

# LA CONVERGENCIA REAL EN EUROPA: UN REFERENTE CLAVE PARA LA POLÍTICA ECONOMICA ESPAÑOLA

Carmela MARTIN

## I. INTRODUCCION

**U**NO de los rasgos más característicos de las transformaciones operadas en el escenario económico internacional durante las últimas décadas es la profusión de acuerdos de integración económica internacional. Entre ellos, el proyecto de unión económica y monetaria en Europa es, quizás, el más ambicioso y, sin duda, el que tiene mayores repercusiones para la economía española.

La idea que subyace en todos los documentos oficiales que sustentan la creación y profundización de acuerdos de integración económica es que éstos permiten la consecución de mejoras de eficiencia en la asignación de recursos y potencian la capacidad de crecimiento y bienestar *global* de los países firmantes. Esta idea cuenta, por lo demás, con el respaldo de los desarrollos teóricos en el área de la Economía Internacional y también ha sido, en buena medida, avalada por la evidencia empírica que, precisamente, ha mostrado una clara predilección por el análisis de esta faceta de los procesos de integración, en particular, la que toma como referencia el caso europeo.

Ahora bien, los procesos de integración internacional no sólo afectan a la eficiencia económica, ya sea estática o dinámica, sino que tienen muchas otras implicaciones de no menor importan-

cia, como son todas las asociadas con la distribución. Es más, conforme los procesos de integración se encaminan, como ha venido sucediendo en Europa, hacia estadios más avanzados, los aspectos distributivos entre países (o incluso regiones) van cobrando mayor importancia.

A pesar de ello, ni la literatura económica en este campo ni los textos que han constituido el substrato legal de los acuerdos de integración han solido prestar mucha atención a la vertiente distributiva de este tipo de acuerdos. Sólo recientemente estas cuestiones han comenzado a ocupar un lugar destacado en dichos ámbitos.

En cuanto a la investigación académica, ello se ha producido, fundamentalmente, por dos vías. De una parte, por los avances que se han logrado en la comprensión de las imperfecciones que existen en los mercados internacionales y el modo en que éstas repercuten en los ajustes de las transacciones económicas entre países, en respuesta a la liberalización —reducción o eliminación discriminatoria de barreras— que trae consigo cualquier acuerdo de integración. Y, de otra parte, este mayor interés por la dimensión distributiva de los procesos de integración se ha visto impulsado por la proliferación de nuevas teorías del crecimiento económico —los modelos de crecimiento endógeno— que ha tenido lugar durante la

última década con objeto de explicar la persistencia, a veces acentuación, de los desniveles de renta per cápita que, con escasas salvedades, se revela como la tónica general en las últimas décadas.

En lo que respecta a la experiencia concreta de los acuerdos de integración, también es detectable, como se ha dicho, una creciente preocupación por las cuestiones distributivas y su paralela plasmación en los textos legales y actuación de las autoridades comunitarias. Así, si nos ceñimos al proceso de unificación europeo, se puede constatar cómo, partiendo de una casi total marginación del tema en el Tratado de Roma, se ha ido adquiriendo una toma de conciencia cada vez mayor sobre su relevancia, en particular, desde que, en el marco del proyecto de creación del mercado único, se introdujeron los artículos 130(a) y 130(e) en el texto original del Tratado, como reconocimiento formal de la importancia del objetivo de la «cohesión económica y social» para el relanzamiento del proyecto de integración europea. Así, la reforma de los fondos estructurales emprendida en 1988, y la posterior creación del Fondo de Cohesión en el marco de los Acuerdos de Maastricht, supondrían dos importantes hitos dentro de esta tendencia de creciente concienciación sobre los problemas de equidad que podría plantear la profundización del proceso de unificación europeo y, por tanto, sobre la necesidad de poner en práctica acciones de política redistributiva o regional para afrontarlos.

De cualquier modo, aun cuando es indudable que el objetivo de la convergencia real o, como se denomina en la jerga comunitaria, cohesión económica y so-

cial, ha ido mejorando su posición dentro de la agenda de las autoridades comunitarias, todavía mantiene un puesto bastante secundario. El objetivo prioritario es, sin duda, la convergencia nominal; esto es, el cumplimiento de las condiciones de estabilidad macroeconómicas establecidas en el Tratado de Maastricht para dirimir el acceso a la unión económica y monetaria (UEM). Es más, existen algunos indicios que hacen temer que esta atención preferente a la convergencia nominal, como eje rector de las actuaciones de las autoridades comunitarias y nacionales, pueda acabar derivando en una indeseable marginación de las políticas conducentes a la mejora de la convergencia real.

Pues bien, es precisamente este temor de que el objetivo de la convergencia nominal —cuya consecución se considera, por lo demás, imprescindible— vaya en detrimento de las acciones en favor de la convergencia real, en particular en lo que atañe a la economía española, la razón fundamental que motiva este artículo. Por ello, además de efectuar un examen de la posición relativa de España en el marco de la UE, basado en los principales indicadores de la convergencia real, este trabajo se propone argumentar que la estabilidad de precios, y demás equilibrios macroeconómicos que integran los criterios de convergencia nominal, aunque necesarios, no constituyen un requisito suficiente para lograr un acercamiento sostenido de la renta real por habitante española a la media comunitaria.

A tal fin, el artículo se ha estructurado del modo que se indica a continuación. En el apartado II, se efectúa una evaluación de la convergencia real de España en el seno de la Unión du-

rante los últimos años, sobre la base de las precisiones que previamente se hacen acerca del significado y formas de medición de esta variable económica. En el apartado III, se examinan los factores que, según la literatura sobre el crecimiento, determinan la capacidad de los países para aproximar sus niveles de renta per cápita a los de las economías más avanzadas. Ello servirá de base para abordar el análisis de la relación existente entre la convergencia real y la nominal. En el apartado IV, se consideran las principales vías por las que un proceso de integración puede influir en la convergencia real entre los países miembros, aludiendo para ello a la propia experiencia de la Unión Europea. En el apartado V, se trata de identificar los principales problemas que coartan al proceso de convergencia real de España en la Unión Europea, y se sugieren algunas medidas de política económica de ámbito nacional, y comunitario, que podrían contribuir a su superación. Por último, el trabajo incluye un apartado donde se ofrece un sumario de sus principales conclusiones.

## **II. LA CONVERGENCIA REAL DE ESPAÑA EN EL SENO DE LA UNIÓN EUROPEA**

Antes de dar paso al examen del grado de convergencia real de España en relación a los doce países miembros de la Unión Europea, conviene comenzar haciendo unas precisiones metodológicas, a fin de evitar los posibles equívocos a que puede inducir la utilización de una variable económica, como es la convergencia real, susceptible de acepciones diversas.

En términos generales, la convergencia real expresa la aproximación de los niveles de renta per cápita de un conjunto de países (regiones) durante un período (1).

Sin embargo, esta definición tan genérica no resulta operativa, en la medida en que no permite diagnosticar con precisión si entre un conjunto específico de economías ha habido o no convergencia real. Por ello, dentro de la literatura especializada sobre crecimiento económico, se ha intentado elaborar una definición que estuviera exenta de dicha limitación. Por esa vía, se ha llegado a la formulación de diversos conceptos de convergencia real, ciertamente más precisos, aunque, lamentablemente, todavía no se ha alcanzado una posición unánime sobre cuál es el mejor de ellos. Esta situación ha provocado que en la evidencia empírica nos encontremos con estudios que hacen referencia a los mismos países y, no obstante, llegan a conclusiones diferentes (2).

De hecho, la multiplicidad de conceptos de convergencia real es tal que su explicación no tiene cabida en un trabajo de estas características (véanse, para más detalle, Baumol, Nelson y Wolff, 1994, y Sala-i-Martin, 1994), por lo que, una vez que se ha advertido de su existencia, parece que lo más conveniente es explicitar el concepto que aquí se utilizará. A este respecto, cabe señalar que se ha optado por el más sencillo entre los que permiten determinar la posición relativa de un país (región) en un conjunto de países (regiones): la diferencia respecto a la media. Este concepto se ha aplicado a las dos variables económicas más habituales en el análisis de la convergencia real, el PIB per cápita y la tasa de desempleo, y también a una tercera,

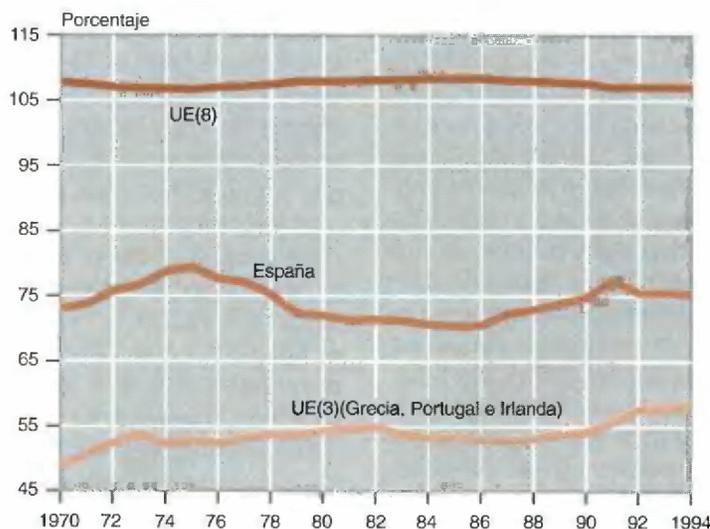
el saldo comercial de mercancías, que, aun cuando de uso menos frecuente, puede proporcionar una cierta idea acerca de las posibles limitaciones que plantea el aparato productivo de un país para su crecimiento económico.

