PUBLICACIÓN MENSUAL

Cuadernos de Información Económica

MARZO
ABRIL
120/121
1997

Crecimiento económico del 96.
Un enfoque regional

Economía Española
Crecimiento del PIB por comunidades autónomas

Economía Internacional
Las regiones españolas y la convergencia real con Europa

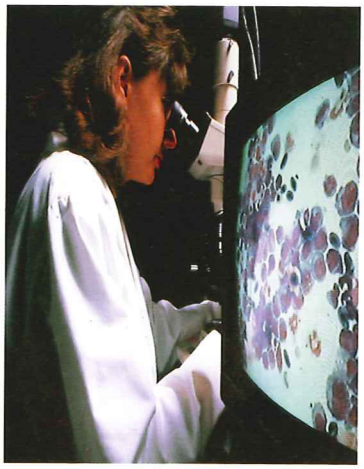
Sistema Financiero
Financiación autonómica 1997-2001

Tema del Mes
Una valoración del Pacto Laboral

Y además nuestras secciones babituales:
Punto de Vista, Resumen de Prensa, Gráfico del Mes, Instantánea Económica y Libros del Mes.

FUNDACION DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS
PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

INVESTIGACION
2.095,0
MILLONES



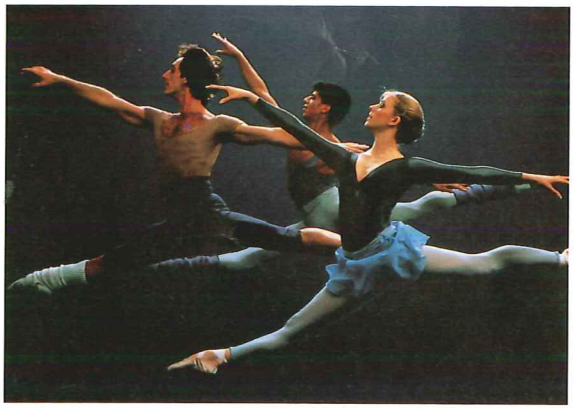
ASISTENCIA
20.650,7
MILLONES



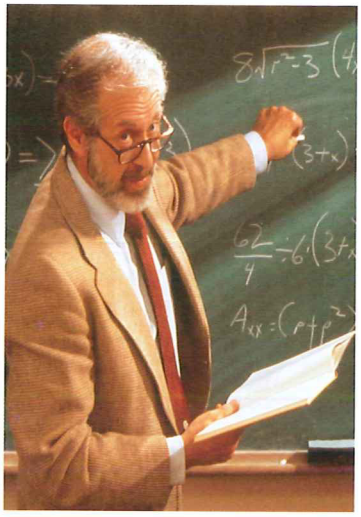
SANIDAD
3.484,4
MILLONES



MAS ALLA DEL INTERES SIMPLE



CULTURA
36.290,7
MILLONES



EDUCACION
17.550,5
MILLONES

Estas cifras representan la intensa labor social que las Cajas han desarrollado durante 1995 dentro de su ***Obra Social.***

La ***Obra Social*** *de las Cajas de Ahorros es la actividad que las diferencia del resto de las entidades financieras. Una de las razones fundamentales de su creación hace más de siglo y medio: colaborar con su entorno, orientando su actuación a las necesidades y demandas de la sociedad en cada momento.*

Más de ***80.000 millones*** *de pesetas han invertido las Cajas de Ahorros en la creación y mantenimiento de centros y en la realización de actividades de carácter cultural, asistencial, docente, sanitaria y de investigación.*

Eficientes en la Gestión, Solidarias con la Sociedad.

