayor calor se desarrollaba y se sigue desarrollando el debate en torno a los derechos de pesca, contribuciones en miles de millones, protección del medio ambiente, así como influencia futura de los pequeños y de los grandes países en el Consejo de Ministros. Esto no constituye sólo un reflejo de la creciente envergadura de valores y ordenamientos entre el Cabo Norte y Sicilia. También aparece patente que incluso estados con un desnivel de bienestar y valor reducido defienden su acervo con uñas y dientes. Así los noruegos se resisten a abrir sus caladeros a la

flota española y los españoles, a su vez, se comportan como si la supervivencia de su población dependiera de medio kilo de pescado de Noruega por cabeza y año.

Todavía más grave que el tira y afloja de semanas por el pescado es la negativa de España y de Gran Bretaña de garantizar a una Comunidad en crecimiento su capacidad de actuación a través del incremento contable necesario de la minoría de bloque desde 23 a 27 votos. En el caso de España, puede que juegue un papel el temor a la pérdida de influencia del "cinturón del aceite de oliva". En el caso de los británicos, todo se centra en el pánico arraigado ante el fantasma de la Europa federal.

Si 16 europeos no se pudieran poner de acuerdo sobre algunos principios básicos importantes, qué difícil podría ser la próxima fase de ampliación que ya se vislumbra. Ha sido una casualidad protocolaria el que los doce ministros de asuntos exteriores de la Unión se reunieran con los polacos y los húngaros el mismo día en que reanudaban las negociaciones con Noruega. El Ministro de Asuntos Exteriores polaco Olechowski ha anunciado ya para la semana siguiente la solicitud de su país para adherirse y Hungría se propone hacerlo en Abril. Con ello se inicia una carrera de los europeos del Centro y del Este hacia Bruselas que en diez a doce años podría hacer aumentar la Comunidad a 24 miembros. Los escandinavos, pero sobre todo los alemanes, se consideran las parteras de la nueva gran Europa.

El bazar bruselense de los pasados días y noches ha puesto de manifiesto ante todo el mundo que la Comunidad no está preparada para la Gran Europa. Más aún, la carrera hacia Bruselas puede destruir sus fundamentos vitales. Por motivos políticos, puede ser deseable una ampliación rápida hacia el Norte, como hacia el Este. No hay más que contemplar los 1.300 kilómetros de frontera que Finlandia mantiene con Rusia o la necesidad de seguridad de los antiguos satélites de Moscú. Desde el punto de vista económico, la incorporación de países, cuya renta por habitante está entre una cuarta parte y un tercio del promedio de la Unión Europea, es un viaje a la incertidumbre. Nadie sabe las dimensiones que alcanzarán los déficit presupuestarios, ni quien ha de hacerse cargo de las transferencias de miles de millones. Los alemanes solos, que ya hoy soportan la carga principal, no podrán financiar la futura Europa.

Tampoco políticamente está bien equipada la Comunidad para recibir nuevos miembros. La política común exterior y de seguridad, el "segundo pilar" del Tratado de Maastricht, sólo existe, de momento, en forma de voluntad y de idea. Los griegos, con su ruda y unilateral manera de proceder contra Macedonia, acaban de dejar claro que no hay una política exterior común. También Gran Bretaña y Francia boicotean los esfuerzos hacia la unidad y se obstinan en mantener los privilegios nacionales. Tanto más urgentes parecen ya hoy la revisión del Tratado de la Unión Europea, la adaptación de los procesos de decisión, así como el retoque de toda la política financiera, presupuestaria y estructural. En una palabra, la Unión en proceso de crecimiento necesita un nuevo plan de construcción. Si los Doce están en esta empresa tan enfrentados como en días pasados, la Gran Europa se convertirá en un desastre.

*"Süddeutsche Zeitung"*

---

En Bruselas se han puesto los cimientos de una nueva potencia mundial. La Unión Europea ha demostrado, con sus negociaciones de adhesión con Austria, Finlandia, Noruega y Suecia,

---

que su cohesión interna prevalece en último término sobre todas las fuerzas nacionales disgregadoras. Es sin duda el centro del ordenamiento político en Europa.

En los últimos días y noches ha sido por segunda vez en un trimestre sometida a la prueba más dura imaginable. En las negociaciones del GATT Francia, la forzó en toda la línea, aunque los franceses no han podido poner de acuerdo las reglas de librecambio del GATT con sus expectativas que ligan al Mercado Interior. Con el acuerdo de incorporar a la Comunidad a Austria, Finlandia, Suecia, y probablemente también Noruega, ya no es sólo París quien tiene ya definitivamente que despedirse del ideal de una Europa "Occidental" que se concebía a sí misma de buen grado como fundamento político y económico de la aspiración de hegemonía de Francia. La Comunidad, a su vez, demuestra que está dispuesta y es capaz de cambiar y de despojarse del papel relativamente modesto que ha desempeñado en la posguerra. Si se hubiera cerrado a su propia expansión, especialmente hacia el Noroeste y el Sudeste, hubiera caído en su tercera dura prueba y ésta posiblemente no la habría superado.

Pero ahora puede comprobarse que la Comunidad se sostiene. Y como ahora está aglutinada, su evolución ulterior, análogamente a lo que sucede con las leyes físicas, surge por impulso propio: es la de constante expansión en espacio y en poder, ya que cuanto más se dilata el núcleo de Europa, más lejos llega su fuerza de atracción. Por suerte, esta fuerza no se materializa ya en un estado nacional. Esto no sería aceptable. El papel hegemónico de Francia se hace desaparecer sin sustitución alguna. En su lugar, surge un planteamiento que los estados nacionales convierten en norma de conducta y es que todos saben que bajo ninguna circunstancia tiene ya sentido que se vaya en busca del propio camino.

En este sentido conviene informar de que, en honor a la verdad, las negociaciones de Bruselas han constituido la hora del Ministro de Asuntos Exteriores de Bonn Klaus Kinkel. En presencia de sus colegas de Francia y Gran Bretaña, le ha correspondido un papel rector y lo ha utilizado para atraer el éxito de las negociaciones. A comienzos de la última jornada podría decirse que habían fracasado prácticamente. Pero Kinkel sencillamente no ha dejado que se fueran de allí los negociadores. Su presencia ha sido delicada. Alemania -era lo que se sospechaba- estaba preparando el patio trasero de la casa, toda vez que un diplomático finlandés había confesado imprudentemente que para su país de lo que se trataba ante todo era de que quedara garantizado el acceso al mercado alemán. Porque puede suceder que el epicentro de la Comunidad se desplace, con la ampliación, más allá del Rin. Pero en tal caso corresponde a los alemanes insuflar a sus socios la confianza de que ya no se trata de jugar a exhibir la musculatura nacional.

Bonn puede incluso enseguida empezar con esta táctica. Porque en la Comunidad precisamente los socios más de peso, Francia y Gran Bretaña, se esfuerzan por conseguir para los grandes estados miembros una posición de privilegio para que no queden en minoría en una Comunidad ampliada a 16 ó más países. Impedir esto reportaría a Alemania una buena dosis de capital político de los países "pequeños". Constituiría un peculiar cinismo dar la bienvenida a los cuatro candidatos, diciéndoles que son miembros de segunda.

Pero -como objetan nada menos que los franceses- ¿no es, sin embargo, demasiado alto el precio de la ampliación? ¿No incapacitará ésta a la Comunidad para la toma de decisiones, de modo que la nueva potencia mundial se presente en verdad como un superpetrolero con el timón bloqueado?

Las conversaciones de adhesión han confirmado ya que los países nórdicos son de armas tomar. Sin embargo, la fórmula de que con cada nuevo miembro se multiplica la arena en el engranaje, sólo es plausible a primera vista. Los seis estados fundadores de la CE probablemente no hubieran renunciado nunca a decisiones basadas en la unanimidad. A la CE de los Doce ya se le impuso, en cambio, la votación por mayoría -de otra forma el Mercado Interior no hubiera llegado a ser una realidad. Antes de que la Unión de 16, ó incluso 20, sea inoperante, trabajará con mayoría cualificada. Las ventajas y los inconvenientes de la votación con mayoría quedan, con todo, equilibrados a lo largo del tiempo.

Es incluso probable que la Comunidad se de un orden de tipo federal tanto más pronto cuanto más deprisa crezca, ya que un estado federal basado estrictamente en el principio de la subsidiariedad es muy adecuado para que los estados nacionales se ocupen de sus intereses y, a pesar de todo, se desarrolle una Unión sólida y apta para tomar decisiones. Cierto que en Bruselas proliferarán los intentos por llegar a compromisos. Pero la Unión está preparada para ello. Las negociaciones de adhesión, con sus miles de detalles técnicos, han constituido también la hora de la Comisión.

*"Neue Zürcher Zeitung".*

---

La Unión Europea, poco habituada en los últimos tiempos al éxito político o económico, se puede decir que ha vivido una hora estelar. La recta negociadora final, iniciada el fin de semana, ha llevado el martes a concluir el paquete de la adhesión de Austria, Suecia y Finlandia. Noruega es la única que no ha llegado a la meta todavía, aunque, por lo que parece, le falta poco. Igualmente quedarán aún por aclarar muchas cuestiones de detalle con todos los candidatos. Mientras tanto, dependerá de las consultas populares en estos estados el que se consiga realmente la ampliación de la Comunidad de Doce. Y las encuestas en los países escandinavos y en Austria no dan necesariamente pie a la euforia desde el punto de vista de Bruselas.

Pero precisamente porque las delegaciones negociadoras de los candidatos a la adhesión estaban como si dijéramos atosigadas por las poblaciones, ha habido que forcejear duramente en los últimos días. No ha existido margen para compromisos poco claros y promesas equívocas para el futuro. La presencia segura de los Cuatro no solamente se basaba en razones de política interior. Sus economías pertenecen a las altamente desarrolladas de Europa y a través de la EFTA y del Espacio Económico Europeo están ya estrechamente entrelazadas con la Comunidad de los Doce, de forma que la plena integración económica no supondrá, como en el caso de la "ampliación hacia el Sur" de los años ochenta ningún problema ni económico, ni financiero. Al contrario, las arcas de la UE experimentarán probablemente, a plazo medio, un apreciable alivio, ya que, por lo menos Austria y Suecia, pertenecerán al exclusivo club de los pagadores netos. Esto significa que sus transferencias a Bruselas sobrepasarán en varios cientos de millones de ECU los retornos desde la capital belga.

Todo esto ayuda a explicar por qué Bruselas, en interés propio, ha aplicado, en cuestión de condiciones de adhesión, una cierta flexibilidad, lo que ha hecho posible la conclusión de las negociaciones en un tiempo récord, es decir, en menos de un año. Incluso en un tema para Austria tan delicado como el tránsito alpino la UE ha hecho importantes concesiones, a pesar

de la fuerte oposición de los franceses, aunque no ha podido ir tan lejos como hubiera deseado. Después de todo, la cuestión ha girado en torno únicamente a saber si el actual tratado relativo al tránsito puede tener vigencia sólo hasta finales del 2003 ó, como se recoge en el acuerdo, hasta finales del 2004.

Con este penoso regateo al estilo de un bazar oriental -bien entendido que en cuestiones de detalle y no de principio- la Comunidad ha perdido una ocasión de oro de mejorar su prestigio en Austria, en general, y en el Tirol, en particular. No da la impresión de que los estados miembros de la UE hayan sacado del pasado las enseñanzas adecuadas y comprendido que el resultado de las consultas populares también viene determinado por factores emocionales.

En el caso de que los países de la EFTA que desean integrarse entren realmente a formar parte de la UE -la ampliación está prevista para el 1 de Enero de 1995- esto supondrá para la Comunidad una terapia de células frescas. Aumentará su rendimiento económico, pero ello no ha de suponer que los países terceros se vean más sometidos a las presiones de la política comercial, ya que con la "ampliación hacia el Norte" lo que se potenciará en la UE será el campo librecambista y no el proteccionista. Además, aumentan las posibilidades de que la Unión Monetaria sea el núcleo y no la maculatura de los Tratados de Maastricht. Más que ciertos miembros de la Comunidad de los Doce, los estados de la EFTA se encuentran con capacidad de participar en la fusión monetaria.

Es difícil predecir si la UE ganará también en poder político con la ampliación. El Tratado sobre la Unión Europea no ha conferido a ésta más maniobrabilidad en política exterior y de seguridad. Para resolver este problema se requerirá también de reformas institucionales. Para 1996 está prevista una conferencia gubernamental para revisar los Tratados de Maastricht. Las perspectivas de que se puedan acordar entonces reformas realistas aumentarían con la incorporación de los países de la EFTA.