Como se refleja en el gráfico 1, durante los últimos veinticinco años el *PIB per cápita* de España se ha mantenido, aunque con ciertas fluctuaciones asociadas con la coyuntura económica, en un entorno del 75 por 100 de la media de la UE; lo que ha implicado una posición intermedia entre los otros tres países de la UE menos avanzados (Grecia, Portugal e Irlanda) y el resto, aunque más próxima a la del grupo de países menos desarrollados de la Unión.

La posición relativa de España en términos de *tasa de desempleo* es, como se muestra en el gráfico 2, bastante peor. Además, es reseñable que, pese a tener un nivel semejante a la media de la UE en la primera mitad de los setenta, la tasa de paro española ha venido experimentando un progresivo alejamiento respecto de aquella, que sólo se invierte durante la etapa de expansión económica que tiene lugar en el periodo 1985-1990. De manera que, durante muchos años, la tasa de desempleo de España ha sido algo más del doble de la comunitaria (3). Un rasgo adicional que hace más atípico y preocupante el caso de nuestra economía es que, en términos de paro, la posición de España no tiene ni siquiera parangón con el grupo de países de menor nivel de renta.

Como se ha señalado en todos los estudios realizados sobre el tema, la gran dificultad relativa de generación de empleo que tradicionalmente ha mostrado la

**GRAFICO 1**  
**PIB PER CAPITA**  
**UE(12)=100**

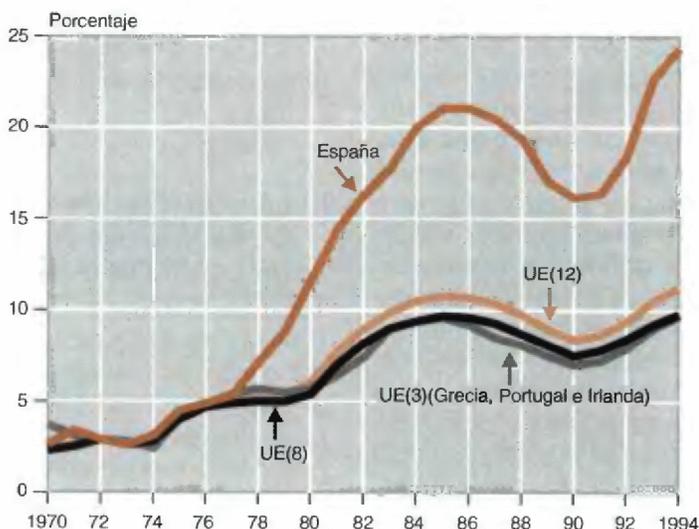


Notas:

- PIB per cápita en precios corrientes y PPPs.
- Los años 1993 (salvo España) y 1994 son estimaciones de EUROSTAT.
- Los datos de Alemania son de su parte occidental.

Fuente: *European Economy*, nº 58.

**GRAFICO 2**  
**TASA DE DESEMPLEO EN LA UE(12)**



Notas:

- Los años 1993 y 1994 son estimaciones para todos los países salvo España, donde para 1994 se utiliza el dato de desempleo del primer semestre.
- Los datos de Alemania son de su parte occidental.

Fuente: *European Economy*, nº 58.

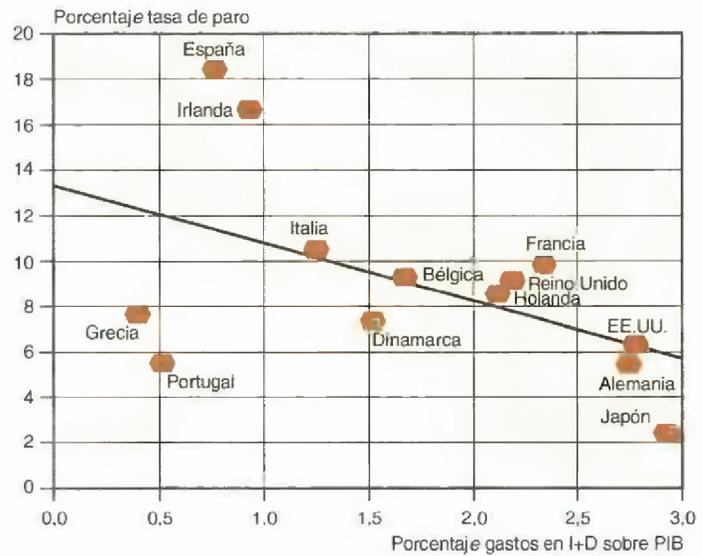
economía española (4) ha estado asociada a la existencia de deficiencias notables en el marco institucional y legal del mercado de trabajo español, que introducían importantes rigideces e ineficiencias en su funcionamiento, y que reclamaban las reformas que, finalmente, se pusieron en marcha a finales del pasado año (5). Ahora bien, también hay evidencia de que en la raíz de la reducida elasticidad del empleo respecto al PIB (y al consiguiente nivel tan elevado de paro) de nuestra economía se encuentran otros problemas, como las insuficiencias de capital humano y tecnológico de las empresas, que también coartan su capacidad de generar empleos, particularmente en períodos, como los que estamos viviendo, de intenso cambio técnico con un sesgo ahorrador de trabajo.

La asociación inversa que, como se aprecia en el gráfico 3, parece darse entre el esfuerzo tecnológico relativo de los países —aproximado por la proporción que representan los gastos en I + D en el PIB— y su tasa de paro sería consecuente con la idea que se acaba de exponer (6).

Finalmente, en cuanto al tercero de los indicadores utilizados en este examen de la convergencia real de España en el seno de la UE, el saldo comercial de bienes, cabe señalar que los logros han sido, asimismo, muy escasos.

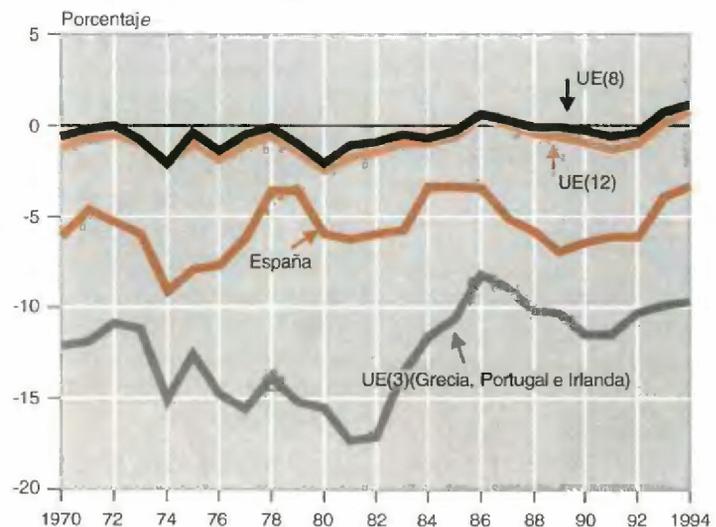
Efectivamente, como se ilustra en el gráfico 4, el saldo comercial de bienes español ha sido sistemáticamente negativo en todos los años del período. La evolución del porcentaje de los déficit en relación al PIB ha mostrado un perfil cíclico que ya cuenta con gran tradición en nuestra his-

**GRAFICO 3**  
**GASTOS EN I+D SOBRE PIB Y TASA DE PARO**  
**(1986-1992)**



Fuente: Main Science and Technology Indicators 1-1994, OCDE y European Economy, nº 58.

**GRAFICO 4**  
**X-M DE BIENES**  
**(Porcentaje del PIB a p.m.)**



Notas:  
- Los años 1993 (salvo España) y 1994 son estimaciones de EUROSTAT.  
- Los datos de Alemania son de su parte occidental.