CAJAS DE AHORROS
CONFEDERADAS

LA CARA HUMANA DEL DINERO

Cuadernos de Información Económica

MARZO
ABRIL
120/121
1997

FUNDACION DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS
PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS
PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

Patronato

BRAULIO MEDEL CÁMARA *(Presidente)*
JOSÉ JOAQUÍN SANCHO DRONDA *(Presidente de Honor de la CECA)*
JOSÉ LUIS ARRIBA URRUTIA
LUIS CARRERA PASARO
LUIS CORONEL DE PALMA
DIEGO FUENTES TALAVERA
TOMÁS MARTÍN-PEÑATO ALONSO
MARTÍN OLLER SOLER
JUAN RAMÓN QUINTÁS SEOANE
FRANCISCO TUDELA SALVADOR
AVELINO VILA OTERO
ANGEL ROBERTO VILLALBA ÁLVAREZ

Presidente de Honor

ENRIQUE FUENTES QUINTANA

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

Director

VICTORIO VALLE SÁNCHEZ

Redactor-Jefe

FERNANDO GONZÁLEZ OLIVARES

Cuadernos de Información Económica
no se solidariza necesariamente con las opiniones, juicios y previsiones expresadas por los autores de los artículos incluidos en la publicación, ni avala los datos que éstos, bajo su responsabilidad, aportan.

Autoedición

Joaquín López Nadales

Diseño Cubierta

Bravo-Lofish

Edita

Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas
para la Investigación Económica y Social
Padre Damián, 48. 28036-Madrid

Publicidad

DFM
Génova, 5; 28004-Madrid
Teléfono: 3080318
Fax: 3087165

Imprime

RAYCAR, S.A. Impresores
Matilde Hernández, 27; 28019-Madrid

Depósito legal: M. 402 - 1987
ISSN: 1132-9386

SUMARIO

Pág.

Presentación

Economía Española

COYUNTURA DE PRIMAVERA.– *Victorio Valle Sánchez y Julio Alcaide Inchausti* 1

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DESDE LA ÓPTICA REGIONAL. AÑO 1996.– *Julio Alcaide Inchausti* 16

ANEXO ESTADÍSTICO 29

LA ECONOMÍA ANDALUZA EN 1996. CUESTIONES BÁSICAS.– *Joaquín Aurioles Martín y Rogelio Velasco Pérez* 50

ECONOMÍA ARAGONESA: LAS SOMBRAS NO ACABAN DE DESAPARECER.– *José Mª Serrano Sanz* 55

UN AÑO MÁS DE TRANSICIÓN PARA LA INDUSTRIA ARAGONESA.– *Francisco Bono* 59

ASTURIAS: A LA COLA DEL CRECIMIENTO.– *Juan A. Vázquez García y Manuel Hernández Muñiz* 62

LA ECONOMÍA BALEAR, ENTRE LA EXPANSIÓN DE MALLORCA Y EL RETROCESO PRODUCTIVO DE MENORCA E IBIZA/FORMENTERA.– *Miquel Alenyà Fuster* 66

LA ECONOMÍA CANARIA EN 1996.– *Casiano Manrique de Lara* 72

LA ECONOMÍA CÁNTABRA EN 1996: EL MOTOR NO FUNCIONA.– *José Villaverde de Castro* 76

CASTILLA–LA MANCHA: ALTO CRECIMIENTO, BAJO DESARROLLO.– *Juan Ignacio Palacio Morena y Enrique Viaña Remis* 80

CASTILLA Y LEÓN 1996: ENTRE LAS LUCES Y LAS SOMBRAS.– *Belén Miranda Escolar y Rosario Pedrosa Sanz* 83

MODESTO BALANCE PARA LA ECONOMÍA CATALANA EN 1996.– *Josep Mª Carrau* 90

EXPANSIÓN DUAL DE LA ECONOMÍA EXTREMEÑA.– *Daniel Manzano Romero* 100

LA ECONOMÍA GALLEGA EN 1996.– *Alberto Meixide Vecino y Miguel Pouse Hernández* 105

MADRID MÁS CERCA DE MAASTRICHT.– *Juan E. Iranzo* 111

LA ECONOMÍA DE MURCIA EN 1996.– *Joaquín Aranda* 116

LA ECONOMÍA Y HACIENDA DE NAVARRA DURANTE EL PERIODO 1990–1996.– *Manuel Rapún Gárate y Pedro Pascual Arzoz* 123