\* \* \*

Después de haberse alcanzado en Bruselas el acuerdo político sobre la admisión en la Unión Europea de Austria, Suecia y Finlandia, se ha avanzado un buen trecho en el camino hacia la fusión en la parte occidental del Continente. Los euroescépticos pueden seguir confiando en "el pueblo", que en todos o en algunos de los países aspirantes a la adhesión pueden sin más echar por la pendiente los acuerdos a los que se llegue, administrando una ducha de agua fría a las ambiciones de los gobiernos embarcados en un arrollador avance. Es demasiado pronto para dibujar el mapa de la Unión ampliada. Sin embargo, como resultado de los acontecimientos de esta semana, queda la simple comprobación de que la voluntad en pos de la integración europea ha superado de nuevo importantes obstáculos y ha podido con la obstinación en pro del prestigio nacional y al tan apreciado adorado "hecho diferencial".

Más difícil es la respuesta a la cuestión relativa a los motivos, a la fuerza impulsora de este movimiento que en cierto modo se cruza al paso de otras corrientes de nuestro tiempo. No se puede medir todo por el mismo rasero, pero el fluido acontecer burocrático con el que en Bruselas se ha dado cima a las negociaciones facilita diferentes pistas, porque Jacques Delors, que con la creación del Espacio Económico Europeo se proponía detener el proceso de ampliación, a fin de promover antes que nada la llamada profundización, parece haber perdido la partida. Aparentemente se impone la ampliación inspirada y enérgicamente impulsada por Alemania. El Canciller Federal Kohl quiere acelerarla, cueste casi lo que cueste. No se ha

atenuado quizá todavía su sentimiento inclinado a modelar la masa histórica mientras esté fresca.

Se observan fenómenos análogos en el caso de los candidatos a la adhesión. La excepción la constituye quizá Noruega que -anclada en la OTAN- tiene menos motivo para introducir nuevos hechos y probablemente se puede permitir el lujo de defender tenazmente su pesca contra la armada española. Sin embargo, en Viena hay un clima de puesta en marcha que tiende hacia una orientación más firme y una mayor seguridad. El Ministro de Asuntos Exteriores Mock, el "héroe de Bruselas" que quiere llevar con perseverancia a su país hacia la Comunidad, ha dicho en el Consejo Nacional después del maratón negociador: "en concreto, el resultado alcanzado en las negociaciones significa, en particular, que Austria tiene ahora la oportunidad de participar en la obra de paz de la integración europea, de ligarse a la comunidad de seguridad de la Unión Europea y de obtener escaño y voz en aquellas instituciones en las que se estructura el futuro de Europa".

También Suecia quiere participar en la estructuración de Europa. El Presidente del Gobierno Bildt ha manifestado muy claramente hace algún tiempo: "extender la estabilidad a la Europa oriental y meridional sin trazar al mismo tiempo nuevas líneas divisorias en el Continente constituye una misión histórica que requiere de una Unión Europea orientada por una gran visión". Quien conozca Finlandia y eche una mirada al mapa sabe que allí no se construyen castillos en el aire, pero que la tendencia hacia la seguridad se entiende de forma muy realista siempre y tiene alta prioridad. En el caso de todos estos candidatos desempeña un papel el convencimiento, de un origen histórico, de que no puede dejarse perder el tren en esta oportunidad y la intención de que hay que tomar tierra en el "campo" adecuado. El retumbar ruso en el Este ha vuelto a fortalecer la voluntad de integración en el Occidente europeo.

La Unión Europea tiene necesidad de éxitos. Todos desean avanzar deprisa y al menos despertar a aquellos miembros de la paralizante depresión en la que han caído sobre todo por sobrevalorarse a sí mismos en las crisis de identidad en torno a Maastricht y a la fracasada mediación en el conflicto yugoslavo. La ampliación constituye un medio para ello. Tiene también consecuencias claras para el estado de ánimo interior de la Comunidad. Ciertamente que los problemas de Maastricht -Unión Monetaria, déficit democrático, política exterior y de seguridad- volverán a figurar en el orden del día y a poner de nuevo seriamente a prueba la cohesión de los Doce a Dieciséis. Sin embargo, el dominarlos políticamente en el pasado reciente, ha demostrado cómo se puede hacer, y probablemente cómo se hará, también en el futuro, y ello será institucionalizando las diferentes velocidades. Una Unión que admite también rodeos para alcanzar el objetivo común es desigualmente más atractiva, está mejor equipada para la expansión ulterior y es mejor aceptada -véase el caso de Dinamarca- "por la población".

Si se consigue la ampliación que se dibuja en el horizonte -la masa crítica se alcanzaría seguramente si Austria y Finlandia superan el relativamente importante obstáculo del referéndum- la Unión se habría extendido entonces no sólo hacia el Norte, sino también claramente hacia el Este. Esta nueva frontera podría dar lugar a un importante efecto de atracción sobre los estados bálticos y sobre la parte oriental de la Europa Central. Praga está más al Oeste que Estocolmo, Helsinki o incluso Viena; el sueco Bildt no se cansa de recordarlo. Aumentaría la presión sobre la Unión para que se "redondearan" hacia el Este las fronteras.

El que precisamente esto sea el objetivo de la política europea de Alemania -que con ello persigue salir de su incómoda posición fronteriza en el entramado Este-Oeste- no constituye nada

nuevo. La incorporación de estados de la EFTA ricos parece servir muy directamente a esta fijación de objetivos. Aparece sólo como un prelude del acto principal. Bonn ve a los nuevos socios no únicamente como futuros aliados en la lucha por una mayor libertad de comercio y contra los excesos del estado federal, sino asimismo como colaboradores en el desplazamiento hacia el Este. Ya ha quedado claro que Suecia y Finlandia apoyarían la incorporación de los estados bálticos. Cuando Bonn dice que no sólo el Mediterráneo sino también el Báltico es un mar europeo es obvio que ambas pretensiones se complementan muy bien. Con la entrada de Austria, se tendría que profundizar la relación con Hungría, Eslovenia y Croacia. Las superficies de contacto de la Unión Europea en el Este se extienden y el roce se hace con toda seguridad igualmente más intensivo.

Alemania seguirá presionando. En Bonn se dice ahora que habría que intentar orientar estratégicamente a la Unión Europea hacia la Europa Central y Oriental. Como ventaja para la admisión de estos nuevos candidatos se habla ya, como referencia temporal, de "antes de final de siglo", es decir, dentro de seis años. Pueden hacerse diferentes objeciones a este ambicioso programa, tales como que las estructuras de la Comunidad no están preparadas para este gran paso; que países cuyas rentas por habitante suponen aproximadamente el 30% del promedio de la UE, sólo podrían adherirse después de drásticas modificaciones en los mecanismos financieros de la política agrícola y en los fondos estructurales para apoyo de las regiones desfavorecidas; o que la inclusión de los países pobres del Este debilitaría a la UE en un momento en que ésta debería hallarse en forma para hacer frente a la rigurosa concurrencia del mercado mundial.

Estas críticas están justificadas, pero se duda que pueda desearse por su causa el dejar simplemente de lado el ambicioso proyecto alemán. La historia de la Comunidad de Bruselas muestra que ésta necesita de grandes objetivos para poder subsistir. Si los votantes de Austria, Suecia y Finlandia se dejan convencer por sus gobiernos de que está en su interés participar en la Unión Europea, la integración de Europa proseguirá a ritmo acelerado. En caso contrario, serán necesarios pausas de reflexión y pasos intermedios. Todo esto también influirá en la posición de Suiza. ¿Cuál es la actitud del país alpino -rodeado de Liechtenstein y de la UE- al ser innecesaria la EFTA? Los habitantes de la parte Este de Europa Central tienden, bajo la dirección de Alemania, hacia Bruselas y sólo aceptarían -si es que lo hacen- una zona de recepción consistente en el "tronco de la EFTA", como solución de recambio. ¿Estarán los confederados satisfechos entonces sólo con tratados bilaterales y sin codecisión política? ¿Es necesaria una presión apreciable sobre los bolsillos hasta que se tome el riesgo de iniciar otros pasos? Son éstas todas cuestiones abiertas. Puede darse una respuesta: seguirá habiendo una Europa integrada en una u otra forma, la Unión apenas se resquebrajará, su poder de atracción en el Este es firme. Incluso los conservadores británicos están aprendiendo a distinguir entre esperanzas y realidades europeas. Por lo demás, los suizos no son, en realidad, dados a aferrarse a las ilusiones.

#### **La recuperación de la economía mundial.**

---

*("Frankfurter Allgemeine Zeitung", edit. de Lothar Julitz).*

La economía mundial se encuentra a las puertas de la recuperación. Después de una recesión coyuntural de tres años, en los países industrializados los indicadores, tales como las

---

expectativas de negocio y la entradas de pedidos, presagian un cambio. Sin embargo, probablemente de momento, subsista un gran desnivel entre diferentes regiones y mercados. En los países emergentes del Sudeste Asiático y de algunas áreas de Sudamérica, así como en la República Popular China, la expansión también se mantendrá en 1994. En América del Norte, sobre todo en los Estados Unidos, la recuperación se ha consolidado. Esta evolución tendrá también su reflejo, a través del comercio exterior, en Japón, cuya economía todavía no ha superado la más profunda recesión padecida por el país desde el final de la guerra. Con una progresiva flexibilización de la política monetaria hacen su aparición en la Europa Occidental la estabilización y un curso ligeramente ascendente de la economía. Con ello, ha mejorado apreciablemente las perspectivas para el comercio mundial y para la exportación alemana.

En los Estados Unidos se han ido flexibilizando cada vez más, desde el otoño de 1990, las ataduras monetarias. Después de algunos retrocesos, los factores expansivos se han impuesto finalmente. Así, por quinto mes consecutivo, han aumentado, en Diciembre del año pasado, las entradas de pedidos en la industria. El crecimiento anual de pedidos, del seis por ciento aproximadamente, es el mayor desde 1988. En el caso del PIB, el incremento a lo largo de 1993 se ha ido intensificando trimestre tras trimestre, continuando la coyuntura en la inversión en su papel de pilar de la expansión. En el promedio del año el PIB habrá crecido previsiblemente, en términos reales, en un 3%. Los pronósticos para el año en curso se sitúan en unas magnitudes similares, coincidiendo con un alza de las importaciones superior a la media (8,5%, después de un 10%).

Si los americanos no establecen sanciones, esta evolución alberga buenas perspectivas para Japón, cuyos principales mercados exteriores se encuentran en América del Norte. A pesar de los amplios planes públicos de coyuntura adoptados y de las fuertes reducciones de tipos de interés -el tipo de descuento ha caído hasta un mínimo histórico del 1,75%- en Japón lo único que se ha hecho ha sido frenar la recesión. Con el descenso de precios de terrenos y acciones muchos bancos soportan apreciables pérdidas. Por otro lado, la persistente notable revaluación del yen frente al dólar ha debilitado, a ojos vistas, la competitividad de las empresas. Los economistas esperan, con los impulsos procedentes de los Estados Unidos y como preludeo de una nueva reducción de impuestos prevista para Marzo, una recuperación, de momento modesta, de la economía.

En Europa Occidental, según estimación del Banco Federal Alemán, el año pasado se ha tocado fondo en la mayor parte de los países. Después de no haberse puesto en marcha la flexibilización monetaria hasta la corrección del rumbo de la política monetaria en Alemania y haber perturbado varias turbulencias de los mercados de divisas el desarrollo económico, la estabilización, se había demorado cada vez más, después de la larga recesión. El Instituto de Estudios Económicos de Hamburgo espera que se arbitren nuevas facilidades en materia de política monetaria, toda vez que la tendencia alcista de precios y costes ha cedido notablemente. En efecto, en un creciente número de países es probable que los tipos de interés a corto plazo queden pronto por debajo de los a largo plazo, lo que supondrá el consiguiente incentivo para inversores y consumidores. Se confía en que represente un impulso positivo para la competitividad y, de consiguiente, para la exportación, la devaluación frente al dólar y al yen, en concreto, que lleve consigo para 1994, un crecimiento promedio del 1,5%.

Según los últimos datos de Eurostat, en el tercer trimestre de 1993 se ha dado por primera vez una ligera recuperación en la producción industrial. Tan sólo ha disminuido en Italia, permaneciendo estancada en Francia, Bélgica y la parte occidental de Alemania. En cambio, se ha incrementado, por encima de la media, en Dinamarca, España y Gran Bretaña. Estas

informaciones coinciden con los datos del "test" coyuntural de IFO que deja constancia, para la producción industrial en el seno de la Unión Europea, de una estabilización desde comienzos de 1993, después del retroceso experimentado a lo largo de dos años en total. Según el índice de clima económico del IFO, que valora el enjuiciamiento de la situación de pedidos y los planes de producción de las empresas, la tónica ha mejorado de un año a esta parte. El índice de propensión al consumo de Eurostat muestra que las expectativas de consumo -igualmente desde hace unos doce meses- se han estabilizado y recuperado ligeramente. El Instituto Alemán de Investigaciones Económicas de Berlín estima el crecimiento real del PIB en la Unión, en 1994, en un buen 1% y el incremento de la importación, en casi el 4,5%.