Fuente: European Economy, nº 58.

toria económica, y que consiste en un agravamiento en las etapas de expansión y una cierta mejoría en los momentos de desaceleración de la actividad económica, aunque sin descender de una cota del 3 por 100 del PIB durante los últimos veinticinco años. Conforme a los resultados obtenidos en las estimaciones econométricas realizadas de los flujos comerciales de bienes (véase, como ilustración, Gordo y Buisán, 1993), este perfil evolutivo del déficit se explica, en buena medida, por la alta elasticidad de la demanda de importaciones. A este respecto, los cálculos realizados en diversos estudios a partir de las tablas *input-output* (véanse Martín, Romero y Segura, 1981, y Segura y Restoy, 1987) han permitido averiguar, además, que esa elevada elasticidad de la demanda de importaciones se encuentra motivada, en gran parte, por los altos y crecientes requisitos de *inputs* intermedios importados que precisa la economía española por unidad de demanda final, y especialmente por unidad exportada. Por otra parte, la evidencia aportada en Martín y Velázquez (1993) sugiere que la estrategia seguida por los inversores extranjeros, en particular por aquellos que poseen una participación mayoritaria en nuestras empresas, también tiende a aumentar su propensión importadora.

En suma, tras conjugar la información sobre los tres indicadores analizados, se puede afirmar que, en estos veinticinco años, la economía española no ha conseguido avanzar mucho en términos de convergencia real en relación con el conjunto de países de la Unión Europea. Además, si exceptuamos los años que prosiguieron a la adhesión, durante los que el PIB per cápita

español registró un claro proceso de acercamiento a la media de la UE (que, no obstante, se quebró a comienzos de la década presente), no existen indicios de que la integración haya favorecido la convergencia real. Efectivamente, el hecho de que tal proceso de convergencia se interrumpiera conforme las economías se iban adentrando en la última etapa recesiva, vivida en los primeros años noventa, sugiere que aquél no fue motivado por la integración, sino más bien que constituyó un episodio más de convergencia de carácter efímero, y asociado, como los anteriores, con las fases alcistas del ciclo económico.

La constatación del escaso progreso de la economía española en lo que atañe a su convergencia real con Europa suscita numerosos interrogantes, que sería importante esclarecer con vistas a la consecución de tan deseable objetivo. Entre ellos, podrían mencionarse los siguientes: ¿Qué factores determinan la capacidad de un país de converger hacia los niveles de renta per cápita de las economías más avanzadas? ¿De qué manera influye un proceso de unificación económica o, más específicamente, el proceso de unión económica y monetaria europeo, en las posibilidades de convergencia de los países de menor nivel de renta per cápita como España? ¿Qué carencias o insuficiencias posee España en relación a dichos factores? Y, finalmente, ¿qué políticas podrían seguirse a fin de eliminar tales insuficiencias?

Como es fácilmente imaginable, este trabajo no aspira a proporcionar una respuesta a estos interrogantes tan complejos. De hecho, todas las colaboraciones del presente número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA se plan-

tean, de algún modo, como un esfuerzo conjunto para intentar responderlos. No obstante, en las líneas que siguen se procurará ofrecer una primera aproximación a cada una de las cuestiones mencionadas.

### III. LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA CONVERGENCIA REAL

La elaboración de nuevas bases de datos internacionales, fundamentalmente Maddison (1982, 1989), y Summers y Heston (1988), ha suscitado un renovado interés por todas las cuestiones relacionadas con el crecimiento económico, y en particular por la convergencia real entre países, al permitir poner de relieve, entre otros hechos, que las optimistas previsiones de la teoría neoclásica (7) sobre la reducción de los desniveles de renta per cápita internacionales no eran, en muchas ocasiones, concordantes con las pautas de crecimiento internacional observadas. De este modo, se originaría, a partir de los primeros años ochenta, una amplia serie de trabajos designados genéricamente como modelos de crecimiento endógeno, dado que su común denominador es tratar de explicar el crecimiento —absoluto y relativo— de los países en función de variables endógenas al sistema económico, esto es, vinculadas a decisiones de sus agentes, privados y públicos.

Del examen de esta nueva literatura, tanto en su vertiente teórica como empírica, se infiere con claridad una notable coincidencia en resaltar la importancia de los capitales humano y tecnológico como ingredientes básicos de la productividad y del crecimiento. Ambos son considerados como factores productivos generados

mediante la acumulación de inversiones en educación y formación de la mano de obra y en actividades de I + D, respectivamente (8). El énfasis que se pone en estos factores no excluye, sin embargo, la relevancia de las inversiones en capital físico, y permite considerar, también, la posibilidad de que parte de la tecnología se encuentre incorporada en los bienes de equipo.

Lo que se postula en los desarrollos más recientes es sólo que el capital humano y, más aún, el capital tecnológico (conocimientos tecnológicos no incorporados en los equipos) tienen una mayor incidencia en el crecimiento de la productividad y la renta de los países (véase Grossman y Helpman, 1994), lo que se justifica, entre otros motivos, en razón de que ambos factores —además de tener rendimientos crecientes en su generación al beneficiarse, en mayor medida que otras actividades, de economías de experiencia (9)— poseen externalidades que permiten incrementar la productividad marginal de los otros factores productivos, particularmente la de la maquinaria y los bienes de equipo.

El reconocimiento del papel esencial que tienen las inversiones en educación y formación profesional de la mano de obra, así como las destinadas a I + D, encaminadas, a su vez, a la generación de innovaciones propias y asimilación y adaptación de las producidas en otros países, tiene lógicamente importantes implicaciones, no sólo para la explicación de la variabilidad detectable en niveles de renta per cápita internacionales, sino también para la política económica de los distintos países. A este respecto, hay que tener en cuenta que si bien las inversiones en este tipo de activos intangibles están guiadas

por los mismos criterios de rentabilidad que las inversiones en capital físico, aquéllas comparten algunas características de los bienes públicos que justifican la intervención de los gobiernos (10).

Otro de los factores que parece ejercer una influencia significativa en la capacidad de crecimiento y, por tanto, de convergencia real de los países es la composición del gasto público. Así, la evidencia empírica sugiere que la participación del consumo público en el PIB está inversamente relacionada con el crecimiento, mientras que la proporción de inversión pública lo está positivamente (véase Barro, 1989a y 1989b). A este respecto, los estudios disponibles indican que las infraestructuras públicas de transportes y comunicaciones se destacan por su especial influencia en la productividad (véase, por ejemplo, Draper y Herce, 1993, y las referencias que allí se citan).

De lo dicho hasta aquí se desprende que todo proceso de crecimiento y convergencia real se ha de fundamentar en un esfuerzo inversor intenso y sostenido en distintas formas de capital, particularmente en capital humano y tecnológico, por su contribución primordial al aumento de la productividad global.

Llegados aquí, se puede comprender por qué la disponibilidad de un clima de estabilidad macroeconómica, sobre todo de inflación controlada, constituye —como recientemente ha argumentado Fisher (1993)— otro de los factores necesarios para garantizar el crecimiento a largo plazo. Así, un marco macroeconómico equilibrado, con una inflación reducida y predecible, favorece la inversión y el crecimiento, por cuanto propicia el

mejor funcionamiento de los mercados y aminora los riesgos que comportan las decisiones de inversión. En este sentido, se puede afirmar que el cumplimiento de criterios de convergencia nominal, como los acordados en Maastricht, constituye un objetivo no sólo compatible, sino necesario, para la convergencia real.

Ahora bien, la anterior aseveración es susceptible de dos tipos de matizaciones.

De una parte, que la consecución de la convergencia nominal, tal y como es contemplada en los criterios de Maastricht, se puede lograr mediante la instrumentación de políticas de estabilización diferentes, y, por consiguiente, también puede ser diferente su impacto en la convergencia real. Por ejemplo, parece evidente que si la reducción del déficit público (para aproximarle a la cota del 3 por 100 del PIB establecida en el Tratado de Maastricht) se hace recortando la inversión pública, su efecto en la convergencia real no será, cuando menos, tan favorable como el que se obtendría mediante la reducción del consumo público o mejoras en la gestión de los gastos. Es más, como señala González-Páramo (1994): «las medidas de restricción presupuestaria basadas en aumentos de la presión fiscal o en la contención de la inversión pública sólo tienen efectos transitorios sobre el déficit, pero sus consecuencias negativas sobre la productividad y el crecimiento económico tienen carácter permanente».

De otra parte, conviene insistir en que, aun cuando sea necesaria, la estabilidad macroeconómica *no es una condición suficiente* para la convergencia real.