LA ECONOMÍA VASCA EN 1996.– *Marisol Esteban* 130

CLAVES DEL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA RIOJANA EN 1996.– *Mª Cruz Navarro Pérez* 134

LA RALENTIZACIÓN DE LOS FACTORES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO VALENCIANOS.– *Andrés Pedreño y Paloma Taltavull* 139

Economía Internacional

LAS REGIONES ESPAÑOLAS Y LA CONVERGENCIA REAL CON EUROPA: EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS.– *José Villaverde Castro* 147

ANEXO 153

UNA NOTA SOBRE EL MUNDIAL DE LOS PIB POR HABITANTE Y LA CLASIFICACIÓN DE ESPAÑA.– *José Luis Ugarte* 159

ASAMBLEA DE GOBERNADORES DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.– *Ricardo Cortes* 169

Sistema Financiero

UNA EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN AUTONÓMICA PARA EL QUINQUENIO 1997–2001.– *Ignacio Ezquiaga y Felicidad García* 173

EFICIENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO, ESTABILIDAD MACROECONÓMICA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN ESPAÑA, 1962–1995.– *Blanca Sánchez–Robles* 193

EL ENDEUDAMIENTO DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS CON FINES DE CONSUMO.– *Ana Esther Castro* 208

Punto de Vista

LA EVOLUCIÓN DEL PIB Y DE LOS HÁBITOS CULTURALES EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS.– *Antonio Petit Caro* 219

MOMENTO EMPRESARIAL.– *Alfonso Tulla* 231

Resumen de Prensa

COMENTARIO DE ACTUALIDAD.– *Ramon Boixareu* 235

LA INFORMACIÓN ECONÓMICA EN LA PRENSA INTERNACIONAL 237

Tema del Mes

UNA VALORACIÓN DEL PACTO LABORAL.– *Carlos Sebastián* 261

Gráficos del Mes

CONVERGENCIA/DIVERGENCIA DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS (PERIODO 1983 A 1996) 269

Instantánea Económica

DEMOGRAFÍA, EMPLEO Y PARO EN LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS 275

Libros del Mes

EL FINAL DE LA EDAD DORADA, de Carlos Solchaga.– *Alfredo Pastor* 283

SELECCIÓN BIBLIOGRÁFICA 287

PRESENTACIÓN

Este volumen de *Cuadernos de Información Económica* doble en su numeración, 120-121, y también en la dimensión y carácter de primicia de su contenido, ofrece fundamentalmente, por undécimo año consecutivo, los resultados de la estimación del crecimiento del PIB en el conjunto de España y en las diferentes comunidades y ciudades autónomas con que la Fundación de las Cajas de Ahorros para la Investigación Económica y Social contribuye anualmente a elevar la disponibilidad de la menguada y retrasada información existente sobre la economía autonómica, desde la convicción de que, con ello, realiza un servicio útil para responder al interés, necesidad o simple curiosidad de los ciudadanos en esta España plural y diversa del Estado de las Autonomías.

Las recientes informaciones, sin duda satisfactorias, sobre la marcha de la situación económica española invitaban, por otra parte, a abordar en este número, un repaso de la situación económica global de España, partiendo de sus raíces en el pasado ejercicio y tratando de vislumbrar su horizonte más inmediato de 1997. Un horizonte en el que, por efecto del calendario establecido en Maastricht, la sociedad española se juega su incorporación a la Unión Monetaria Europea, desde su fase inicial.

Por ello el punto de partida de este *Cuaderno*, se centra en un análisis de la coyuntura económica española global que se prolonga, con especial referencia a 1996, hacia el ámbito autonómico.

Coyuntura de primavera

En el artículo inicial el profesor Victorio Valle y el economista y estadístico Julio Alcaide Inchausti, ofrecen su visión de la economía española.