Según la apreciación del Instituto de Estudios Económicos de Hamburgo, la expansión de la coyuntura atraerá "sin retrasos apreciables", como se deduce de las experiencias habidas hasta ahora, mayores exportaciones alemanas. Después de la caída del año pasado, en que los suministros alemanes a la Unión disminuyeron por debajo de la media, hay esperanzas de que los efectos que ya se han producido en los mercados extraeuropeos por la positiva coyuntura exportadora, se extiendan ahora también a las principales áreas de colocación de los productos alemanes. Por lo que señala el último "test" coyuntural IFO, con la mejoría de las perspectivas de exportación se han aclarado también las posibilidades de negocios de las empresas alemanas de la industria transformadora. En las industrias de bienes de inversión hay un "optimismo acrecentado". En la construcción de maquinaria, uno de los capítulos clave para la exportación, han venido incrementándose ininterrumpidamente, desde hace medio año, las entradas de pedidos del extranjero. Gracias a esta evolución, el ramo aprecia ahora un "punto de inflexión" después de la profunda crisis. En general, la tendencia de los pedidos del exterior en la industria transformadora es ascendente desde hace un año. En Diciembre de 1993 han sido en términos reales un buen 16% superiores al final de 1992. El incremento para todo el cuarto trimestre ha equivalido a casi el 9%.

#### **La masa monetaria sometida a prueba.**

---

*("Frankfurter Allgemeine Zeitung", edit. de Gerald Braunberger).*

\* \* \*

Las recientes turbulencias provocadas, al parecer, por el aumento de la masa monetaria en Alemania confieren particular actualidad a este artículo.

\* \* \*

Nada mueve más los mercados financieros que la política monetaria practicada por los grandes bancos centrales. En la actualidad los especialistas de los pequeños o de los más importantes bancos comerciales y entidades dedicadas a valores están ocupados en seguirla y observarla. Quien enjuicie adecuadamente las estrategias y medidas de la política monetaria puede hacer ganar mucho dinero a su casa. Y es que en las transacciones internacionales con divisas, acciones, empréstitos y metales preciosos las cotizaciones suelen reaccionar con fuerza a las variaciones de la política monetaria y cambiaria.

Desde hace algunas semanas determinados bancos centrales importantes preocupan a operadores y analistas. Si en Febrero ha sido el Banco emisor americano ("Fed") el que, con un aumento, desde luego insignificante, si bien inesperado, de los tipos de interés a corto plazo, ha turbado a los agentes que actúan en el mercado, estos días es el Banco Federal Alemán el que está en el centro del interés. Desde la publicación de una tasa de crecimiento -desde luego distorsionada por influencias atípicas- de la masa monetaria del 20,6% para Enero, en círculos bancarios y bursátiles circula la pregunta de si los datos de cantidad de dinero representan todavía un indicador del comportamiento futuro del Bundesbank. Y no pocos aconsejan a éste imitar a otros bancos de emisión como el Fed y renunciar de una vez al intento de regular la masa monetaria.

Desde el punto de vista de un operador o de un inversor de capitales que actúen a corto plazo, no está exenta de lógica esta conclusión. Aquéllos que intervienen en el mercado y que ocasionalmente ponen en marcha operaciones en cuestión de segundos lo que quieren son informaciones cuya credibilidad no se pueda comprobar hasta que hayan tenido lugar largas explicaciones en los medios de comunicación. A un operador le sirve de poco constatar que las cifras relativas a la masa monetaria tengan en el fondo a principios de año menos importancia que a finales de año, pero que, a pesar de todo, los datos de comienzos de año no pueden despreciarse. Lo que quiere que se le diga sin tapujos es si los datos son correctos y si son importantes.

Ahora bien, la aplicación de la política monetaria es a largo, no a corto plazo. La teoría de la política basada en la masa monetaria, el llamado monetarismo, descansa en dos principios. Existe una relación a largo plazo del mismo sentido entre la modificación en el aprovisionamiento de dinero de una economía y la tasa de inflación. Esto está generalmente aceptado y demostrado por un sin fin de ejemplos. Tampoco es cosa que sorprenda el que los precios normalmente suban cuando anteriormente la prensa de imprimir billetes haya funcionado demasiado deprisa.

La dificultad práctica para un banco central consiste, en vista de la velocidad con la que en los mercados financieros se crean nuevos productos, en definir de modo preciso qué debe constituir la cantidad de dinero. En Alemania se incluyen en ella, junto al dinero líquido, los depósitos a la vista mantenidos por las economías privadas y las empresas en los bancos y cajas de ahorros nacionales, los depósitos a plazo hasta cuatro años y los depósitos de ahorro con plazo de preaviso de tres meses. Esta delimitación ha dado en definitiva resultado. Pero en otros países, como en América, esto ha funcionado mucho peor. El segundo principio de los monetaristas según el cual un banco central puede de manera fiable regular la masa monetaria, es de consiguiente muy controvertido. Por lo visto, muchos monetaristas han infravalorado la complejidad de los modernos mercados financieros.

No obstante, por dos razones sería prematuro el adiós al monetarismo. Los motivos principales de las oscilaciones a corto plazo, en parte violentas, en la masa monetaria alemana hay que buscarlos en efecto en una política errónea de los gobiernos. Es admisible la tesis de que, si fuera adecuada la actuación de éstos, la estadística de la masa monetaria emitiría señales menos desconcertantes. Así las crisis del Sistema Monetario Europeo han hinchado ocasionalmente la cantidad de dinero alemana. Pero se ha llegado a las crisis monetarias sólo porque las administraciones de los miembros de la Unión Europea no han estado antes en disposición de decidir los consiguientes ajustes de los tipos de cambio.

Un capítulo triste, no sólo para la política monetaria, lo constituye el caos fiscal posterior a la reducción de tipos de interés. En Diciembre de 1993 y Enero de 1994 la cantidad de dinero ha

crecido tan fuertemente, entre otras razones, porque los inversores irritados se han desprendido, por motivos predominantemente fiscales -casi seguro que sólo transitoriamente- de participaciones en fondos de inversión, convirtiéndolas en depósitos bancarios. Además, la política fiscal del Estado ha promovido una utilización creciente de dinero líquido -en realidad- un anacronismo. Y finalmente la modificación de la regulación sobre subvenciones en el mercado inmobiliario ha desatado una avalancha sobre los empréstitos en construcción que ha hecho expandirse más todavía la cantidad de dinero.

Un punto fuerte de la política monetarista de la masa de dinero lo constituye, además, la vinculación del Banco emisor a una política orientada a largo plazo. Los economistas han mostrado en multitud de análisis que con un planteamiento a largo plazo de la política monetaria se consiguen mejores resultados que con medidas de motivación a corto plazo. Y por último, también cabe preguntar a los críticos de la política de la masa monetaria, por qué otra cosa se la podría sustituir, en realidad.

Una y otra vez se propone que el Banco Federal manipule la estructura de tipos de interés, es decir, la relación entre tipos a corto y a largo plazo. Esta idea tiene desde luego mérito desde un punto de vista teórico. Sin embargo, las oscilaciones de los tipos de interés a largo plazo originadas por enormes flujos de capital y que se han podido observar de nuevo hace muy poco, hacen poco practicable, de hecho, la propuesta. Y tampoco es posible la vuelta a un sistema monetario internacional, con el dólar como patrón, en el que los demás bancos centrales sólo se esfuercen por mantener estable el tipo de cambio del dólar.

La política de la masa monetaria es una noción con virtudes y defectos. Puede perfectamente suceder que por alteraciones en los mercados financieros también siga sufriendo perjuicios en Alemania. No obstante, de momento, no existe alternativa para ella y no es seguro que se encuentre alguna vez. Porque, como en una ocasión ha escrito el economista Jürg Niehans, de todas maneras, la política monetaria no es una ciencia, sino un arte.



# TEMA DEL MES

---

DIEZ SEMANAS DESPUES: EL DEBATE PUBLICO ANTE LA HUELGA.-  
*Victor Pérez Díaz*



**DIEZ SEMANAS DESPUES: EL DEBATE PUBLICO ANTE  
LA HUELGA Y LA REFORMA LABORAL**

---

*Victor Pérez Díaz*

**1. Rogativas, creencias y periódicos.**

**I**nspira asombro, respeto y tristeza contemplar una población andaluza haciendo rogativas por calles y plazas para conservar sus puestos de trabajo. Pero quizá el asombro no debiera ser tanto. Porque el favor que se implora de las figuras celestiales no es muy distinto del que se solicita de los empresarios exóticos que les ha tocado en suerte, o de los políticos regionales o centrales, posiblemente no menos extraños. Se les suplica y se les increpa (y recuérdese que la increpación, incluso la más violenta, puede no ser sino una forma de súplica). No se sabe cómo llegar a ellos. Tampoco se sabe si son poderosos, o no lo son tanto. En realidad, no se comprende muy bien qué está ocurriendo, o por qué. En la duda, se actúa como si todo dependiera de la buena voluntad de dioses de un tipo u otro. Lo que parece claro es que no depende de la voluntad propia. Las rogativas son expresión de una comunidad necesitada y solidaria; son también una confesión de impotencia. Resulta patético ver una población de hombres y mujeres hechos y derechos reducida a ese estado de impotencia.

Lo más extraordinario del caso es que algo parecido a esto ocurrió en la huelga general del 27 de Enero, unas pocas semanas antes de aquellas rogativas del pueblo jienense. No podría haber sido más paradójico porque, en su sentido originario, la huelga general era una apelación extrema a justo lo contrario: a la acción directa. La visión anarco-sindicalista de la huelga general era simple y profunda. Las gentes ordinarias estaban condenadas a ser los objetos pasivos del estado, el capital y las elites culturales (incluidos sus representantes políticos y sindicales). Los políticos y los funcionarios decidían los asuntos públicos por ellos; los empresarios les dirigían y les explotaban; los intelectuales, los expertos y los clérigos pensaban por ellos; incluso los sindicalistas de oficio, liberados del trabajo productivo, tomaban la iniciativa de qué debían hacer. De un modo u otro, todos actuaban en su nombre: ellos vivían pasivamente. La huelga general era concebida como la negación radical de este estado de pasividad. Con ella se afirmaba una voluntad de intervención autónoma y directa en el proceso histórico: el rechazo radical del orden establecido, y la declaración enfática de un orden alternativo.

Pero huelgas generales como la que ha tenido lugar recientemente en España son todo lo contrario. Una parte del público ha consentido y se ha dejado ir a la huelga; la otra mitad ha dado su aquiescencia a la posición contraria. Son los líderes y los cuadros sindicales quienes han decidido la huelga, argumentado y urgido. Al mismo tiempo, se han guardado muy bien de declararse a favor de un orden alternativo que, en el fondo, no creen que pueda existir. Tampoco han afirmado una voluntad autónoma y una decisión de actuar haciéndose responsables de una política socioeconómica sustancialmente divergente de la llevada a cabo, a trancas y barrancas, durante todos estos años, porque ello requeriría una confianza en sí mismos de la que carecen.

Por eso, una huelga general como la del 27 de Enero abocó a una expresión de irritación y a una confesión de impotencia: la esperanza de que, tras semejante pronunciamiento, el gobierno escuchara las rogativas de los sindicatos. Y, al no hacerlo así, a un estado de consternación, frustración y resentimiento; para recomenzar a continuación la ronda de las solicitudes, partido a partido, y tendencia a tendencia de cada partido.

Comprensibles y respetables, las rogativas suelen ser, sin embargo, más bien insuficientes. Al menos esto es lo que mucha gente ha ido pensando, cada vez más, en los últimos dos o tres siglos, al compás que experimentaba con formas e instituciones políticas de carácter liberal. De manera que se ha llegado al cuasi-consenso normativo de que una sociedad democrática y liberal tiene que encontrar, antes o después, la forma de superar su desconfianza en sí misma, su sentimiento de impotencia y su inclinación a hacer rogativas a los dioses. Esta conclusión no es auto-evidente, pero, una vez que llegamos a ella, el paso siguiente es reconocer que la única forma de aplicarla consiste en desarrollar una opinión pública razonable. Esto no es fácil en país alguno y, desde luego, no lo es en España.

Los sentimientos de la mayor parte del público español sobre materias de política social y económica se formaron a lo largo de las épocas de crecimiento económico y autoritarismo político de los sesenta y primeros setenta, y de democracia y estancamiento económico desde mediados de los setenta hasta nuestros días, con la breve interrupción de la bonanza de 1986-1990 (ó 1992). A pesar de las extraordinarias diferencias de una época a otra, hubo continuidades profundas entre ambas. El país se acostumbró a caminar en una determinada dirección: de incrementos salariales, aumentos de los gastos del estado y de la presión fiscal, aumento del estado de bienestar, recurso frecuente al estado para salvar empresas o sectores en crisis y amplia regulación de varios mercados (de trabajo, de viviendas, de varios productos y servicios, etc.). Este rumbo fue justificado por social-conservadores y por social-demócratas, por los funcionarios, los sindicatos, la iglesia y gran parte de los académicos.