Este hecho se puede inferir, en alguna medida, de lo ya comentado acerca de los factores determinantes del crecimiento, en concreto: de algunos de los rasgos comunes con la producción y distribución de bienes públicos, que, conjuntamente con otros específicos, caracterizan a los procesos de formación de capital humano y tecnológico. No obstante, conviene profundizar algo más en su fundamentación.

A este respecto, añadiré dos argumentos adicionales. En primer término, cabe decir que la generación de capital humano y tecnológico, al ser susceptible de «economías de experiencia» de mayor intensidad que las de otras actividades productivas, puede inducir procesos de polarización espacial de la renta en los países que parten de una mejor situación, es decir, disponen de un mayor *stock* de capital humano y tecnológico. Ello implica que, para conseguir converger hacia los niveles de renta de los países más avanzados, las economías que se encuentran en una posición rezagada precisarán complementar las políticas conducentes a la convergencia nominal con esfuerzos de inversión suplementarios y perseverantes al objeto de reducir su desfase en cuanto a la cualificación de su fuerza de trabajo y su capacidad tecnológica. Además, dado el amplio período de maduración de estas inversiones, su viabilidad está condicionada por la existencia de financiación a medio y largo plazo. Finalmente, hay que tener en cuenta que la eficacia de las inversiones en educación (reglada y no reglada) y, más aún, de las destinadas a la generación y asimilación de tecnología requieren de la conjunción y coordinación de las actividades de numerosas instituciones pú-

blicas y privadas. Por tanto, todo ello implica la creación de un marco institucional y unas políticas, tanto educativa como de ciencia y tecnología, adecuadas, para lo cual es mejor, sin duda, que reine un clima de estabilidad macroeconómica, aunque es evidente que esto no constituye una garantía de que se consiga una gestión microeconómica eficiente de los recursos aplicados a estos objetivos.

La otra razón que puede esgrimirse para argumentar por qué la convergencia nominal constituye una premisa necesaria, pero no suficiente, para la convergencia real es la existencia de lo que, desde el área de la economía regional, se designa como «economías de aglomeración». Este tipo de externalidad de los procesos productivos, asociada a la concentración espacial de los centros de producción, y cuya importancia ha sido recalcada recientemente por Krugman (básicamente, en Krugman, 1992), es también un factor que induce a la perpetuación de los diferenciales de renta per cápita internacionales. El motivo de ello es que, en virtud de las «economías de aglomeración», las naciones que poseen un mayor nivel de actividad económica (y, por tanto, de renta) pueden proporcionar una productividad y rentabilidad superiores a las ulteriores inversiones realizadas en ellas. Por consiguiente, la existencia de «economías de aglomeración» —al igual que la de las «economías de experiencia» aludidas en el punto anterior— constituye un *handicap* para la convergencia real, cuya compensación hace precisa la aplicación en los países rezagados de políticas de oferta activas como las indicadas anteriormente.

De hecho, las economías que, como Japón o los nuevos países industrializados del sudeste asiático, han registrado los procesos de *catch up* más significativos, han realizado formidables inversiones en capital humano y actividades de I + D, y dado prioridad, dentro de la política económica, a las actuaciones destinadas a la asimilación y mejora de la tecnología importada (véase Pack, 1994). Concretamente, en el caso que ha recibido más atención por los investigadores y, por ende, se encuentra mejor documentado, el de Taiwan (Lucas, 1993, y Lee, Liu y Wang, 1994), se ha constatado que el éxito, en términos de crecimiento y convergencia real, de esta economía se ha basado fundamentalmente en el enorme y prolongado esfuerzo inversor en educación que se ha llevado a cabo.

Además, es importante destacar que los estudios económicos realizados con muestras amplias de países, al objeto de indagar en los mecanismos por los que las inversiones en capital humano influyen en el crecimiento y capacidad de convergencia real (en Benhabib y Spiegel, 1994, se ofrece un panorama reciente de ellos), han permitido constatar varios hechos de gran interés. Básicamente: de una parte, que el impacto del capital humano en el crecimiento no es sólo directo, sino también indirecto, habida cuenta de su influencia positiva en la adopción y asimilación de la tecnología importada y en la generación de innovaciones propias, y, de otra parte, que dicha influencia se ejerce, tanto por las tasas de variación de las inversiones en capital humano como, y sobre todo, por su acumulación en el pasado, esto es, por el *stock* de capital disponible.

#### IV. CONVERGENCIA REAL E INTEGRACION ECONOMICA

Como se anticipó, otra de las cuestiones que resulta esencial para comprender las dificultades de la economía española para converger a los niveles de renta per cápita de la UE es el conocimiento de la vertiente distributiva de los acuerdos de integración económica, en concreto, en lo que concierne a la distribución de la renta entre los países firmantes. Por ello, en este apartado se tratará de ofrecer una primera aproximación al estado de la cuestión (11).

Dentro de un lógico paralelismo con lo acaecido en los desarrollos teóricos en el área del crecimiento, las modelizaciones que se han venido formulando en los últimos años, en el campo del comercio y la integración económica internacional, han ido incorporando variables adicionales a las dotaciones factoriales relativas de capital físico y trabajo de los países, que propone el modelo neoclásico, para explicar las pautas del comercio internacional y los efectos de los acuerdos de integración económica.

De este modo, y conforme el modelo neoclásico de Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) iba siendo cada vez más cuestionado por los hechos, han ido surgiendo teorías que, aunque sin descartar la validez del principio de las ventajas comparativas, han añadido otros factores que, como las economías de escala, la diferenciación de los productos o los desfases tecnológicos entre países, habían sido marginados en dicho modelo, y que proporcionan una explicación del comercio internacional más concordante con la realidad. Así, se ha llega-

do a teorías que permiten comprender algunos rasgos característicos de las transacciones comerciales entre países, particularmente: la coexistencia de intercambios de carácter intersectorial, intrasectorial e intrafirma —entre filiales de una misma empresa ubicadas en distintos países (12).

Por consiguiente, se trata de modelos desarrollados generalmente en contextos de competencia imperfecta, en donde los factores que son considerados esenciales para la configuración del comercio internacional coinciden con los que, desde el área del crecimiento económico, se sugieren como sus principales variables determinantes. Análogamente, las teorías recientes del comercio internacional indican también que, al igual que el crecimiento, los resultados comerciales de los países, lejos de ser una consecuencia inevitable de su dotación factorial relativa, dependen, en buena medida, de las decisiones y estrategias de sus agentes económicos, ya que éstas pueden alterar con el paso del tiempo la estructura de ventajas comparativas de los países.

En el ámbito específico de las repercusiones de los acuerdos de integración, estos desarrollos teóricos implican, por tanto, cambios sustantivos en sus predicciones respecto a las que propugna —por extensión del modelo neoclásico del comercio internacional de H-O-S— la teoría convencional de la integración económica entre países (Viner, 1950). En concreto, una vez que se admite la existencia de hechos como la presencia de economías de escala y externas, la diferenciación de los bienes y factores productivos, los desniveles en la capacidad tecnológica de los países, o las restricciones a la difu-

sión internacional de los conocimientos tecnológicos, se llega a previsiones más optimistas sobre las ganancias de eficiencia motivadas por los acuerdos de integración; sin embargo, al dar cabida a dichas circunstancias, los efectos distributivos de la integración se tornan inciertos.

Efectivamente, bajo estos supuestos, indudablemente más realistas que los del modelo neoclásico, ya no se puede asegurar que la eliminación discriminatoria de obstáculos a las transacciones económicas que comporta todo acuerdo de integración económica conduzca, necesariamente, a la convergencia real entre los países que participan en ellos. Bien al contrario, como se argumenta, entre otros lugares, en uno de los estudios más influyentes entre los que sirvieron de base para el lanzamiento del proyecto del mercado único europeo (Padoa-Schioppa *et al*, 1987), es posible que de no aplicarse políticas reequilibradoras, la formación de un mercado único traiga consigo un agravamiento de los desniveles de renta per cápita entre los países que la llevan a efecto.

La plausibilidad de este pronóstico se puede comprender si se advierte que, en última instancia, la abolición de barreras a la movilidad de los bienes y factores productivos entre los países que forman un mercado único sólo supone un mero reforzamiento de los mecanismos asignativos y distributivos del mercado, y, consiguientemente, la potenciación tanto de las fuerzas tendentes a la convergencia real como de aquellas que, por el contrario, promueven la divergencia entre las rentas per cápita de los países. En este sentido, de lo señalado en el apartado precedente acerca de los determinan-

tes del crecimiento se puede inferir la naturaleza de ambos tipos de fuerzas.