Analizan los resultados de 1996. Un año que se caracteriza por un crecimiento que la estimación de la Fundación de las Cajas eleva al 2,68 por cien del PIB -frente a la estimación del INE que lo sitúa en el 2,2 por cien- con especial protagonismo del sector agrario y con una demanda sostenida por el suave crecimiento del consumo, por una inversión de bienes de equipo ascendente -a diferencia del sector de la construcción en franco declive- y por un espléndido comportamiento de las exportaciones.

Crecimiento positivo y convergente -nos acerca a Europa en la que el avance del PIB ha sido menor (1,3%)- que ha generado empleo y que ha ido acompañado de una clara mejora en los desequilibrios básicos de la economía: ha aportado un saldo positivo en la Balanza de Pagos corriente, ha experimenta-

do una mejora en las tensiones inflacionistas y ha moderado el déficit público, al menos en las cifras más conocidas del subsector Estado.

Reconocer estos hechos y valorarlos como muy positivos no supone ignorar algunas debilidades de la economía española en 1996 que pueden condicionar su futuro: la expansión más limitada, respecto a la global, de los sectores no agrarios, la existencia de un importante volumen de paro estructural que mantiene altas tasas de desempleo, la evolución menos satisfactoria de los salarios y la, aún, precariedad de las mejoras cosechadas en el déficit público.

En los meses transcurridos de 1997, los indicadores disponibles apuntan hacia la continuidad y mejora de las tendencias positivas señaladas –hay que destacar especialmente los logros en el terreno de la inflación que ha cosechado mejoras sin precedentes y que han posibilitado la reducción de los tipos de interés a niveles impensables hace tan sólo un par de años– y otorgan credibilidad al cumplimiento de los requisitos de convergencia nominal establecidos en el Tratado de la Unión, siempre que la política económica persevere en su actual trayectoria y profundice en las líneas de reforma estructurales tantas veces enunciadas.

El crecimiento económico desde una perspectiva regional

Tradicionalmente el crecimiento económico español de cada año se interpreta, en torno a la media, con sus matices y elementos diferenciales por todas las comunidades autónomas. En este sentido 1996 constituye una relativa excepción ya que si bien *todas* las comunidades han experimentado avances en su evolución económica respecto al año anterior, las disparidades se presentan más intensas que en otras ocasiones, seguramente por la desigual importancia que en el sector agrario tiene en las diferentes regiones.

El artículo de Julio Alcaide, explica minuciosamente la metodología y los resultados de la investigación anual del Departamento de Estadística de la Fundación de las Cajas sobre el crecimiento del PIB por comunidades autónomas, que incluyen también este año una estimación de la estructura y evolución de los diferentes agregados de la población española. Un aspecto, el demográfico y del empleo, sobre el que insiste con mayor detalle la *Instantánea Económica* del presente número.

Respecto al crecimiento del PIB y de la Renta Regional, cabe destacar ocho rasgos principales.

1ª Existe un grupo de tres autonomías: Extremadura, Castilla–La Mancha y Castilla y León– en las que el brillante resultado agrario, les ha permitido escalar a los primeros puestos en la clasificación de crecimientos del PIB.

2ª En Andalucía, el buen resultado agrario ha venido a reforzar una dinámica creciente en los sectores no agrarios, que va conduciendo a una estructura productiva más equilibrada.

3ª Las comunidades autónomas insulares experimentan un avance más en su tradicional evolución creciente asociada al auge del turismo en conexión con la situación económica internacional.

4ª Navarra y La Rioja –las comunidades autónomas con estructura productiva más equilibrada– experimentan un crecimiento en torno a la media española.

En 1996, el menor dinamismo de Aragón rompe con la precaria homogeneidad en su evolución económica que, otros años, había mostrado el Eje del Ebro.

5ª El Arco Mediterráneo -esencialmente integrado por Murcia, Comunidad Valenciana y Cataluña- mantiene un crecimiento moderado menor que la media española pero, en todo caso, superior al promedio europeo.