Las gentes que compartieron este estado de opinión creyeron que, tomando ese rumbo, se podía hacer frente a las exigencias del crecimiento económico (que con la democracia se convirtieron casi automáticamente en las exigencias del ajuste a la crisis económica) y de lo que se consideraba la justicia social. Naturalmente, esta creencia ha sido zarandeada por los acontecimientos de los últimos años; y la fe del público se ha ido debilitando cada vez más. Aun así persiste, en parte porque es una fe consoladora en un mundo mejor, en parte porque dos instancias cruciales en la formación de la opinión pública han entretenido las ilusiones de las gentes, no las han enfrentado suficientemente con los hechos, y no les han facilitado su entendimiento.

Aquí, como en otras muchas partes, tenemos unos partidos políticos muy cautos, acostumbrados a no decir las cosas, o decirlas bastante ambiguamente. Pero ocurre que, además, tenemos unos medios de comunicación, y en particular unos periódicos, que, por varios motivos (en los que ahora no entraré), son reacios a informar sobre los hechos escuetamente, dar las varias (al menos dos) interpretaciones posibles de toda información y permitir que el lector se haga su propio juicio. (Hay que tener en cuenta que vivimos en un país muy dado a la sospecha, y que suele confundir suspicacia con sofisticación, donde hablar de objetividad, equilibrio en la interpretación y distancia suena terriblemente ingenuo.) Muchos periódicos todavía piensan que su papel consiste, sobre todo, en comprometerse e intervenir en la política: por eso, lo primero que hacen es colocarse a favor o en contra de los protagonistas de la noticia (en este caso, según ellos, los políticos de uno u otro bando, los empresarios o los sindicatos), lo segundo es comentar la noticia, y lo tercero es darla. Esto puede dar a su información de la política económica y social

un aire vivaz (y, en ocasiones, un acento crítico imprescindible), pero también un aire partidista, a veces ostentoso, y otras más discreto pero igualmente obvio. El resultado final es reforzar la tendencia de la gente a tomar posición, con énfasis, sobre verdades a medias que no acaba de entender.

La cautelosa ambigüedad de los partidos y la proclividad partidista de los medios de comunicación no han favorecido el desarrollo de una opinión pública razonable, sino más bien una de dimes y diretes; y así hemos ido consumiendo casi dos décadas de vida política en libertad. Un tiempo inmenso, si se comparan las cosas con el ritmo del capitalismo, la ciencia y la técnica de la vida contemporánea, que suelen ir rápidos. Un tiempo muy "normal", por otra parte, si se comparan con el *tempo* de la política del antiguo régimen, de "nuestro rey Felipe que Dios guarde siempre de negro hasta los pies vestido" (me refiero, por cierto, a Felipe II), o, por venir más cerca, con el del general Franco, siempre tan mirado y tan prudente a la hora de decidir. Y así, con los políticos embarcados en este retorno casticista al ritmo de sus ancestros, y su tradición de dudar mucho y explicar poco, hemos ido demorando el cambiar pensamientos y el tomar decisiones.

Claro que "la realidad" es poco complaciente, e incluso despiadada, de modo que, si bien nos deja un tiempo la ilusión de que podemos vivir a sus espaldas, acaba dándonos la vuelta, se muestra de repente y nos saca de nuestras casillas. Podemos huir. Pero también podemos aprender a mirarla de frente.

## **2. Economía abierta, gobernar e ir por partes.**

Decía que la realidad nos ha dado un quiebro y nos topa de frente. Es dura la realidad de los acontecimientos de los últimos meses, y más dura será incluso la de los próximos. Pero si, a pesar de todo, la encaramos alerta y desapasionadamente, podemos extraer de la experiencia enseñanzas muy útiles. Yo propongo las siguientes, posibles, seis enseñanzas a la atención y el sentido crítico del lector.

*Primera.* La huelga general puede servir para hacer explícitas algunas premisas de las discusiones generales sobre política económica. En particular, puede obligar a esclarecer la cuestión de si la clase política tiene, o no, un mandato tácito de la opinión a favor de que España sea una economía abierta y, como tal, forme parte de un sistema de mercados internacionales de productos y servicios, de capitales y (en último término) de trabajo. En el caso de tenerlo (y yo creo que lo tiene), no se trataría de un mandato incondicionado y sin matices importantísimos. Pero esto último no obstaría para subrayar lo fundamental: que España se ha integrado en la economía europea occidental. Una vez en ella, conviene reconocer que ni España ni Europa tienen buenas razones para enrocarse en una estrategia proteccionista frente a los productos y las gentes de Europa del este y del norte de África, ni, en último término, del resto del mundo. Ni tiene España buenas razones para retraerse de los flujos internacionales de capital. De esto es probable que esté persuadido el conjunto de la opinión, y es (sólo) posible que por ello sospeche, o crea, que la autarquía, el proteccionismo, la sustitución de importaciones, la planificación económica, la nacionalización de industrias y el socialismo propiamente dicho (tal como se ha concebido durante siglo y medio) son alternativas políticas con escaso interés. (Pero he dicho "sólo posible", porque las gentes suelen, y solemos, sacar las conclusiones lógicas y prácticas de nuestros pensamientos lenta y dificultosamente.) Esta persuasión es importante porque constituiría la premisa mayor del abanico de las políticas plausibles. Y esta persuasión es lo que (se supone) está detrás del consenso básico de los partidos principales del parlamento, con la notable excepción de Izquierda Unida.

*Segunda.* También cabe aprender la lección, extremadamente importante, de que el gobierno puede y debe gobernar (y el parlamento, legislar) en materia de política socioeconómica sin esperar al consentimiento de los sindicatos. Por muchas reservas que podamos tener respecto al poder político, lo cierto es que una democracia liberal requiere un *modicum* de confianza en el gobierno y en las instituciones, en particular el parlamento. Si, interpretando lo que considero ese mandato tácito antes mencionado, la inmensa mayoría del parlamento respalda al gobierno en una disposición legislativa, cabe, por supuesto, criticar y hacer presión sobre él, pero no cabe denunciar esa disposición como ilegítima. Menos aún cabe hacerlo sobre el supuesto de que un grupo de presión determinado tenga un hipotético derecho de veto a la legislación en la materia. A lo largo del último decenio y medio, la opinión ha tolerado esta deformación patológica de la teoría de la democracia según la cual, en nombre de un "neocorporatismo" dudoso, un grupo de presión (sindicatos, empresarios, medios de comunicación, iglesia, estudiantes universitarios, médicos *e tutti quanti*) tiene derecho de veto sobre la política en el ámbito de su actuación. Esto no es así en una democracia liberal razonable. Y tampoco lo es en una sociedad civil razonable: que no es, bajo ningún concepto, un agregado de grupos de presión corporatistas.

Con ocasión de esta última huelga, se ha deshecho (por el momento) el error que se cometió con ocasión de la huelga general del 14-D de 1988. Por fin nos damos cuenta de que hemos elegido un parlamento, y éste ha elegido un gobierno, para que regulen y, en lo que les toca, administren los asuntos públicos, con moderación pero sin inclinarse ante los grupos de presión. Se ha conseguido, al menos, romper uno de los tabúes y reglas tácitas menos saludables de los últimos veinte años: la de que no cabía gobernar en el área de la regulación del mercado de trabajo sin el visto bueno sindical. Los partidos se han atrevido a romper el tabú, y la razón de su arrojo no ha sido otra que la de haber creído comprender que contaban para ello con el apoyo, al menos pasivo, del público: que no perderían (muchos) votos si se atrevían a hacerlo.

*Tercera.* Cabe aprender que un debate requiere ir por partes; y que tiene sentido discutir una de estas partes, y tomar partido acerca de una reforma parcial (como la referente al mercado de trabajo), a pesar de saber que con esto sólo se resuelve, lógicamente, una parte de los problemas.

Quiero decir que para discutir aprendiendo, y no embarullándonos, tenemos que ser pacientes, despiezar los problemas, en lo que sea posible, y analizar las piezas. Ya comprendo que esto suena poco "holístico", y que, a veces, lo que se requiere es un cambio radical de paradigma. Pero no estamos ahora en un momento de cambio radical de paradigma. Estamos en una situación donde la inmensa mayoría de las gentes está de acuerdo con una forma de vida que incluye una economía de mercado, una democracia liberal, una sociedad pluralista y una cultura de la tolerancia; y ése es el "paradigma" del que partimos.

Pues bien, a partir de ahí, tenemos que aprender a construir una opinión pública que no sea una algarabía. Puesto que los problemas políticos son extremadamente complejos y afectan a tantos temas a la vez, tenemos que ir acotando paciente y humildemente los campos de discusión, y aprender a centrar el foco de la atención del público en algunos temas, y no en todos; en unos primero, y en otros después; y todo ello sabiendo que una discusión hecha de este modo será siempre insatisfactoria, y habrá de ser revisada continuamente (insisto: continuamente).

Ocurre que uno de los corolarios de la limitación humana es el de no poder discutir todo a la vez. (Esta limitación sólo se aplica, naturalmente, a los seres mortales, no a esas entidades sobrenaturales y esas manifestaciones de la voluntad de Dios sobre la tierra que son los estados soberanísimos y los partidos revolucionarios). Tenemos que partir de un consenso provisional

sobre qué discutir y con arreglo a qué reglas de procedimiento, y proceder a una discusión que aboque a una conclusión, que sea, (en parte) como una apuesta. Se apuesta, se experimenta, se ven los resultados, se aprende de los errores, se vuelve a empezar.

En este caso, por diferentes razones, todas contingentes y sumamente discutibles, la opinión se ha encontrado al final con una agenda de discusión que puso en primer término el problema de la reforma del mercado de trabajo. No estoy seguro de que ése hubiera debido ser el primer punto de la discusión. Pero el hecho es que lo ha sido, y hemos tenido que atenernos a ello.

Una vez centrados en el tema de la reforma laboral, hay que reconocer que, con todas sus limitaciones, la reforma parece ir en una dirección congruente con aquella premisa indicada al principio: la integración de la economía española en la europea y, en último término, en la economía mundial. La sumisión creciente de nuestro sistema de producción de bienes y servicios a la competencia internacional, en el ámbito tanto interno como externo, aboca claramente a la necesidad de un sistema más productivo y más competitivo. Esto, a su vez, plantea la necesidad de una flexibilidad cada vez mayor de las formas de entrada y salida del mercado de trabajo, y de movilidad funcional y geográfica de la mano de obra, de negociación de los salarios y las condiciones de trabajo cada vez más ajustada a las condiciones de las empresas en cuestión, de énfasis en la formación profesional. Sin entrar aquí en una discusión pormenorizada, baste decir que, en la medida en que la reforma atiende a estas necesidades, es una reforma razonable, aunque pueda quedarse corta, o errar en esta o aquella disposición.

### 3. Límites de la reforma y temas pendientes.

Quedamos, pues, en que la reforma laboral puede ser un paso razonable; pero sólo si la enmarcamos en otras consideraciones. Lo que puede dar lugar a las siguientes, posibles, enseñanzas a añadir a las ya comentadas.

*Cuarta.* Cabe aprender que con esa solución parcial *no* se resuelven otros muchos problemas. Este aprendizaje es muy importante, y corremos el riesgo de no hacerlo. Porque, en su ansia por asegurarse el apoyo del público, políticos y expertos presuntamente razonables, obsesos como están con la urgencia de medidas que ellos mismos han tardado quince o veinte años en entender o en aplicar, y que ahora quieren llevar a la práctica, aprisa y corriendo, en la hora undécima, pasan por encima de sus escrúpulos técnicos y cuentan al personal demasiadas maravillas.

Así, por ejemplo, sucede que la reforma del mercado de trabajo va a tener un efecto muy modesto sobre la reducción del desempleo a corto plazo; e incluso, en la medida en que favorece la reestructuración (necesaria) de muchas empresas, puede provocar su aumento. Su efecto sobre el empleo será sólo indirecto, en la medida en que contribuya a modificar un estado de opinión y de disposición a invertir por parte del capital; y sobre todo a medio plazo. Su efecto principal consiste en contribuir a quebrar la continuidad de un sistema (el que he llamado de "las cuatro esquinas": ver *El País* 17/11/1993) cuyos efectos perversos han quedado patentes a lo largo de los últimos años, y uno de los cuales es una tasa de paro que es el doble de la tasa media europea.

La solución de los problemas del paro a corto plazo requiere otras medidas, a discutir, entre las cuales se pudieran encontrar la del estímulo de la demanda (para horror de unos), la reducción de la presión fiscal (para horror de otros), el cuasi-desenganche de la política de seguimiento del Bundesbank en cuestión de tipos de interés (para mayor agravio), por no hablar de la reducción *de facto* del salario mínimo o/y del subsidio de desempleo con carácter general, y otras herejías.