Así, entre las vías por las que un proceso de integración puede favorecer la convergencia real, sería destacable el probable impulso a la formación de la mano de obra y la capacitación tecnológica de los países menos desarrollados a través de la expansión del comercio, los movimientos de factores y las presiones competitivas externas que tal proceso comporta. Lógicamente, el impacto de la integración en la convergencia real de los países menos avanzados hacia los líderes será mayor cuanto mayores sean las externalidades, o *spillovers*, del capital humano y tecnológico de ámbito internacional, y menores los obstáculos que impongan las empresas innovadoras de aquellos países a la difusión de la tecnología.

En lo que respecta, ahora, a los mecanismos por los que un proceso de integración puede promover la divergencia real, hay que denotar que con él se amplifican las posibilidades de aprovechamiento de los rendimientos crecientes que parecen existir en los factores acumulables, sobre todo en el capital humano y de conocimientos tecnológicos —recuérdese lo dicho sobre las «economías de experiencia» y «economías de aglomeración»—, y, con ello, la tendencia a la acumulación de las inversiones y riqueza en los países que disfrutan de una mejor situación de partida.

En consecuencia, no es posible determinar con generalidad a nivel teórico cuál será la resultante de estas fuerzas contrapuestas de la integración económica sobre la distribución de la renta per cápita de los países. Esta es,

pues, una cuestión que ha de analizarse empíricamente. El problema, que da pie a la polémica, es que el estudio empírico del tema se topa con la enorme dificultad que entraña la cuantificación de las externalidades del capital humano y tecnológico y, más aún, la determinación de su ámbito geográfico. Por ello, la evidencia empírica, por lo demás todavía escasa, ha procurado sortear dicha dificultad mediante la utilización de procedimientos indirectos que eviten la mediación de tales variables.

Así, y centrándonos ya en el caso de la UE, el grueso de estudios —ciertamente, poco numerosos— que ha tratado de determinar la influencia ejercida por la integración en la convergencia real entre los países socios se ha limitado a la cuantificación y comparación de índices de convergencia real —más o menos sofisticados— referidos a los años que precedieron al proceso de integración, y a aquellos en que tuvieron lugar los avances más significativos dentro del mismo, particularmente, en la víspera de la puesta en marcha del proyecto de unificación del mercado.

Este tipo de estudios no ha permitido, y es dudoso que llegue a permitir, alcanzar una conclusión firme acerca de si el proceso de integración europeo ha sido, en términos netos, positivo o negativo para la distribución de la renta entre los países socios. Sin embargo, con ellos se ha puesto de relieve que el proceso de convergencia real que se viviera en Europa durante los años sesenta y setenta se interrumpe, e incluso (según algunos trabajos) se invierte, en la década siguiente, con la salvedad de los últimos años ochenta; apreciándose, en todo caso, que las desigualdades en la distribución de la renta per cá-

pita son importantes, y más acusadas entre las regiones que entre los países miembros de la UE (13). De hecho, el perfil evolutivo de los índices de dispersión de la renta per cápita, tanto a escala nacional como regional, dentro de la Unión, parece estar más asociado a los vaivenes del ciclo económico que al propio proceso de integración. Como se recordará, la evolución de la posición relativa de la renta per cápita española frente a la media de la Unión es también consecuente con esta pauta.

Con la misma finalidad de indagar sobre la incidencia de la integración europea en la equidad regional, se han realizado otros estudios que siguen otro método, igualmente indirecto, que consiste en evaluar la dimensión distributiva de las principales políticas económicas en que existen competencias de ámbito comunitario. Estos estudios —entre los que cabría mencionar De la Dehesa y Krugman (1992); Peterson (1991) y Rosenblatt *et alii* (1988)— son bastante más concluyentes, y sugieren que la orientación que hasta el momento se ha imprimido a buena parte de las políticas comunitarias, en particular a la política agraria y a la tecnológica, ha tenido implicaciones perversas sobre la distribución.

En suma, aun dentro de su provisionalidad e insuficiencia, la evidencia empírica permite, cuando menos, albergar serias dudas acerca de la contribución del proceso de integración europeo a la reducción de los desequilibrios de renta que se dan entre los países, máxime regiones, de la Unión Europea.

De hecho, los pronósticos más bien sombríos que se desprenden de estos trabajos, sobre los

efectos distributivos de la integración europea, han ido haciendo mella en las decisiones de las autoridades comunitarias, plasmándose, en buena medida por la presión ejercida por los países miembros menos desarrollados, en una aceptación gradual de la función redistributiva que debería ejercer el Presupuesto comunitario. De cualquier modo, los avances dados en esta línea de actuación distan mucho de ser satisfactorios. El tamaño del Presupuesto comunitario es todavía muy reducido, y su papel redistributivo muy limitado. Es más, aun cuando los estudios realizados sobre el tema no permitan extraer conclusiones adecuadamente fundadas, existen indicios para pensar que las políticas redistributivas (básicamente las financiadas con los fondos estructurales y de cohesión) no son suficientes para contrarrestar el sesgo en contra de la equidad territorial que poseen otras políticas comunitarias. La contrastación de esta hipótesis sería de una gran importancia; pues, de confirmarse, plantearía la necesidad, inexcusable, de reforzar los mecanismos redistributivos del Presupuesto y, por consiguiente, de imprimir un mayor impulso a la integración política.

## V. OBSTACULOS PARA LA CONVERGENCIA REAL DE ESPAÑA EN LA UNIÓN EUROPEA

El repaso de la evidencia disponible, tanto acerca de los factores determinantes del crecimiento (absoluto y relativo) como sobre la influencia de los procesos de integración en la distribución de la renta per cápita de los países miembros, que se ha efectuado en los dos apartados pre-

cedentes puede servir de guía para volver a examinar el caso español, tratando, ahora, de indagar en las limitaciones que explican el escaso éxito que ha mostrado nuestra economía para converger en términos reales con la UE, como base para definir las estrategias encaminadas a su superación.

Efectivamente, conforme a lo señalado en dichos apartados, para intentar alcanzar un adecuado diagnóstico de los problemas que coartan la capacidad de la economía española para converger en sus niveles de renta per cápita con la media de la UE, habría que analizar, cuando menos, sus posibles insuficiencias relativas en: la estabilidad macroeconómica, el grado de capitalización (*stock* de capital físico), la dotación de infraestructuras (básicamente, de transportes y comunicaciones) y, sobre todo, el capital humano y tecnológico. A ello habría que añadir una evaluación más precisa sobre la dimensión distributiva de las políticas de la Comunidad Europea, con una referencia específica a España.

Sin embargo, parece obvio que en el marco de un artículo no es factible hacer una referencia, siquiera somera, a todos estos aspectos. Por tanto, en las líneas que siguen, me limitaré a la consideración de tres de ellos: la estabilidad macroeconómica, por cuanto, como se ha argumentado, ésta tiene de premisa respecto a los restantes factores de convergencia, y el capital humano y tecnológico, ya que, pese a constituir los principales motores del crecimiento sostenido, éstos no parecen haber recibido una atención consecuente dentro del «Programa de Convergencia» del gobierno elaborado el pasado mes de julio (14).

En lo que se refiere a la situación relativa de los equilibrios macroeconómicos respecto a la UE —y, en particular, los que resultan más perentorios con vistas al acceso a la UEM—, es un hecho bien documentado en todos los informes de coyuntura que España está peor que los países de la UE en su conjunto en todos los indicadores, si se exceptúa el de deuda, aunque su cifra rebasa también la cota del 60 por 100 de PIB que establecen los criterios de Maastricht. Los desequilibrios más acusados se dan, como puede observarse en el cuadro n.º 1, en el déficit público y la inflación, donde, para mayor preocupación, la economía española ha mostrado una clara tendencia divergente desde el año en que se firmaron los acuerdos.

La posición española en cuanto a la convergencia nominal no es, pues, nada halagüeña, tanto con vistas al acceso a la UEM como para proporcionar la necesaria base de estabilidad que requiere el especial esfuerzo inversor que resulta imprescindible para progresar en la convergencia real en renta, e, indudablemente, en empleo, en el seno de la Unión Europea.

En lo que concierne, ahora, a la capacidad tecnológica relativa de la economía española, todos los indicadores reflejan de manera elocuente una situación de gran debilidad.

Efectivamente, de una parte, los gastos en I + D, tanto del total de la economía como de las empresas, representan en España unas proporciones sobre el PIB que no sólo son inferiores a las medias de la UE, sino que se encuentran muy por debajo de lo que correspondería a nuestro nivel relativo de renta per cápita dentro del conjunto de países de la Unión (véase cuadro n.º 2).