6ª Una evolución cercana a la de las comunidades del Arco Mediterráneo, es la experimentada por la comunidad de Madrid, cuyo crecimiento global es inferior a le media española pero, sin embargo, su posición relativa mejora, superando incluso, la media nacional cuando se contempla únicamente el crecimiento de los sectores no agrarios.

7ª Los datos de 1996 intensifican la percepción de declive de la Cornisa Cantábrica cuyas comunidades autónomas registran -con la excepción del crecimiento no agrario en el País Vasco- los crecimientos más bajos de la clasificación.

8ª Aún dentro de una gran estabilidad, los datos referentes al período 1983-1996, parecen mostrar una clara tendencia a la convergencia en los niveles de producción de las diferentes autonomías que se intensifica cuando se pasa a la óptica de la renta familiar bruta disponible. Un tema sobre el que discurren adicionalmente los *Gráficos del Mes*.

El lógico complemento de esa visión global que se desprende del trabajo del Departamento de Estadística de la Fundación de las Cajas de Ahorros, es el análisis pormenorizado de la coyuntura económica vivida en 1996 por las diferentes comunidades autónomas. Con objeto de disponer de esa información, Cuadernos de Información Económica ha invitado a un conjunto de expertos, la mayoría de ellos vinculados a las diferentes universidades, a exponer con brevedad su personal visión de la circunstancia económica que vive cada autonomía. El resultado de su generosa respuesta la encontrará el lector en los 17 trabajos que con esa óptica concreta incorpora este número.

Las disparidades regionales permiten visiones muy distintas. La perspectiva básica de los anteriores trabajos es económica. Un "punto de vista" distinto es el que ofrece el periodista Antonio Petit Caro, director de la Agencia Vasco Press, en su colaboración. Su objetivo es analizar la relación entre los niveles de desarrollo económico y cultural, para lo que toma una serie de indicadores referidos a compra y lectura de prensa diaria y revistas, audiencia de radio, espectadores de televisión, asistencia a salas de cine, infraestructuras sociales y culturales, entre otros. Aunque en algunos de ellos se observa una cierta correlación, como en el caso de venta de periódicos y comunidades más ricas, en otros segmentos de medios de comunicación la relación pierde nitidez, desapareciendo prácticamente al analizar otros indicadores sociales y culturales.

La convergencia europea de las regiones españolas

La preocupación de los españoles por mirarnos en escenarios exteriores, para conocer la propia situación, es el referente del que parte el profesor José Villaverde, para estudiar la evolución en la convergencia de las regiones españolas hacia las de los demás países de la UE y sus perspectivas futuras.

El acercamiento a los niveles medios europeos, tanto nacional como regional, producido de forma generalizada a lo largo de la última década, no impide,

sin embargo, que las disparidades regionales con la UE continúen manteniéndose con la misma intensidad de hace una década y que las políticas estructurales aplicadas sigan siendo insuficientes.

Un punto central que explica las diferencias regionales españolas con las europeas, y que destaca algún otro artículo de este número, es la baja tasa de ocupación de nuestro país que tiene como efecto un menor nivel de producción total ya que, en cambio, la productividad media española se acerca mucho a la europea.

De cara al futuro, las disparidades interregionales pueden incrementarse ante el previsible proceso de concentración de la actividad económica, la reducida flexibilidad salarial y la escasa movilidad laboral. La capacidad de remoción de estos dos últimos obstáculos es una condición necesaria para una mayor convergencia económica de nuestras comunidades con las regiones europeas.

Temas internacionales

Dos temas de dimensión internacional se comentan en este número.

De una parte, José Luis Ugarte bajo el título "El mundial de los PIB", plantea la ya clásica controversia entre la escasa validez de las comparaciones entre países acerca del PIB, y la renta per cápita, como una medida de bienestar sin precisiones adicionales y la generalizada atención que se suele prestar a este tema.