Todas estas cuestiones, por el momento, no son materia de consenso (por ahora imposible). Se trataría más bien de testar la capacidad de tolerancia del cuerpo social pensante con todas estas "salidas de tono", y de medir la intensidad de (y observar las formas que adopta) la indignación de los espíritus ortodoxos en una época en la que (por nuestros pecados, desgraciadamente) ya nadie puede reclamar la intervención de aquella institución inolvidable del Santo Oficio.

*Quinta.* Cabe aprender, quizá, que, limitado como es el efecto de la reforma del mercado laboral, sin embargo merece la pena realizarla; pero *sólo sabiendo* que su promulgación no garantiza su cumplimiento, y que su eficacia requiere medidas de acompañamiento.

No estamos ante una ley mágica que, por sí sola, resuelva un problema, sino ante un proceso *continuo* de reforma. Las medidas que se discuten hoy requieren varios acompañamientos. He aquí varios ejemplos. Uno: La administración laboral y de justicia tiene que aplicar las medidas; pero los funcionarios y los jueces correspondientes tienen la mentalidad y los hábitos que tienen, que les ha llevado mucho tiempo adquirir, y que no van a cambiar ahora: no, al menos, en un abrir y cerrar de ojos. De manera que topamos con un problema de tiempo y modo de aplicación, que, a su vez, remite a un problema de tradiciones y de cultura jurídica y administrativa del aparato del estado. Dos: La formación profesional a la que se refiere la reforma requiere un aparato institucional, un personal educativo y una voluntad (y capacidad) de las partes, todo lo cual sólo existe, como decían los metafísicos, incoativamente. Podemos ponernos a la tarea (y probablemente se ha comenzado ya a hacerlo), pero llevará mucho tiempo. Tres: La movilidad geográfica requiere una infraestructura legal, institucional y material de vivienda y suelo disponible, con la legislación fiscal y reguladora (o desreguladora) consiguientes, de la que tenemos fragmentos contradictorios, y en gran medida hostiles a esa movilidad. Cuatro: Siempre es bueno predicar las virtudes de la negociación colectiva de empresa, pero para que ésta se lleve a cabo el pequeño detalle imprescindible es que las partes negocien. Esto requiere una cultura de la negociación apenas desarrollada, y un cambio de actitud de empresarios y sindicatos.

*Sexta.* Podemos también sacar la conclusión de que el sindicalismo de nuestro país es un tema pendiente que nos afecta a todos. Los sindicatos son una pieza demasiado crucial de nuestra convivencia como para dejarla a las meras resultas de las cavilaciones y las empresas de los dirigentes del sindicalismo llamado de clase (en definitiva, las oligarquías de los líderes confederales, con sus séquitos de cuadros territoriales y sectoriales), por muy bienintencionados que sean (y, dicho sea de paso, el mismo razonamiento se aplica, tal cual, a los partidos políticos).

No es éste el lugar, ni el momento, de entrar a fondo en tema semejante. Baste ahora señalar la circunstancia de que los dirigentes sindicales están desconcertados por el contraste entre los vuelos de los años pasados y su aterrizaje forzoso en el presente. En efecto, entre la huelga general de 1988 y la de 1994 habían creído asistir a una fase de consolidación de sus organizaciones. Las razones de su autosatisfacción eran tres. Una: razones internas. Aunque a un nivel bajísimo, al menos habían mantenido su afiliación, y en algunas zonas (como Cataluña) probablemente la habían aumentado. Esto ocurrió al tiempo que los líderes se mantenían en sus puestos, y desarrollaban una estrategia bastante coherente de autonomía sindical respecto a los partidos más próximos (a los que, sin embargo, los líderes sindicales han seguido perteneciendo), y de unidad de acción entre los dos sindicatos, que pudiera preparar el terreno para una unidad orgánica en el futuro, convirtiendo así el actual duopolio en un virtual monopolio de la representación. Dos: por razón de su influencia sobre las políticas públicas. Consiguieron, en efecto, que el gobierno retirara su plan de empleo juvenil de 1988 y se comprometiera en una serie de presupuestos expansivos del gasto social. Tres: por razón de creer que estaban

ejerciendo un papel de portavoces de la población con (digamos) "sentimientos de izquierda", y, por tanto, un papel de guardianes y depositarios de una tradición sagrada, al parecer a punto de ser olvidada, o incluso traicionada, por el partido socialista.

La euforia consiguiente a este verse y sentirse a sí mismos capaces de mantener (y aumentar) la afiliación, controlar sus aparatos, llevar adelante sus estrategias de autonomía y de unidad de acción, influir sobre la política del gobierno y conservar (quizá) las esencias de la tradición, fue puesta rudamente a prueba por los acontecimientos del último año y medio: la explosión de la crisis económica en la segunda mitad de 1992 y a lo largo de 1993, las elecciones del pasado junio, y la lectura que, obligado por los resultados electorales, el gobierno socialista hizo de la crisis, de la que se deducía, entre otras cosas, la reforma del mercado laboral. El resultado ha sido la sustitución de un estado de euforia por parte de los dirigentes sindicales por otro depresivo e irritable, con el que han vivido la experiencia de las extrañas conversaciones del otoño de 1993, la llamada a la huelga, la huelga y el anticlimax posterior. Pero no se piense por un momento que este anticlimax marca otra cosa que un compás de espera de estos dirigentes sindicales, a la expectativa de qué quede de las maniobras en torno a los congresos tanto del PSOE como de UGT: maniobras centradas no en el problema profundo del ajuste de estos sindicatos a su tiempo, sino en la lucha por el poder dentro de la organización.

De todas formas, la clave para el cambio no está dentro de tales sindicatos, que tienen inercias de liderazgo, organización, estrategia e ideología muy considerables. La clave está en cómo el público acabará por entender y por juzgar el fenómeno sindical, y las propuestas que estos sindicatos le hacen.

Y aquí conviene volver a una observación anterior, donde decía que los partidos se han atrevido a romper el tabú de que no cabía hacer una política social sin el consentimiento de los sindicatos, porque creyeron que, al romperlo, contaban con el apoyo del público, quien no les negaría su voto por ello. Este es el punto a examinar con atención.

Porque la fuerza de los sindicatos UGT y CC.OO. durante todos estos años no ha estribado, ni estriba, en su afiliación, que es bajísima (y probablemente la más baja de todos los países industrializados a ambos lados del Atlántico). Tampoco se ha sustentado sobre ese ochenta por ciento de votos que reciben los candidatos presentados por aquellas dos centrales en las llamadas elecciones sindicales; porque, aunque ello no es por supuesto desdeñable, tampoco significa una sólida implantación de tales sindicatos en las empresas: su influencia es extensa, pero superficial. Se ha reforzado, ciertamente, por la inclinación de los poderes públicos a convertir su representatividad en casi un monopolio compartido. Pero, sobre todo, su fuerza ha consistido, hasta ahora, en la afinidad entre su discurso estatista y corporatista, y los sentimientos difusos de una gran parte de la población, y en particular de la población asalariada (así como también estudiantil y pensionista).

Este discurso ha contenido reivindicaciones comprensibles y observaciones oportunas, pero en lo fundamental ha evitado el corazón del asunto: la necesidad de ajustar la economía española a la economía capitalista internacional de los años ochenta y noventa, y la necesidad de hacerlo de modo que aumentase el empleo del conjunto de la población (y no se protegiese simplemente el núcleo estable y fijo de la fuerza de trabajo). Ha sido un discurso inercial, que ha entretenido al personal con ideas en curso en las circunstancias de hace quince o veinte años.

La cuestión está en saber si el público sigue aceptando, o no, esas ideas. La apuesta de los partidos principales en el caso de la reforma del mercado laboral es que no. Y la razón subyacente

a esta apreciación me parece relativamente sólida. Estriba, a mi juicio, en la combinación de una persuasión y una experiencia. La persuasión (que sugerí antes) de que España forma parte de una economía mundial a la que tiene que ajustarse inexorablemente. La experiencia, fundamental, es la del cansancio y la desilusión del público con una experiencia de ya muchos años de "política a medias" (por error manifiesto del partido gobernante, inducido, en parte, por la presión sindical), que ha tenido como consecuencia la "sociedad de las cuatro esquinas", con su combinación de ronda de trabajo temporal, subsidio y economía negra, de anclaje en la familia, y de reducción de expectativas para la juventud, y todo ello acompañado por la falta de incentivos para invertir, educarse, y adaptarse de manera flexible e innovadora a las circunstancias.

La opinión pública tiene la sensación de que "no es esto, no es esto". Quizá no sepa muy bien lo que quiere. Pero, por lo pronto, está llegando a la conclusión de que los sindicatos pertenecen a "esto". Y por si faltara una pieza adicional de la evidencia, el público se ha encontrado con ese curioso *affaire* de la PSV/IGS, que se ha convertido en el símbolo de un sindicato que no sabe estar en la realidad, que descuida sus obligaciones con las gentes cuyos intereses gestiona, y que intenta resolver su problema apelando a sus buenas intenciones y, en definitiva, pidiendo árnica de un gobierno que se la da, no se la da, desdeñosamente. Circunstancias penosas para los dirigentes sindicales, humillados y mohínos, dolidos y confusos. Pero aún más penosas para quienes pusieron en sus manos sus ahorros y sus ilusiones.

**GRAFICO DEL MES**

---



**EL GRAFICO DEL MES**

**COMPORTAMIENTO ECONOMICO DE LAS COMUNIDADES  
AUTONOMAS EN EL TRIENIO CRITICO 1991-1993**

---

**E**l trienio 1991-1993 pasará a la historia de la economía española, quizás ampliado con 1994, como la etapa crítica que sucedió al período expansivo 1985-1990.

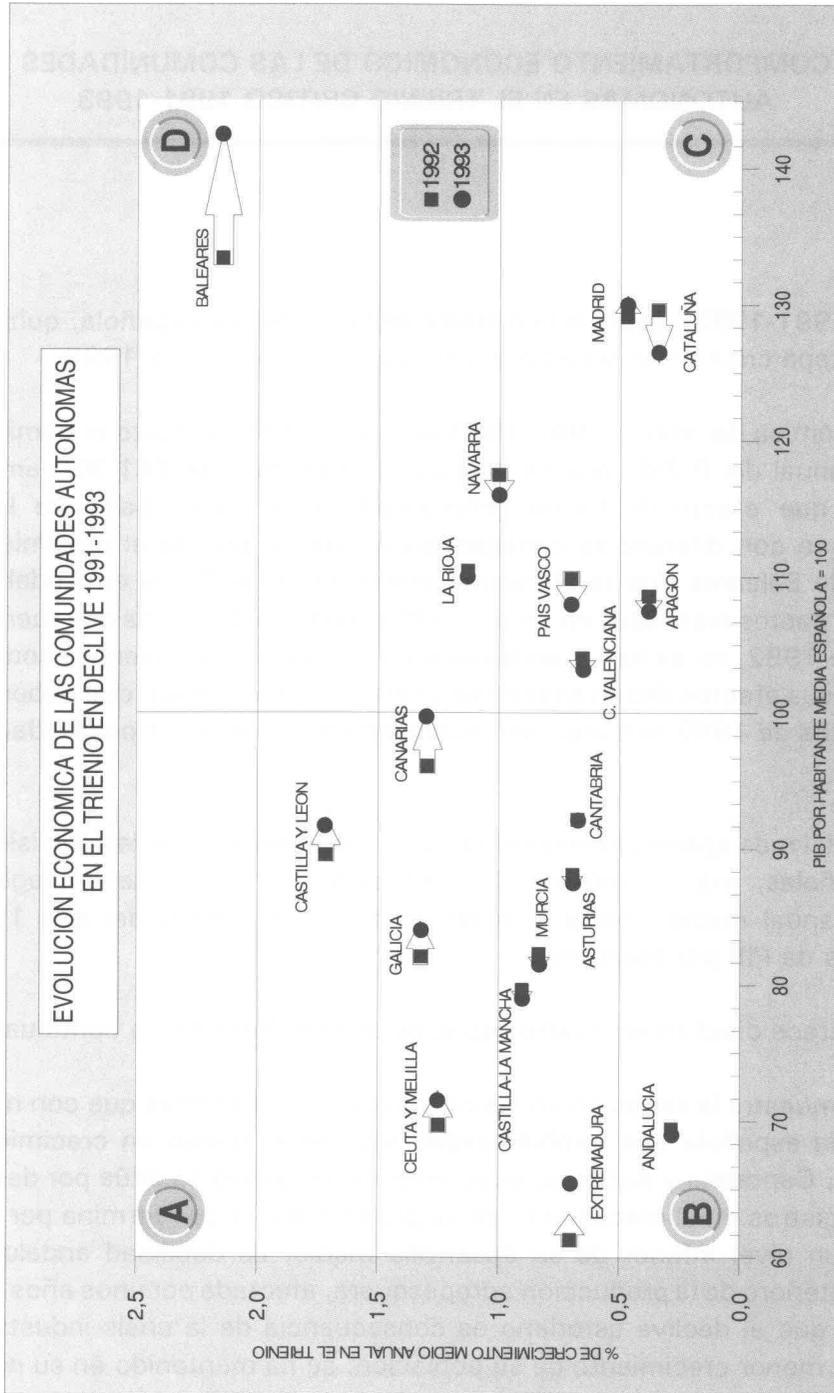
La crisis económica del trienio 1991-1993 se manifiesta en el corto crecimiento del PIB, con una tasa media anual del 0.7%, que se tradujo en la pérdida de 741.300 empleos (EPA). Un comportamiento que afectó de forma generalizada a la mayor parte de las comunidades autónomas, aunque con diferencias considerables como lo prueba el crecimiento en una tasa anual del 2.1% de Baleares, frente al mínimo crecimiento del 0.3% de Andalucía y Cataluña. Curiosamente los gastos realizados en las dos comunidades autónomas que fueron protagonistas de los eventos de 1992, no se han manifestado en un mayor crecimiento económico inmediato en 1993, aunque sus efectos deban analizarse en los años que vienen, que deberán probar en qué medida esos gastos de 1992 han afectado positivamente o no a sus posibilidades de desarrollo a largo plazo.