CUADRO N.º 1

**SITUACION DE LA CONVERGENCIA NOMINAL  
(CRITERIOS DE MAASTRICHT)**

	INFLACION (IPC)		DEFICIT PUBLICO (% PIB)		DEUDA PUBLICA (% PIB)		TIPO DE INTERES A LARGO PLAZO		TIPO DE CAMBIO	
	1991	1994	1991	1994	1991	1994	1991	1994	1991	1994
ESPAÑA .....	5,9	4,7	4,9	6,7	45	63,5	12,4	9,9	NO	SI
UE (12) .....	5,4	3,1	4,6	5,6	57	68,9	10,2	8,4	NO	NO
Criterios de Maastricht .....	4,4 (a)	3,5	3,0 (b)	3,0 (b)	60 (c)	60,0 (c)	11,3 (d)	9,5	(e)	(e)

- (a) Un máximo igual a la media de los tres países con menor inflación aumentada en 1,5 puntos.  
 (b) Déficit no superior al 3 por 100 del PIB.  
 (c) Deuda Pública inferior al 60 por 100 del PIB.  
 (d) Un máximo igual a la media de los tipos de interés de los tres países con menor inflación aumentada en 2 puntos.  
 (e) Cotización dentro de la banda normal del SME.

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda, Banco de España y EUROSTAT.

CUADRO N.º 2

**GASTO EN I + D RESPECTO AL PIB EN ESPAÑA, EN RELACION CON LA UE**

	TOTAL ECONOMIA			EMPRESAS		
	España (A)	UE (B)	(A) / (B)	España (C)	UE (D)	(C) / (D)
1985 .....	0,55	1,89	29,1	0,30	1,25	24,0
1986 .....	0,61	1,88	32,4	0,34	1,22	27,9
1987 .....	0,64	2,12	30,2	0,35	1,27	27,6
1988 .....	0,72	2,13	33,8	0,41	1,27	32,3
1989 .....	0,75	2,16	34,7	0,42	1,29	32,6
1990 .....	0,85	2,19	38,9	0,49	1,29	38,0
1991 .....	0,87	2,18	39,9	0,49	1,25	39,2
1992 .....	—	—	—	0,47	1,21	38,8

Fuente: OCDE, *Main science and technology indicators*.

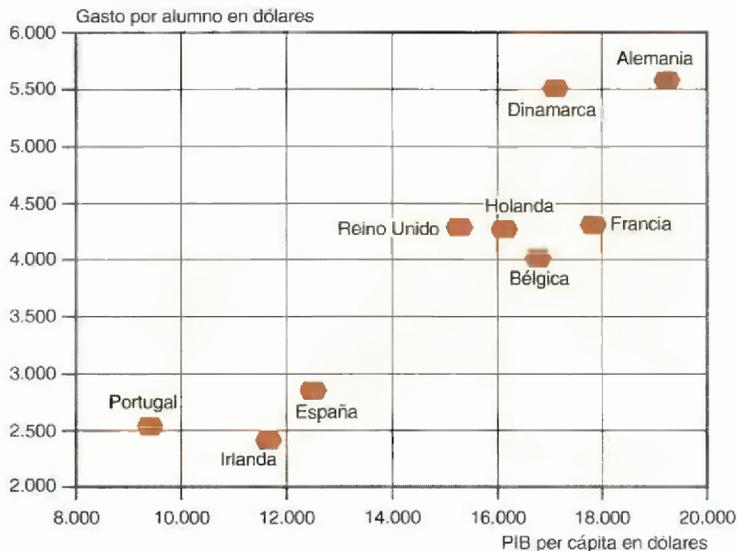
Por otra parte, la reducida cobertura de la balanza tecnológica, que, según los datos de la balanza de pagos, fue únicamente del 24 por 100 en el último año, y el elevado y creciente peso que representan las importaciones de bienes de equipo en la FBC de este tipo de bienes —un 48 por 100 en 1994, frente al 19,5 por 100 en 1981—, son también expresivos de la escasa capacidad tecnológica de España y, consiguientemente, de su acusada dependencia de la tecnología extranjera.

Por consiguiente, puede decirse que, pese al notable esfuerzo inversor en actividades de I + D que ha tenido lugar en la última década, y la mejora que éste ha comportado para la posición relativa de España, ésta se encuentra todavía muy alejada de la que correspondería a su nivel de desarrollo económico en el marco de la Unión Europea.

En lo que respecta, por último, al capital humano —una variable cuya cuantificación resulta especialmente problemática—, cabe

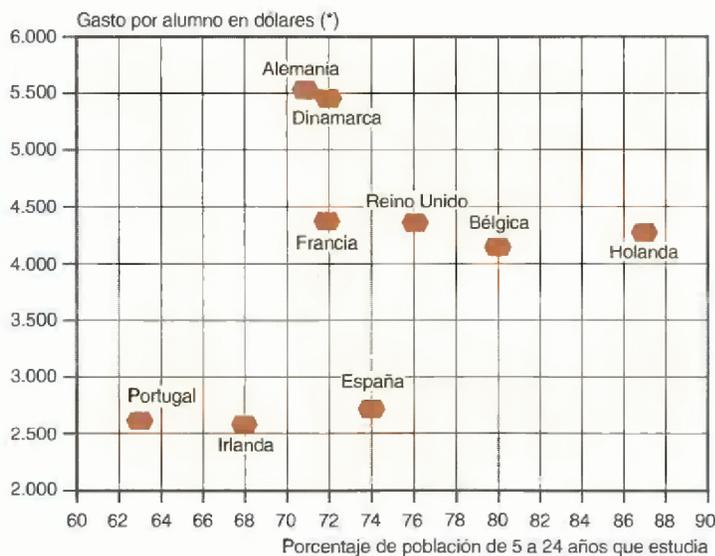
afirmar que la evolución de las inversiones efectuadas en los últimos años ha posibilitado también una tendencia convergente con Europa. Sin embargo, la situación española se halla aún por debajo de la media según algunos indicadores. Así, aunque la tasa de escolarización de la población española de 5 a 24 años era, en el último año para el que se dispone de información (1991) incluso superior a la media europea, los datos de gasto por alumno eran claramente inferiores a la media (véase gráfico 5).

**GRAFICO 5**  
**a) GASTO POR ALUMNO Y PIB PER CAPITA, 1991**



Fuente: *European Economy*, nº 58 y *Education at a Glance* (OCDE).

**b) GASTO POR ALUMNO Y PORCENTAJE DE LA POBLACION ENTRE 5 Y 24 AÑOS QUE CURSAN ESTUDIOS (AÑO 1991)**



**Notas:**

- Alemania no incluye datos de la antigua RDA cuando hace referencia al gasto por alumno.
- Los datos de Portugal y Reino Unido hacen referencia únicamente al gasto público.
- Para la conversión a una moneda común se ha utilizado el PPP de 1991.
- Los datos sobre el número de estudiantes hacen referencia al curso 1991/1992 salvo para Irlanda y Holanda, que se refieren al curso 1990/1991.

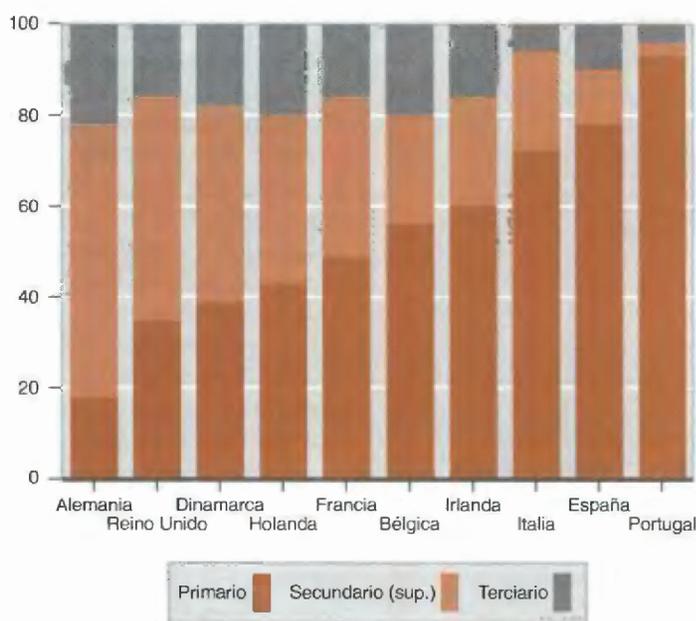
(\*) El gasto por alumno se calcula sin tener en cuenta los estudiantes de preescolar.

Fuente: EUROSTAT (*Estadísticas básicas*) y *Education at a Glance* (OCDE).