Una interesante recopilación y depuración de estadísticas históricas de la economía mundial desde 1820 a 1992 de Angus Maddison, publicada por la OCDE, sirve de partida para el examen de la convergencia o divergencia entre diferentes países, algunos pertenecientes a la OCDE, como Estados Unidos y los cuatro grandes europeos, y otros que, aun no siéndolo, juegan un papel relevante en el mundo, tomando el nuestro, siempre, como punto de referencia.

Aunque el panorama internacional es muy diverso y las conclusiones generales no tienen gran validez, del artículo se desprende que, cuanto mayor es la distancia entre países, mayor es la velocidad de convergencia si bien, también, una distancia excesiva tiende a impedirla. En lo referente a nuestro país, el autor no se muestra excesivamente optimista con respecto al futuro, ya que aunque contamos con un cierto margen de convergencia, dada la distancia que todavía nos separa con los países más desarrollados, la aproximación más "contagiosa" ya ha tenido lugar y queda ahora la más dificultosa y condicionada a las reformas de carácter estructural.

De otra parte, la trigésimoctava reunión de la Asamblea de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo, celebrada en Barcelona el pasado mes de marzo, que dedicó una gran parte de su tiempo a dar un repaso a los problemas económicos de la región y a la propuesta de posibles soluciones, es el objeto del comentario de nuestro colaborador habitual Ricardo Cortes, que se detiene en los puntos más relevantes, entre los que destacan las medidas tomadas en el continente frente al denominado "efecto tequila", el análisis del crecimiento, que comienza ahora a ofrecer datos más optimistas que en el pasado, la desigualdad en la distribución de la renta, que no termina de mejorar y que,

básicamente es achacable al deterioro de la educación, y el crecimiento del paro.

Un amplio elenco de recomendaciones subraya la necesidad de cambios estructurales en campos tan diversos como la administración pública, los mercados financieros, la educación y la sanidad, y la legislación laboral. La aplicación de estas recomendaciones se enfrenta a importantes dificultades ya que suponen, por lo menos a corto plazo, considerables sacrificios para las clases más desfavorecidas.

La financiación autonómica, una vez más

El artículo de Ignacio Ezquiaga y Felicidad García aborda, con precisión y rigor técnico, un tema de profundo interés y trascendencia social: la evaluación del sistema de financiación autonómica que se seguirá en los próximos años y sus posibles consecuencias.

Tras explicar los principios sobre los que se ha venido asentando el sistema hasta el último año, examina los cambios que introduce el nuevo modelo de financiación, del que los autores destacan la atribución de capacidad normativa a las Comunidades Autónomas sobre algunos elementos constitutivos del IRPF, que ahora pasa a ser un impuesto parcialmente cedido, lo que supone la introducción de una auténtica corresponsabilidad fiscal que, además, se refuerza con las potestades de los gobiernos autónomos sobre los tributos cedidos.

De las interesantes conclusiones con que finaliza el trabajo, dos de ellas merecen ser especialmente destacadas:

— El incremento en la participación en los ingresos del IRPF que incorpora el nuevo sistema, introduce un tratamiento asimétrico. Las Comunidades con un elevado nivel de renta pasan a depender muy directamente de la recaudación de ese impuesto, en tanto que las otras continuarán financiándose básicamente por la vía de la participación en los ingresos del Estado.

— A consecuencia de la anterior, la tendencia de los países de la UE a rebajar la imposición directa y a incrementar la indirecta y los planes del gobierno español de reducir la presión fiscal en el IRPF, pueden tener efectos negativos sobre los ingresos de las Comunidades más ricas, en tanto que las menos favorecidas podrían resultar beneficiadas ante un mayor crecimiento de los ingresos estatales no cedidos y, consecuentemente, de los recibidos por ellas.

Puntos que deben tenerse en cuenta para una reflexión adicional sobre esta comprometida cuestión.