En el gráfico del mes aparece representado el comportamiento de las diecisiete comunidades autónomas españolas, más el binomio Ceuta-Melilla, en el que se conjuga el crecimiento alcanzado (tasa anual media) frente al nivel de desarrollo previo del año 1990, medido en términos relativos de PIB por habitante.

El gráfico aparece dividido en cuatro espacios que se describen a continuación:

La espacio A muestra la situación en las comunidades autónomas que con nivel de desarrollo inferior a la media española que también registraron en el trienio un crecimiento inferior a la media. Andalucía, Cantabria y Asturias, cuyo nivel de desarrollo se sitúa por debajo de la media, tuvieron bajos registros en el crecimiento de su producción, lo que termina por situar a Asturias y Andalucía en un nivel inferior de su desarrollo medio. La debilidad andaluza aparece muy afectada por el deterioro de la producción agropesquera, afectada por unos años de extraordinaria sequía, mientras que el declive asturiano es consecuencia de la crisis industrial. Cantabria, a consecuencia del menor crecimiento de su población, se ha mantenido en su nivel de desarrollo relativo (92.1%). Extremadura, que registró crecimiento del PIB en el trienio, similar a la media española, ha logrado un mínimo avance en su posición relativa de PIB por habitante, pero permaneciendo en el lugar menos desarrollado entre el conjunto de las comunidades autónomas españolas.

# EL GRÁFICO DEL MES



La espacio B incluye las comunidades autónomas que con un nivel de desarrollo inferior a la media, lograron registros de producción superiores al 0.7% anual. Han mejorado de posición relativa Castilla y León, básicamente por la recuperación de su agricultura, Galicia por un comportamiento favorable de todos sus sectores productivos y Canarias por la recuperación del turismo. Hay que destacar que Canarias en 1993 se ha aproximado al nivel de desarrollo medio español, al alcanzar un índice 99.1 en su PIB por habitante. Ceuta y Melilla, prácticamente al margen de los avatares de la crisis económica, logró un crecimiento que se ha evaluado en el 1.3% anual (el doble de la media española).

Castilla-La Mancha y Murcia lograron registros de crecimiento ligeramente superiores a la media (0.9%), como consecuencia de un mejor comportamiento agrícola y de servicios y, en el caso manchego, por su mejoría en el desarrollo industrial. Pero en la medida que la población manchega y murciana creció a mayor ritmo que la población española y sus precios implícitos en el PIB aumentaron menos que la media nacional, el PIB por habitante de ambas comunidades autónomas retrocedió en 0.5 y 0.9 puntos. En realidad, salvo Canarias que ganó 2.8 puntos en su índice de PIB por habitante, solamente Castilla y León, Galicia, Extremadura y Ceuta-Melilla, entre el grupo de comunidades autónomas menos desarrolladas, consiguieron avanzar en su nivel relativo de crecimiento. Por el contrario, Castilla-La Mancha, Murcia, Asturias y Andalucía, retrocedieron como consecuencia de la triple combinación de la evolución del PIB, los precios implícitos y la población.

La espacio C incorpora las comunidades autónomas que con nivel de desarrollo alcanzado superior a la media española, tuvieron en el trienio, crecimientos del PIB inferiores a la media española. Figuran en este grupo la Comunidad Valenciana, Aragón, País Vasco, Cataluña y Madrid, comunidades autónomas todas ellas afectadas por la crisis industrial. Tal comportamiento se ha traducido en un retroceso de su posición relativa, en términos de PIB por habitante, salvo Madrid que, a consecuencia del mayor crecimiento de los precios implícitos en el sector servicios, ha mejorado moderadamente su posición relativa, ganando 0.8 puntos. Tres comunidades autónomas, la Valenciana, Aragón y Cataluña, están ubicadas en los ejes de expansión económica, lo que confirma la paralización de las tendencias de crecimiento espacial que habían sido detectadas en el quinquenio 1986-1990.

El cuadro de honor lo forman las comunidades autónomas incluidas en el espacio D en la que se incluyen las que disfrutando de un nivel de desarrollo superior a la media consiguieron registros superiores en cuanto al crecimiento del PIB. Destaca Baleares, que, ocupando el primer lugar en el desarrollo español, logró en el trienio el mayor aumento del PIB (2.1% anual), todo ello como consecuencia de la recuperación del turismo. La Rioja y Navarra registraron tasas de crecimiento del PIB superior a la media, pero la conjunción del comportamiento demográfico y la desigual variación de los precios implícitos (caída del precio de los bienes industriales) se tradujo en un pequeño retroceso en su nivel de desarrollo relativo, medido en términos nominales de PIB por habitante.

Como conclusión final puede decirse que, en el trienio de declive económico 1991-1993, del que el último año fue recesivo, las comunidades autónomas españolas registraron un desigual comportamiento. El mayor retroceso tuvo lugar tanto en comunidades autónomas más desarrolladas, como en las menos desarrolladas. Los archipiélagos, a consecuencia de la mejora del turismo, registraron los mayores crecimientos, junto a Castilla y León y Galicia.

Las comunidades autónomas situadas en el centro de la tabla de desarrollo, se defendieron mejor que las más desarrolladas y las menos desarrolladas. Es curioso constatar que Andalucía y Cataluña, las dos comunidades autónomas de los eventos de 1992, fueron las que menos crecieron en el trienio, como consecuencia, básicamente, de la recesión de 1993.

# **INSTANTANEA ECONOMICA**



**INSTANTANEA ECONOMICA  
PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA**  
Cuadernos de Información Económica Núm. 84; Marzo 1994

---

**INDICADORES ECONOMICOS BASICOS DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS. AÑO 1993**

**COMENTARIO:**

El mapa autonómico español se caracteriza por dos hechos muy diferenciados. La desigual dimensión de sus comunidades autónomas y su diferente nivel de desarrollo. La mayor discrepancia, en cuanto a dimensión demográfica, la muestran Andalucía que cobija el 17,93% de la población española, frente a La Rioja cuya población se limita al 0,68%. En superficie las diferencias son igualmente apreciables: Castilla y León ocupa el 18,65% del territorio, mientras que La Rioja y Cantabria sólo cubren el 1 y 1,05% de la superficie total de España.

Desde la óptica de su dimensión económica, medida por su participación en el Producto Interior Bruto (PIB), Cataluña generó en 1993 el 19,78% del producto español, mientras que La Rioja aportó un modesto 0,75%.

En definitiva, la Comunidad Autónoma más poblada equivale a 26,5 veces a la de menor demografía; la más extensa supera en 17,3 veces a la más pequeña y la de mayor riqueza supera también en 26,5 veces a la que genera menor producto. Resulta evidente que los factores que primaron a la hora de diseñar el mapa autonómico español fueron diferentes a los demográficos y económicos y según la extensión de los diferentes territorios afectados, lo cual repercute a la hora de organizar la administración de las diferentes comunidades autónomas.

**Marco demográfico.**

Tres Comunidades Autónomas: Andalucía, Cataluña y Madrid, cobijan el 46,28% de la población española, mientras que las tres con menor población, La Rioja, Navarra y Cantabria, sólo significan el 3,36% de la población española. Al combinar población y superficie, se corrigen las diferencias relativas ya que la densidad de población de las distintas comunidades autónomas, con la excepción de Ceuta-Melilla y Madrid, varía de 290 habitantes por kilómetro cuadrado en el País Vasco a las 21 de Castilla-La Mancha.

El crecimiento vegetativo de la población española se ha desacelerado intensamente. Se estima que en el último año la población de derecho en España sólo creció en unas 90.000 personas, equivalente al 0,23%, todo ello a pesar de la menor tasa de mortalidad. Según la proyección de la población en 1993, tres Comunidades Autónomas: Asturias, Galicia y Aragón, perdieron población en el 0,21; 0,14 y 0,09%. La Rioja, Cantabria y Castilla-León registraron una población estabilizada y solamente Canarias, Murcia, Andalucía y Madrid presentan crecimiento anual superior al 0,3%. Son las Comunidades Autónomas norteñas las que acusan mayor tendencia hacia su despoblación, mientras que las del litoral mediterráneo y sobre todo las del sur, son las que mantienen un ligero crecimiento demográfico que salvo en Canarias (0,56%), no llega a tasa anual del medio por cien.

INDICADORES ECONOMICOS BASICOS DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

	EPA. cuarto trimestre 1993										Indices "per capita"				
	Dimensión relativa					Variación del					Renta regional	Renta familiar	PIB S/Unión Europea	Cuota exportadora industrialización	Indices de
	Total España = 100					Densidad de									
Población	PIB	Superficie	Tasa de actividad	Tasa de ocupación	Tasa de paro	empleo (media anual)	Nivel de precios de consumo	PIB	Renta regional	Renta familiar	PIB S/Unión Europea	Cuota exportadora industrialización	Indices de		
Andalucía	17,93	12,40	17,29	47,31	31,14	34,18	-5,9	97,28	69,17	68,94	83,41	55,06	18,09	46,52	
Aragón	3,04	3,27	9,44	47,53	39,09	17,74	-4,3	95,38	107,57	105,37	110,24	85,63	22,68	136,54	
Asturias	2,79	2,45	2,09	42,57	33,46	21,38	-5,5	99,00	87,98	91,07	97,15	70,03	11,72	131,35	
Baleares	1,82	2,59	0,99	52,97	42,29	20,18	-2,1	102,98	142,11	128,87	124,02	113,12	12,94	63,11	
Canarias	3,87	3,83	1,44	51,85	37,09	28,46	-3,8	97,86	99,11	89,94	95,27	78,89	8,89	46,09	
Cantabria	1,35	1,25	1,05	47,01	37,01	21,29	-1,8	99,24	92,12	100,53	95,93	73,33	15,28	95,38	
Castilla-La Mancha	4,27	3,39	15,70	45,53	36,22	20,45	-4,1	92,51	79,53	78,06	95,67	63,31	6,24	83,73	
Castilla y León	6,52	5,97	18,65	44,83	35,69	20,39	-3,7	95,56	91,52	89,35	101,65	72,85	12,37	103,10	
Cataluña	15,59	19,78	6,33	52,21	40,97	21,54	-5,2	106,68	126,87	126,68	112,31	100,99	19,31	164,55	
Comunidad Valenciana	9,92	10,28	4,62	52,60	39,86	24,23	-3,7	100,62	103,63	101,47	106,27	82,49	25,22	111,99	
Extremadura	2,73	1,80	8,24	45,34	31,50	30,52	-3,3	91,80	65,96	61,53	85,42	52,50	7,57	51,38	
Galicia	6,98	5,87	5,83	50,65	41,11	18,84	-2,7	96,75	84,02	83,47	99,52	66,88	16,31	79,05	
Madrid	12,76	16,57	1,58	48,80	19,18	19,74	-4,1	102,45	129,79	138,42	105,43	103,31	23,59	90,76	
Murcia	2,70	2,20	2,24	50,74	37,77	25,56	-2,4	95,25	81,35	79,82	96,14	64,75	19,20	70,94	
Navarra	1,33	1,55	2,06	47,45	40,78	14,04	-4,5	103,21	116,41	112,97	103,79	92,66	28,93	183,50	
País Vasco	5,40	5,83	1,44	50,17	37,70	24,85	-4,6	103,34	107,97	109,72	96,23	85,94	22,97	160,39	
Rioja (La)	0,68	0,75	1,00	46,47	39,24	15,54	-1,3	98,83	110,66	109,24	116,06	88,09	9,88	144,73	
Ceuta y Melilla	0,32	0,23	0,01	45,51	33,37	26,76	2,8	98,55	71,61	75,20	83,16	57,00	8,86	18,62	
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>49,10</b>	<b>37,37</b>	<b>23,90</b>	<b>-4,3</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>18,67</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas.