Las deficiencias que persisten en el capital humano son, como se aprecia en el gráfico 6, especialmente acusadas en la enseñanza secundaria superior (formación profesional). Efectivamente, en fuerte contraste con lo que sucede en Alemania, nuestro país se encuentra a la cola, junto a Portugal, si atendemos a la proporción de la población de 25 a 64 años que posee este tipo de educación. A lo anterior hay que añadir que los estudios realizados sobre las actividades formativas que se llevan a cabo en las empresas (véase Alba, 1993, y Durán *et al.*, 1994) sitúan también a las españolas muy a la zaga de sus homónimas europeas.

En fin, todos los indicadores manejados sugieren que la economía española ha de hacer frente a importantes obstáculos en su proceso de convergencia real con Europa. De una parte, es preciso reducir los desniveles que, como se ha visto, nuestra economía mantiene en relación a los precios y demás indicadores de Maastricht, en particular, en el déficit público, ya que, además de un incumplimiento de lo allí acordado, supone un desaliento a la inversión privada. De otra parte, este esfuerzo para controlar la inflación y aminorar el déficit público debe compaginarse con el mantenimiento de la inversión pública, al objeto de poder ir superando las restricciones de capital tecnológico y humano que coartan la capacidad de crecimiento sostenido de la economía española, y, lo que no es menos importante, a fin de atajar las causas tecnológicas que posiblemente subyacen bajo nuestras espectaculares tasas de paro. Y todo ello sin olvidar la satisfacción de las necesidades de infraestructuras básicas que también tiene España, como se

**GRAFICO 6**  
**CLASIFICACION DE LA POBLACION ENTRE 25 Y 64 AÑOS**  
**DE ACUERDO CON SU NIVEL EDUCATIVO**  
**(En porcentaje) (1991)**



Fuente: *Education at a Glance* (OCDE 1993)

reconoce y documenta con bastante detalle en el Plan Director de Infraestructuras (MOPTMA, 1994).

Para hacer frente a toda esta compleja problemática, parece necesario aplicar una política encaminada a incidir directamente y a corto plazo en los desequilibrios nominales, como la que propugnan con insistencia y consenso los estudios realizados (15), y cuyos ejes serían, en síntesis, los dos siguientes: de una parte, una mezcla de políticas monetaria y fiscal más adecuada que, a través de una mayor disciplina presupuestaria, permita no sólo la ineludible reducción del déficit público, sino también el éxito de la lucha de la política monetaria contra la inflación; y de otra parte, el remate de las

reformas del mercado de trabajo llevadas a cabo en 1994 (16), así como la profundización y ampliación de las medidas liberalizadoras de los mercados de bienes y servicios, donde subsisten intervenciones excesivas y prácticas corporativistas que, además de provocar tensiones inflacionistas, coartan la eficiencia. Ahora bien, para lograr que el nuevo episodio de convergencia real que puede estimular esta política —y, sobre todo, la fase expansiva recién comenzada en las economías europeas— adquiera rasgos de permanencia, no basta con las actuaciones indicadas, sino que éstas han de insertarse en una estrategia de inversiones públicas destinadas a cubrir los aludidos déficit en los factores productivos. A este respecto, y como modo de evitar la tentación que supone

para cualquier gobierno la realización de los ajustes presupuestarios por la vía más fácil, aunque más perjudicial —el recorte de la inversión pública—, es importante que dichas inversiones se programen y comprometan conforme a un calendario de medio plazo, a fin de que su continuidad quede garantizada con independencia de los problemas coyunturales.

A lo anterior, habría que añadir una última consideración en torno a las implicaciones del proceso de unificación europeo sobre las posibilidades de convergencia real de España en el contexto de la UE. En este sentido, conviene recordar que —como se puso de manifiesto en el apartado IV— hay indicios para pensar que la integración europea tenderá, salvo si se aplican políticas en sentido contrario, a acentuar los desniveles de renta per cápita entre los países miembros. El hecho, motivado por esta percepción, es —como allí también se dijo— que la política regional ha ido adquiriendo un peso creciente en la política comunitaria; aunque haya razones para dudar de su suficiencia en la compensación de los efectos negativos sobre la distribución de la renta de otras políticas comunitarias.

Por consiguiente, a tenor de estas hipótesis —y por más que aún requieran de investigación—, parece justificado defender la conveniencia de que, en aras del cumplimiento del objetivo de convergencia real o cohesión económica estipulado en los acuerdos de Maastricht, la UE lleve a cabo una política regional más activa. Ello implica, por tanto, abogar por la conveniencia de que España, al igual que el resto de los países rezagados de la Unión, continúe presionando en todos

los foros comunitarios para que esto suceda.

## VI. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Este artículo ha partido de la constatación de un hecho: pese a la existencia de breves episodios de convergencia —aparentemente asociados con las fases alcistas del ciclo económico—, durante los últimos veinticinco años la economía española no ha convergido en términos reales con sus socios de la UE. Es más, conforme al que constituye uno de los indicadores habituales para evaluar la convergencia real —la tasa de paro—, la posición relativa de España se ha deteriorado ostensiblemente.

Pues bien, con el fin de indagar en las posibles razones de este hecho —a la par que problema de nuestra economía—, se ha efectuado un estudio panorámico de la evidencia disponible sobre los factores determinantes del crecimiento, absoluto y relativo, de los países, del que se ha podido extraer, como principal conclusión, la coincidencia en otorgar un papel primordial al capital humano y tecnológico, y también a las infraestructuras (en particular, las de transportes y comunicaciones) en la explicación de la variabilidad observable en el crecimiento y, consiguientemente, en los niveles de renta per cápita de los países. La unánime importancia que otorgan todos los modelos de crecimiento a la inversión, y particularmente a la inversión en los activos intangibles aludidos con anterioridad, implica que, como señalan algunos autores, la disponibilidad de un clima de estabilidad macroeconómica, y especialmente de precios, constituya igualmente un

ingrediente necesario para el crecimiento a largo plazo.

Asimismo, y a continuación, en el artículo se ha efectuado una incursión en la literatura, mucho más escasa, que se ha preocupado del análisis de la influencia de los procesos de integración en la dispersión de los niveles de renta per cápita de los países que se involucran en ellos, tomando como referente a la UE. Tras ella se ha concluido que es imposible determinar a nivel teórico cuál es la resultante de las fuerzas, de efectos contrapuestos en la distribución de la renta per cápita internacional, que se activan con un proceso de integración; infiriéndose, por tanto, la necesidad de que esta cuestión sea analizada empíricamente. A este respecto, y una vez que ha centrado la atención en el caso de la UE, el artículo ha puesto de relieve los escasos logros alcanzados en términos de equidad internacional o cohesión económica en el seno de la Unión Europea.

Sobre esta base, por último, se ha procedido, de nuevo, a la consideración del caso español, efectuándose una primera exploración de los obstáculos que pueden estar frenando el deseable proceso de aproximación de la renta per cápita de España hacia las de nuestros socios europeos más desarrollados. Aunque tentativa y parcial, esta exploración ha servido para aportar indicios suficientes para afirmar que el más abultado déficit público y la superior tasa de inflación, de una parte, junto con el muy grave desfase en la capacidad tecnológica de la economía y las insuficiencias relativas, de menor entidad pero existentes, en el capital humano, de otra parte, constituyen un obstáculo para el crecimiento sostenido de la economía española. Si a ello

se une la consideración de las carencias que todavía se dan en algunas infraestructuras, un hecho que —aunque no analizado en el artículo— se demuestra en el Plan Director de Infraestructuras, parece justificado abogar por la necesidad de que la imprescindible política de contención del gasto público que requiere el remedio de los desequilibrios nominales no se haga a costa de la reducción de la inversión pública.

## NOTAS

(1) Mientras que la convergencia nominal alude a la tendencia a la homogeneización de sus variables nominales, como los precios o tipos de interés, y equilibrios macroeconómicos básicos.

(2) Cabe señalar, sin embargo, que las discrepancias que a veces se observan entre los resultados de las investigaciones sobre la convergencia real internacional tienen también su origen en las diferencias en las fuentes estadísticas de base o en el procedimiento utilizado para expresar los datos correspondientes a las rentas per cápita de los países en una unidad homogénea. A este respecto, puede consultarse HESTON, NIXOLL y SUMMERS (1994).

(3) Aunque es altamente probable que este resultado esté exagerando el problema de la economía española, debido al sesgo alcista que parece tener la EPA en relación a la tasa de paro, el diferencial entre la tasa española y la comunitaria es tan marcado que, aunque admitiéramos la existencia de tal sesgo, la conclusión sobre la especial gravedad del problema del paro en nuestra economía no se vería alterada.

(4) Nótese que ya existía incluso en la década de los sesenta, aunque enmascarada por la emigración.

(5) Una descripción y evaluación de estas reformas puede encontrarse en el número 80/81 de la revista *Cuadernos de Información Económica*, de la Fundación FIES.