Panorama financiero

Dos temas relativos al sistema financiero y a su comportamiento, encontrará el lector en este número doble de *Cuadernos*.

— El sugerente trabajo de Blanca Sánchez-Robles estudia dos aspectos relevantes para una más adecuada comprensión del crecimiento económico en nuestro país: su relación, tanto teórica como empírica, con la eficiencia del sistema financiero y su conexión con la estabilidad macroeconómica.

En relación con el primero, sostiene que un sistema financiero desarrollado favorece la correcta asignación de los recursos canalizándolos hacia proyectos más rentables, reduce las asimetrías informativas y aporta un mayor flujo de fondos financieros hacia la inversión, complementando la relativamente escasa autofinanciación empresarial. En este sentido el artículo trata de responder a dos cuestiones: la influencia de la liberalización y de la creciente eficiencia de nuestro sistema financiero sobre el crecimiento español y el impacto negativo que sobre éste ha tenido el intervencionismo de las autoridades económicas.

Con respecto al segundo existe un consenso bastante generalizado de que la estabilidad macroeconómica conduce a un crecimiento económico más rápido, al reducir la incertidumbre de los agentes y facilitar sus decisiones.

La autora finaliza afirmando que los resultados empíricos obtenidos confirman las relaciones anteriores en nuestro país. De sus conclusiones destacaremos la importancia de las entidades de depósito en la financiación del crecimiento económico español, el excesivo afán intervencionista en la canalización de los flujos financieros, los efectos desfavorables de la inflación sobre el crecimiento y las consecuencias negativas que sobre éste tiene el elevado peso del sector público y su escasa eficiencia.

— El artículo de Ana Esther Castro tiene por finalidad estudiar los determinantes del fuerte crecimiento del crédito bancario a las familias españolas, a partir de la segunda mitad de la década de 1980, en su vertiente de financiación al consumo.

Establecidas las variables que influyen teóricamente, o que pueden hacerlo, en la demanda de créditos al consumo: la renta, la riqueza, los tipos de interés reales, las expectativas y los efectos derivados de la fiscalidad; y por el lado de la oferta: la rentabilidad de los diferentes activos financieros, la competencia, la innovación financiera y el riesgo de insolvencia, la autora estudia su comportamiento y sus posibles efectos en nuestro país durante el período 1985-1995, concluyendo que, en algunos momentos, el efecto precio ha tenido escasa importancia en relación con las demás variables.

El artículo dedica, también, una parte al examen de la ley 7/1995 que regula el crédito al consumo y que supone un interesante avance en la protección de los consumidores.

Tema del mes: Una valoración del pacto laboral

La trascendencia del pacto laboral, recientemente acordado entre las organizaciones patronales y sindicales, ha llevado a *Cuadernos* a considerarlo como tema del mes y a solicitar del profesor Carlos Sebastián una primera valoración de urgencia de su alcance. La línea argumental de su trabajo arranca de la situación previa en la que existen tres categorías de trabajadores: empleados fijos, temporales y parados que, en este mismo orden, ofrecen influencia decreciente a la hora de determinar su posición en el mercado de trabajo.

El uso masivo de la contratación temporal, el elevado coste de despido y la organización de la negociación colectiva son rasgos característicos de la evolución del mercado laboral en nuestro país y explican, en opinión del autor, su ineficiencia.

La reforma trata de reducir la dualidad en las modalidades de los contratos

y del coste del despido. Sin embargo, la no exclusión de los trabajadores comprendidos entre los 30 y los 45 años que lleven menos de un año parados de la modalidad de contratación temporal, puede suponer una discriminación de cara al futuro.

Aun reconociendo la importancia del pacto, el autor echa de menos algunas cuestiones relevantes no abordadas, como la reforma de la protección al desempleo y de la invalidez transitoria. Por otra parte, sus pronósticos respecto a una rápida reducción de la tasa de paro no son demasiado optimistas, aunque esta reforma y su intensificación futura son una condición necesaria para el logro de un cambio en la tendencia a la destrucción de empleo de las dos últimas décadas.