### Marco laboral.

La población activa española, es decir, la población que teniendo edad y capacidad para trabajar está ocupada o busca un empleo, equivalía en el cuarto trimestre de 1993 al 49,1% de la población de 16 años y más. Tasa de actividad excepcionalmente baja que nos separa unos siete puntos porcentuales de la media de la Unión Europea, cuya tasa de actividad de la población que ha cumplido los 16 años, se sitúa en torno al 56%.

El fenómeno de la baja tasa de actividad de la población española alcanza a todas sus comunidades autónomas. Ninguna supera una tasa de actividad del 53%. Las más activas (Baleares, Comunidad Valenciana y Cataluña) se sitúan entre el 53 y el 52,2%. pero existe un conjunto notable de comunidades autónomas cuya tasa de actividad es inferior a la media española incluso por debajo del 46%. Tal circunstancia tiene lugar en Asturias, Castilla y León, Extremadura, Castilla-La Mancha y Ceuta y Melilla. La baja tasa de actividad de la población española y la de algunas comunidades autónomas concretas, explica el más bajo nivel de renta de la media española y de sus comunidades autónomas atrasadas frente a la media de la Unión Europea.

La tasa de ocupación y, como consecuencia de ello la tasa de paro, es un dato controvertido en la medida que se duda sobre la fiabilidad de las respuestas de los hogares consultados para la elaboración de la Encuesta de Población Activa (EPA). Es bastante seguro que los datos de la encuesta registran con suficiente rigor la dimensión de la población activa, pero es posible que el número real de personas ocupadas sea algo mayor que el que resulta de la Encuesta de Población Activa y, consecuentemente, menor el del número de parados. Las razones que se aducen son la tendencia a declararse en paro por quienes realizan algún trabajo en economía sumergida o que, cobrando el subsidio de paro, ejercen algún tipo de actividad.

La tasa media de ocupación de la población española de 16 años y más en el cuarto trimestre de 1993, se limitaba al 37,4% de su población. Solamente superaron la tasa del 40% Baleares, Galicia, Cataluña y Navarra. Por debajo del 35% aparecen Andalucía y Extremadura, seguidas de Ceuta-Melilla y Asturias. El resto de comunidades autónomas superaron la tasa del 35%.

Es evidente la interdependencia existente, desde la óptica espacial, entre desarrollo y empleo. Las comunidades autónomas más desarrolladas son las que tienen mayor grado de ocupación y, en general, más baja tasa de paro. El problema del empleo en España, está básicamente ligado a su nivel de desarrollo económico.

En 1993 se ha registrado la mayor pérdida de empleo de las últimas décadas. Según la EPA, en media de los cuatro trimestres, el empleo descendió el 4,3%. Tal comportamiento ha quedado reflejado en la caída del PIB en las diferentes comunidades autónomas, que ha sido estimado por esta Fundación Fondo de las Cajas de Ahorros Confederadas. Aunque no necesariamente exista una plena coincidencia, queda manifiesto como Andalucía y Cataluña, las de mayor descenso del PIB en 1993, registraron pérdidas de empleo evaluadas en el 5,9 y 5,2% respectivamente. Todas las comunidades autónomas, excepto el binomio Ceuta-Melilla registraron pérdida en el número de empleos. Incluso Castilla y León, Canarias, Baleares, Galicia y La Rioja, que fueron las comunidades autónomas que tuvieron crecimiento económico en 1993.

### **Nivel de desarrollo y desigualdades de renta.**

El desigual nivel de desarrollo de las comunidades autónomas españolas es considerable. Frente a Baleares, cuyo índice de producción por habitante fue en 1993 equivalente al 142,1% de la media española, en Extremadura, la Comunidad Autónoma menos desarrollada, se limitó al 66%, lo que supone que la producción por habitante balear en 1993 superara en el 115% a la extremeña. Si estos datos se refieren a la Renta Regional Bruta, que contempla las rentas asignadas a los factores productivos residentes, el índice balear se reduce a 128,9 sobre la media española, pero también el extremeño baja al 61,5%, como consecuencia fundamentalmente de las rentas de empresas no residentes en dichas comunidades autónomas y que son transferidas a otras Comunidades españolas. En este caso, la renta regional balear por habitante supera en el 109% a la extremeña.

Estas desigualdades en los niveles de producto y renta bruta por habitante, resultan sensiblemente corregidas cuando se pasa al concepto de renta familiar disponible, en términos de poder de compra. La renta familiar disponible en términos de poder de compra, muestra la renta en dinero de que disponen los hogares después de satisfechos sus impuestos directos y cuotas sociales y una vez incorporadas las transferencias recibidas de las Administraciones Públicas, del exterior y del sector privado. Renta que también ha sido corregida según el nivel de precios relativo de cada Comunidad Autónoma. Al pasar a este concepto Baleares sigue siendo la Comunidad Autónoma con más alto nivel de renta familiar disponible por habitante, con un índice que para 1993 equivale al 124% de la media española. Pero la peor posición relativa utilizando este índice, pasa a manos de Andalucía, si se excluye a Ceuta y Melilla. El índice de renta familiar disponible, en términos de poder de compra andaluz se ha estimado para 1993 en el 83,4%.

Como puede comprobarse, la diferencia del 115% que separa los niveles de producción por habitante entre Baleares y Extremadura, se reduce al 45% cuando se pasa al concepto de renta familiar disponible. La diferencia entre Baleares y Andalucía que era del 105% en producción por habitante, se limita al 49% cuando se pasa al concepto de renta familiar disponible, en términos de poder de compra. El origen de este ajuste se encuentra fundamentalmente en la función redistributiva de las Administraciones Públicas, ejercida especialmente desde la actuación de las transferencias públicas en pensiones y otras prestaciones sociales, que confirma la solidaridad entre las Comunidades Autónomas de España.

### **Cuota exportadora.**

La exportación ha sido en 1993 el motor que ha evitado una mayor recesión de la economía española. La cuota exportadora (mercancías) medida como el porcentaje de la producción bruta de la agricultura, la pesca y la industria (excepto construcción) que en 1992 fue del 15,46%, se ha elevado al 18,67% en 1993. Lo que quiere decir que casi el 19% de la producción de bienes físicos (excepto construcción) obtenidos en España, fueron exportados al extranjero, lo que permitió aliviar la situación de las empresas ante la debilidad de la demanda interna.

Las comunidades autónomas españolas que alcanzan una mayor cuota exportadora superior al 20% de su producción física, fueron en 1993: Navarra, Comunidad Valenciana, Madrid, País Vasco y Aragón. Le siguen Cataluña y Murcia con cuota exportadora superior al 19%.

### **Especialización sectorial.**

El nivel de desarrollo de cada Comunidad Autónoma, depende básicamente de su estructura productiva. Por este motivo evaluar el nivel relativo de producción por habitante en cada uno de los grandes sectores productivos, resulta fundamental para explicar las causas del retraso de alguna de las comunidades autónomas o las razones de su mayor desarrollo.

En el cuadro precedente, encontrará el lector el índice de industrialización en 1993 de las comunidades autónomas. Dicho índice, elaborado sobre la base 100 para la media española, representa el equivalente a la producción industrial por habitante de cada Comunidad Autónoma. Lo que permite detectar, al margen de otros comportamientos sectoriales, el nivel de su desarrollo industrial.

El más alto índice de industrialización española se sitúa en Navarra, seguida de Cataluña y el País Vasco, con registros superiores al 160%. Superan también el 100% de la media española: La Rioja, Aragón, Asturias, Comunidad Valenciana y Castilla y León. Madrid, a pesar de que aporta el 11,6% de la producción industrial española, no alcanza, en relación a su población, la producción industrial media por habitante de España. Circunstancia que queda explicada con el índice 155 que resulta en la especialización del sector servicios.

Los más bajos niveles de desarrollo industrial se sitúan, aparte de en Ceuta y Melilla, en Canarias y Andalucía, que no alcanzan al 50% del índice medio de España. Nivel de desarrollo industrial inferior al 75% de la media española se registra en Extremadura, Baleares y Murcia. Si se exceptúa el caso de los archipiélagos, cuya economía está centrada en la actividad turística exportadora, resulta manifiesto como el retraso industrial conlleva el retraso económico general en las comunidades autónomas menos desarrolladas.



## LOS LIBROS DEL MES

---

"LA INTERMEDIACION FINANCIERA EN LA CONSTRUCCION DE EUROPA", de Colin Mayer y Xavier Vives.- *Victorio Valle*

"CONTABILIDAD TRIMESTRAL Y NACIONAL DE ESPAÑA", del Instituto Nacional de Estadística.- *Julio Alcaide Inchausti*

NOTICIAS DE LIBROS

---



*"La intermediación financiera en la construcción de Europa". Colin Mayer y Xavier Vives (Editores). Fundación BBV. Bilbao 1994. 405 páginas.*

---

Cuando se contempla la importancia de las entidades bancarias en la economía de las sociedades modernas, la larga tradición en el estudio de su papel de intermediación financiera, y el debate siempre vivo sobre su influencia y su poder sobre la vida económica y social, tiene uno la impresión de que sobre la banca y el negocio bancario está todo dicho y analizado. Tal vez uno de los méritos más notables -y en mi opinión son muchos los que tiene- de la obra que comentamos es descubrir, a los ojos sorprendidos del lector, la enorme amplitud de los vacíos existentes, en el estado actual del crecimiento de la economía financiera, sobre las funciones, racionalidad y riesgos de la actividad bancaria contemporánea.

El Centre for Economic Research y la Fundación BBV convocaron el 27 y 28 de marzo de 1992 una Conferencia Internacional en San Sebastián a la que asistieron un crecido número de académicos y responsables de la regulación financiera en Europa y Estados Unidos para debatir algunas cuestiones clave de las instituciones bancarias. El conjunto de ponencias y comunicaciones presentadas es el que ahora se recoge en su edición castellana, editada inicialmente en lengua inglesa por Cambridge University Press.

El objeto central de la obra, como lo fue el de la Conferencia Internacional en que se encuentra su origen, es debatir el papel de los intermediarios financieros, y sus posibilidades, ventajas y desventajas comparativas respecto al mercado de valores como forma de proporcionar la necesaria liquidez a las empresas.

En este sentido, el título de la versión inglesa (*Capital markets and financial intermediation*) expresa con mayor precisión que el título de su traducción al castellano el auténtico alcance de su contenido.

La perspectiva de la obra es esencialmente teórica, incluyendo el análisis de algunas proyecciones de política económica. Tal vez, tras la elegancia formal de sus argumentaciones y la exquisita relativización de sus conclusiones -a lo que, por otra parte, los economistas teóricos son tan propensos-, el lector que viva las inquietudes del mundo financiero, eche en falta un respiro práctico y asequible en medio de su discurso teórico. Esa ausencia de aportaciones en el camino de la aplicabilidad real e inmediata de la argumentación no priva a los excelentes trabajos contenidos en la obra de su indudable interés y preocupación por las cuestiones actuales más candentes que afectan al sistema bancario. Quien espere encontrar en esta obra un manual de gestión bancaria se sentirá defraudado; pero, en mi opinión, incluso los más recalcitrantes pragmáticos del sistema financiero harían bien en leer este volumen y reflexionar al hilo de sus argumentaciones, enriqueciendo así su visión de los problemas financieros más allá de los tópicos al uso.

¿Qué cuestiones se debaten en esta obra colectiva? Sin entrar ahora en la descripción de sus once capítulos, en los que se recogen las colaboraciones del prestigioso conjunto de ponentes seguidas de dos comentarios técnicos sobre cada una de ellas, en mi opinión, existen dos cuestiones que constituyen el corazón de su contenido.

En primer término, se plantea un tema de principio y fundamento: ¿Qué papel juegan los bancos en un sistema financiero moderno? ¿Tienen alguna función financiadora que no puedan desarrollar con ventaja los mercados de capitales?

Varias respuestas se ofrecen a estas preguntas. Respuestas que se desvían de las tópicas funciones bancarias de constituir instituciones que pueden gestionar carteras o prestar servicios de pagos. El fundamento del negocio bancario presenta en este colectivo de trabajos otras perspectivas:

1. La banca es un camino para proporcionar liquidez a las empresas, transformando activos inmovilizados en pasivos líquidos.
2. Las instituciones bancarias acumulan una información insustituible sobre las actividades de la empresa no financiera que les permite ejercer, en nombre de los inversores -más distanciados-, un papel útil de selección y control de los proyectos de inversión empresarial.
3. La banca, con base en esa información, es más adecuada que el mercado de capitales para la financiación de proyectos generadores de factores intangibles, que están en la base de las mejoras de productividad que toda empresa requiere para aumentar su nivel de competitividad.

Todo ello determina que la función financiera de la banca sea indispensable para las pequeñas empresas -cuyo acceso al mercado de capitales es inviable, como la reiterada experiencia demuestra-, para financiar grandes proyectos de las empresas de elevada dimensión -la financiación máxima que puede ofrecer un sindicato bancario siempre es mayor que la capacidad de los mercados de obligaciones- y, además, la financiación bancaria crea una relación con los inversores que no se da en el mercado de capitales, lo que facilita una función de control que disciplina la actividad empresarial. Digamos, en este sentido, que esa característica otorga un papel potencial muy importante a la banca en la necesaria reorientación empresarial de las empresas en la Europa del Este.