(6) En las investigaciones realizadas ya hace tiempo por un amplio número de autores, publicadas en MARTÍN Y ROMERO (1983), se puede encontrar una mayor fundamentación de estas hipótesis que, recientemente, se han

esgrimido, entre otros lugares, en el libro blanco de la *Comisión de las Comunidades Europeas* (1993) para explicar la limitada creación de empleos que ha tenido lugar en la UE en relación con Estados Unidos.

(7) Ello hace referencia al modelo de SOLOW (1956) y sus reformulaciones posteriores.

(8) En relación con el capital humano, puede consultarse el trabajo seminal de LUCAS (1988) y el de ROMER (1989), y en cuanto a la tecnología, véanse, como ilustración, ROMER (1990), y GROSSMAN Y HELPMAN (1991).

(9) Efectivamente, tanto en la educación como en la realización de actividades de I + D y, en general, en todo proceso que comporta un aprendizaje, la experiencia implica rendimientos crecientes. Este fenómeno, que actualmente se suele conocer bajo la designación de «economías de experiencia», es, por lo demás, análogo al de *learning by doing* que analizara ARROW.

(10) Como ya fue indicado, hace más de tres décadas, por ARROW (1962).

(11) En el artículo de GORDO Y MARTÍN que se publica en este mismo número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, se presenta un panorama más detallado.

(12) Una buena síntesis de estos nuevos modelos se encuentra en KRUGMAN (1990) y en GROSSMAN (1992).

(13) Véanse, como ilustración CUADRADO Y SUÁREZ (1992), MOLLE (1990) y COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991).

(14) Aunque, dentro del libro blanco de la COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993), sí sean objeto de un interés prioritario.

(15) Véase como ilustración VIÑALS (1995) y las referencias bibliográficas que allí se indican.

(16) Adviértase, en todo caso, que la efectividad de estas reformas, en particular en lo que concierne a la negociación colectiva, está supeditada en gran parte al uso que hagan de ellas los agentes sociales; puesto que, en última instancia, lo que se ha hecho es reducir el grado de intervención administrativa.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALBA, A. (1993), «Capital humano y competitividad de la economía española: una perspectiva internacional», PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, n.º 56, págs. 131-143.
- ARROW, K. (1962), «Economic welfare and the allocation of resources for invention», en N. ROSENBERG (ed.), *The economics of technological change*, Penguin.
- BARRO, R. J. (1989a), «Economic growth in a cross section of countries», NBER, *Working Paper* n.º 3120, Cambridge, Massachusetts.
- (1989b), «A cross-country study of growth, saving and government», NBER, *Working Paper* n.º 2855, Cambridge, Massachusetts.
- BAUMOL, W.; NELSON, R., y WOLFF, E. (1994), *Convergence of productivity*, Oxford University Press.

BENHABIB, J., y SPIEGEL, M. M. (1994), «The role of human capital in economic development. Evidence from aggregate cross-country data», *Journal of Monetary Economics*, 34, páginas 143-173.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991), *The regions in the 1990s*, Luxemburgo.

— (1993), *Crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*, Libro Blanco, Luxemburgo.

CUADRADO, J. R., y SUÁREZ, L. (1992), «Integración económica y evolución de las disparidades regionales», PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, n.º 51, págs. 69-82.

DE LA DEHESA, G., y KRUGMAN, P. (1992), «EMU and the regions», Group of Thirty, *Occasional Papers*, n.º 39.

DRAPER, M., y HERCE, J. A. (1993), «Infraestructuras», *Documento de Trabajo 93-07*, FEDEA.

DURÁN, F., et al (1994), *La formación profesional continua en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

FISHER, S. (1993), «The role of macroeconomic factors in growth», *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, n.º 3, págs. 485-512.

GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M. (1994), «Presupuestos Generales del Estado para 1995: el difícil anclaje de la credibilidad presupuestaria», *Cuadernos de Información Económica*, 91, páginas 16-33.

GORDO, E., y BUISÁN, A. (1993), «Recuperación económica, competitividad y saldo exterior», PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, n.º 56, páginas 46-56.

GROSSMAN, G. (ed.) (1992), *Imperfect competition and international trade*, MIT.

— y HELPMAN, E. (1991), *Innovation and growth in the world economy*, MIT Press.

— (1994), «Endogenous innovation in the theory of growth», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, n.º 1, págs. 23-44.

HESTON, A.; NIXOLL, D. A., y SUMMERS, R. (1994), «The differential-productivity hypothesis and purchasing-power parities: some new evidence», *Review of International Economics* 2(3), págs. 227-243.

KRUGMAN, P. (1990), *Rethinking international trade*, MIT.

— (1992), *Geografía y comercio*, Ed. Bosch (publicada originariamente en inglés con el título de *Geography and trade*).

LEE, M. L.; LIU, B. Ch., y WANG, P. (1994), «Growth and equity with endogenous human capital: Taiwan's economic miracle revisited», *Southern Economic Journal*, vol. 61, n.º 2, páginas 435-444.

LUCAS, R. E. (1988), «On the mechanics of economic development», *Journal of Monetary Economics*, 22, págs. 3-42.

— (1993), «Making a miracle», *Econometrica*, marzo, págs. 251-72.

MADDISON, A. (1982), *Phases of capitalist development*, Oxford University Press.

— (1989), *The world economy in the 20th century*, Paris, OCDE Development Centre.

MARTÍN, C., y R. ROMERO, L. (eds.) (1983), *Tecnología y empleo*, Fundación Empresa Pública.

MARTÍN, C.; R. ROMERO, L., y SEGURA, J. (1981), *Cambios en la estructura interindustrial española: 1962-75*, Fundación Empresa Pública, Serie E.

MARTÍN, C., y VELÁZQUEZ, F. J. (1993), «El capital extranjero y el comercio exterior de las empresas manufactureras», PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, n.º 56, págs. 221-234.

MOLLE, W. (1990), *The economics of european integration*, Aldershot.

MOPTMA (1994), *Plan Director de Infraestructuras 1993-2007*, Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente, Madrid.

PACK, H. (1994), «Endogenous growth theory: Intellectual appeal and empirical shortcomings», *Journal of Economic Perspectives*, volumen 8, n.º 1, págs. 55-72.

PADOA-SCHIOPPA, T., et al (1987), *Efficiency, stability and equity*, Oxford University Press.

PETERSON, J. (1991), «Technology policy in Europe: Explaining the framework programme and Eureka in theory and practice», *Journal of Common Market Studies*, volumen XXIX.

ROMER, P. (1989), «Human capital and growth. Theory and evidence», NBER, *Working Paper* n.º 3173, Cambridge, Massachusetts.

— (1990), «Endogenous technological change», *Journal of Political Economy*, 98, páginas 71-102.

ROSENBLATT, J., et al (1988), «The common agricultural policy of the European Community», IMF, *Occasional Papers*, n.º 62.

SALA-I-MARTÍN, X. (1994), La riqueza de las regiones. Evidencia y teorías sobre crecimiento regional y convergencia», *Moneda y Crédito* (segunda época), vol. XI, n.º 3, págs. 521-552.

SEGURA, J., y RESTOY, F. (1987), «Notas sobre el cambio en la estructura productiva de la economía española 1975-80», *Investigaciones Económicas* (segunda época), vol. XI, número 3, págs. 521-552.

SOLOW, R. (1956), «A contribution to the theory of inventive activity and capital accumulation», *Quarterly Journal of Economics*, 70, páginas 65-94.

SUMMERS, R., y HESTON, A. (1988), «A new set of international comparisons of real product and price levels: Estimates for 130 countries», *Review of Income and Wealth*, marzo, páginas 1-25.

VINER, J. (1950), *The customs union issue*, Nueva York.

VIÑALS, J. (1995), «¿Es posible la convergencia nominal en España?: en busca del tiempo perdido», PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, número 62, páginas 378 y siguientes.

### Resumen

En este trabajo se realiza un *survey* de la literatura reciente sobre el crecimiento económico y la convergencia (divergencia) internacional, haciendo hincapié en la consideración de los efectos que en ella ejercen los procesos de integración. Sobre esta base, se tratan de identificar los principales obstáculos para la convergencia real de España hacia la media de la Unión Europea.

*Palabras clave:* crecimiento, convergencia, Unión Europea, España.

### Abstract

This paper surveys the recent literature on economic growth and international convergence (divergence), with special emphasis on the treatment of how integration processes affect convergence. On this basis, it seeks to identify the main obstacles to Spain's real convergence with the average in the European Union.

*Key words:* growth, convergence, European Union, Spain.

*JEL classification:* O4, F150.