En segundo lugar, se analizan los efectos para el sistema bancario del marco competitivo y crecientemente desregulado en el que ejercen su actividad.

La competencia, se afirma, tiene efectos deseables sobre la reducción de los márgenes de beneficios, pero algunas colaboraciones llaman también la atención sobre sus costes en términos de la pérdida de relaciones entre entidad bancaria y prestatario, y en la elevación del riesgo de insolvencia del propio sistema bancario si la competencia es excesiva.

Por ello, debatir el papel y límites de la desregulación hacia la que tienden hoy la mayoría de los sistemas financieros se convierte así en un tema de pleno interés. La desregulación colabora a establecer un marco de competencia, pero no debe llegarse al punto en que se ponga en peligro la propia seguridad del sistema financiero, o lleve a una indeseable desprotección de los inversores. De ahí el interés de discutir -como en el volumen que comentamos se hace- sobre los sistemas adecuados de garantía de depósitos y, en particular, si éstos deben ser públicos o privados, y sobre el posible papel, en este terreno, de las agencias de calificación frente a los sistemas de seguros.

Como destacan C. Mayer y X. Vives en su introducción, de las colaboraciones recogidas en el volumen se extrae claramente la idea de que la competencia en el sector bancario, aunque necesaria, quizás requiera una mayor moderación que la exigida en otros mercados.

En suma, la obra que comentamos constituye un repaso lúcido y riguroso de muchos aspectos sustanciales que condicionan el funcionamiento del sistema bancario del futuro.

*Victorio Valle*

***Contabilidad Trimestral y Nacional de España.***

---

El Instituto Nacional de Estadística acaba de publicar la Contabilidad Nacional Trimestral de España relativa al cuarto trimestre de 1993.

Dicha publicación se enlaza con la serie elaborada por el INE, que arranca de 1970, cuya metodología y series trimestrales, fue objeto de una publicación de dicho Instituto, realizada en abril de 1993, lo que permitió disponer de una larga serie de los datos fundamentales de la Contabilidad Nacional relativos a la evolución del PIB a los precios de mercado, desde la óptica de la oferta y de la demanda, con desagregación de sus variables fundamentales.

La reciente publicación referida al cuarto trimestre de 1993, incluye los datos trimestrales de 1992 y 1993 y el correspondiente agregado anual. De tal forma que, dicha contabilidad, incorpora la primera estimación oficial de la evolución del PIB y sus agregados fundamentales, correspondientes a los cuatro trimestres de 1993 y a su conjunto anual.

La elaboración de la Contabilidad Trimestral, tiene siempre un carácter de avance, en la medida que se modifica cuando se dispone de nuevos datos. Al estar enlazada con la Contabilidad Nacional de carácter anual, su provisionalidad y avance se sitúa en igual forma que la contabilidad anual, es decir, en el momento actual, serían definitivos los datos trimestrales de 1989, provisionales los de 1990 y 1991 y sólo un mero avance, para 1992 y 1993.

La aportación de la Contabilidad Trimestral elaborada por el INE, es fundamental para el seguimiento de la coyuntura económica española, al tratarse de un instrumento estadístico que contempla la evolución de las variables del cuadro macroeconómico, tanto desde el lado de la demanda, como de la oferta. Magnitudes evaluadas a los precios de mercado, a precios corrientes, y a los precios constantes de 1986. Naturalmente, el carácter de avance que tienen las macromagnitudes estimadas, da lugar a sucesivas correcciones que pueden afectar a todos los trimestres, e incluso, al agregado anual.

Con independencia de la publicación de la Contabilidad Trimestral de 1993, el INE tiene previsto en su calendario para 1994, la publicación entre el 20 y el 30 de junio, de la denominada "Estimación avance de la evolución de las Magnitudes Macroeconómicas en el año 1993, de la Contabilidad Nacional de España", estimación que, aparte de que confirmará o corregirá los datos de la Contabilidad Trimestral, incorporará información adicional sobre las cuentas de la economía nacional (Renta Nacional Disponible) y del Resto del Mundo (Balanza de Pagos con el Exterior), datos que permitirán evaluar un conjunto de agregados, entre ellos, la estimación del Ahorro Nacional Bruto y la Capacidad o Necesidad de financiación de la economía.

Simultáneamente, el INE acaba de publicar la Contabilidad Nacional de España, Base 1986, referida a la serie contable 1987-1992 y la Tabla Input-Output de 1989. Como se ha dicho anteriormente, los datos del año 1986 a 1989 son definitivos, los de 1990 y 1991, provisionales, y los de 1992, son un simple avance. Para el año 1990, aunque con carácter provisional, se da información de todas las rúbricas contables, mientras que para 1991, faltan datos desagregados de sectores productivos y otras rúbricas. Los datos de 1992 sólo incluyen datos muy agregados.

El esfuerzo que realiza el Servicio de Cuentas Nacionales del INE, para dar cima a esta publicación, es encomiable. Lo que permite que la estadística española, en el concierto de los países miembros de la Unión Europea y en el propio EUROSTAT, haya alcanzado un prestigio considerable que, quizá, no sea bien conocido y valorado en España.

La Contabilidad Nacional de España junto a su homóloga, la Contabilidad Regional de España y las Cuentas Financieras elaboradas por el Servicio de Estudios del Banco de España, son, sin duda, los instrumentos básicos de la estadística española, que ningún economista debería desconocer. Poco a poco, las Facultades de Economía y Ciencias Empresariales, van introduciendo en sus planes de estudios, la profundización en el conocimiento de la metodología y manejo de estos instrumentos estadísticos, imprescindibles para cualquier profesional de la economía. Como hecho anecdótico, ya que ha saltado a los medios de comunicación cuando se ha puesto en entredicho la calidad de la Encuesta de Población Activa (EPA) que, trimestralmente, elabora el propio INE, hay que resaltar que el volumen de empleo total estimado por el INE en su Contabilidad Nacional de 1992, se eleva a 12.981,3 miles de personas, frente a los 12.366,3 miles de personas que resultan en la EPA. Diferencia de 615.000 personas que viene a confirmar, como el INE es consciente de los inevitables sesgos de la EPA, promovidos por la hostilidad de los encuestados al declarar sus circunstancias personales y familiares, en relación a su actividad o empleo.

*Julio Alcaide Inchausti*

## NOTICIAS DE LIBROS

---

### Análisis competitivo de la empresa: Un enfoque estratégico.

*Juan Ventura Victoria*

*Madrid, 1994, Editorial Civitas, S.A., 284 págs.*

**E**l objetivo de esta obra es revisar las principales aportaciones desarrolladas desde diferentes escuelas de pensamiento, integrándolas en un marco unificado y coherente, con objeto de comprender la conducta estratégica de la empresa; es decir, la conducta de las empresas que no se adaptan de forma pasiva a las condiciones estructurales del mercado, sino que disponen de cierto grado de discrecionalidad para diseñar comportamientos capaces de influir en sus resultados en el largo plazo. La obra está dividida en cuatro partes, en la primera parte se analiza el entorno competitivo siguiendo el modelo de análisis de la economía industrial. Se estudian en la segunda las dos grandes alternativas que tiene la empresa para obtener una ventaja competitiva en el mercado: la diferenciación y el liderazgo en coste. La tercera parte se dedica al estudio de las decisiones de internalización de actividades en el seno de la empresa frente al mercado y los acuerdos de cooperación, como subcontratación, franquicias y joint ventures. La diversificación de actividades y la expansión geográfica ocupa la cuarta parte.

### El mercado de depósitos a la vista en España: Bancos vs Cajas de Ahorro.

*Juan Coello*

*Madrid, FEDEA, 26 págs.*

Se analizan en este documento de trabajo el mercado de depósitos a la vista en España desde 1987, fecha en la que se liberalizan totalmente los tipos de pasivo, hasta 1993, con el fin de evaluar el comportamiento competitivo de bancos y cajas de ahorro. Se entiende por depósitos a la vista tanto las cuentas corrientes como la libreta de ahorros; siendo más líquido el primero pues los fondos tienen un mayor grado de disponibilidad. El punto de partida de la investigación es que el mercado de ahorro al que atienden las entidades financieras, no está constituido por un único mercado, sino dos, uno para las libretas de ahorro y otro para las cuentas corrientes. Como instrumento de trabajo se utiliza un modelo teórico que incluye las ecuaciones de demanda de depósitos de bancos y cajas, así como las ecuaciones de comportamiento de ambos agentes. El resultado apunta a que en el mercado de libretas de ahorro las Cajas actúan como líderes al fijar los tipos de interés, siendo los bancos los seguidores. En cambio en el mercado de cuentas corrientes cada entidad elige su variable estratégica tomando como dada la del competidor.

**Opciones financieras.**

*Montserrat Casanovas Ramón*

*Madrid, 1994, Editorial Pirámide, 267 págs.*

Una nueva edición actualizada y revisada de esta obra aparece dos años después de publicarse la primera, e incorpora los cambios producidos durante este tiempo en los mercados de productos financieros derivados en España. El libro, dirigido tanto a estudiantes de economía y administración de empresas como a profesionales interesados en esta materia, analiza los aspectos básicos de las opciones financieras, su utilidad, las distintas modalidades, y los mercados en los que intervienen. Los nueve capítulos de que consta la obra, estructurados en cuatro partes, estudian respectivamente los aspectos básicos de las opciones y sus mercados, su valoración, gestión y la implantación en nuestro país de estos instrumentos financieros, incluyendo como anexo la legislación que regula el mercado de productos derivados. Un trabajo que viene a atender la gran demanda de información que existe sobre este tema, como demuestra la buena acogida que ha tenido la primera edición.

**Introducción a la Hacienda Local y Autonómica.**

*Luis Caranés Viéitez*

*Madrid, 1994, Editorial Cívitas, 135 págs.*

Aunque los problemas relacionados con las comunidades autónomas son mucho más amplios que los meramente económicos, la comprensión de los fundamentos teóricos de la descentralización de la Hacienda Pública y la descripción del papel y de las actividades financieras desarrolladas por los gobiernos autonómicos y locales debe facilitar la resolución de algunos problemas económicos. Este libro expone un posible esquema de financiación local y otras cuestiones de nivelación fiscal. En particular se describen temas de financiación local, de hacienda pública de las ciudades, de desarrollo endógeno de la hacienda local de gestión de la hacienda local, de la hacienda de los entes territoriales, de los presupuestos de ingresos y gastos y de la cooperación interjurisdiccional en España. Además contiene un anexo estadístico muy bien organizado y resumido, donde se puede apreciar las dimensiones cuantitativas de los principales aspectos financieros tratados. En síntesis, este libro es una obra interesante, de gran claridad expositiva y calidad, garantizada por la capacidad y experiencia docente e investigadora de su autor catedrático de Hacienda Pública y especialista en temas de haciendas locales.

**PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA**

**Ultimos números publicados:**

- N.º 57. Tribuna Joven. Los nuevos economistas ante el reto europeo.  
 N.º 58. Entidades financieras y competitividad.

**PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO**

**Ultimos números publicados:**

- N.º 43. El riesgo de las entidades de crédito.  
 N.º 44. Titulización de activos financieros.

**ECONOMIA DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS**

**Ultimos números publicados:**

- N.º 12. La Rioja.

**ESTUDIOS DE LA FUNDACION**

**Ultimo número publicado:**

- N.º 6. Las áreas deprimidas de España.

**FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL**  
 Juan Hurtado de Mendoza, 14. 28036 Madrid. Tfno. 3504400

**AÑO 1994**



- |                          |                                                                |             |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | <i>Papeles de Economía Española</i> (suscripción) .....        | 7.000 Pts.  |
| <input type="checkbox"/> | Números sueltos .....                                          | 2.200 Pts.  |
| <input type="checkbox"/> | <i>Perspectivas del Sistema Financiero</i> (suscripción) ..... | 6.900 Pts.  |
| <input type="checkbox"/> | <i>Cuadernos de Información Económica</i> , un año .....       | 12.000 Pts. |
| <input type="checkbox"/> | Números sueltos .....                                          | 1.600 Pts.  |
| <input type="checkbox"/> | <i>Documentos de Trabajo</i> (números sueltos).....            | 1.000 Pts.  |
| <input type="checkbox"/> | Microfichas (número suelto) .....                              | 1.200 Pts.  |

El pago lo efectuaré:

- Contra reembolso del primer envío       Giro postal Núm. ....       Cheque bancario.  
 Domicialización bancaria (facilítenos sus datos y autorización en hoja aparte)

Nombre o razón social .....

Actividad o Departamento .....

Domicilio ..... Teléfono .....

Ciudad ..... C.P. .... Provincia o país .....

Fecha .....

Firma o sello,

*Precio de este ejemplar de Cuadernos.- 1.600 pts.*