Otros temas en este número de *Cuadernos*

El debate sobre la conveniencia y oportunidad de la Unión Monetaria Europea y sobre si deben mantenerse los plazos y condiciones de convergencia nominal continúan polarizando, junto con el tema de la evolución económica en Estados Unidos, la actualidad económica en la prensa internacional que el habitual resumen ofrece a los lectores de *Cuadernos*.

El *Punto de Vista* se ha enriquecido, en este número, -aunque con pretensiones de continuidad futura- con un breve comentario de Alfonso Tulla que, bajo el título "Momento Empresarial", está destinado a recoger, en forma de noticias breves, algunos aspectos de la realidad empresarial que vive nuestro país. En este número, se ofrecen como puntos de interés de la actualidad los siguientes: fusiones en la construcción, la creciente importancia de la franquicia, los problemas de las eléctricas y el plan "prever" en la industria del automóvil.

Y, finalmente, destaquemos un cambio de orientación en la información bibliográfica que *Cuadernos* espera sea del agrado y utilidad de los lectores.

En efecto, a partir de este número, los comentarios sobre libros experimentarán una reducción para limitarse a ofrecer únicamente la recensión de aquella obra que haya destacado en la oferta de cada mes. A cambio de esa reducción, se irá ofreciendo adicionalmente una selección bibliográfica con un breve comentario para orientar la atención de los lectores. *Cuadernos* cree que, con esta innovación, sirve mejor al interés de sus seguidores.

En este número la obra seleccionada es "El final de la edad dorada" de la que es autor Carlos Solchaga, cuya reseña crítica realizad Alfredo Pastor.

"El final de la época dorada" de Carlos Solchaga es, en palabras de Alfredo Pastor, "una lección de modestia", de la frustración de haber logrado mejorar el bienestar general pero a costa de quedar muy constreñidos a la hora de tomar decisiones individualizadas. Es el coste de la globalización, que el autor del libro enmarca en una intensificación de la integración económica, la liberalización de los movimientos de capital y la revolución de las comunicaciones.

Globalización que, en la magnífica recensión escrita por un economista que ha vivido la situación económica del país desde una atalaya tan privilegiada como la Secretaría de Estado de Economía, impone restricciones en la instrumentación de la política económica, a saber: la renuncia a las devaluaciones como fórmula para corregir las tensiones inflacionistas o la exigencia de una

flexibilización en la actuación de los sectores reales y financieros; e incluso, en el manejo de la política fiscal.

El libro es una muestra del itinerario personal seguido por el ex-ministro Solchaga, aunque generalizable a otros muchos economistas, que se han ido convirtiendo a la ortodoxia a base de enfrentarse constantemente a la realidad. A esa realidad que obliga a vencer las propias contradicciones y encamina hacia una política económica de estabilización, liberalización y privatización.

Economía Española

COYUNTURA DE PRIMAVERA

Victorio Valle Sánchez y Julio Alcaide Inchausti

Los pocos indicadores económicos de 1997 disponibles hasta la fecha, y las opiniones más solventes sobre el curso de la actividad económica española, continúan apuntando en una línea de mejora de las variables fundamentales y de avance en las actuaciones necesarias respecto a problemas de fondo de la economía nacional tan largamente sentidos por los especialistas, como diferidos en su correcto diagnóstico y solución por las fuerzas sociales y políticas del país.

Esta "primavera económica" que la sociedad española parece estar viviendo –a la par que la puramente climatológica– en los meses que van transcurriendo de 1997, debe reconocerse y valorarse, aunque no debe magnificarse. En el horizonte económico de un país como España, siempre existen nubarrones más o menos cargados que amenazan con romper ese cálido sosiego primaveral que la economía vive; pero afirmar esto no priva de valor y mérito a lo conseguido hasta ahora por la política económica y por el comportamiento de los agentes sociales y sólo es una llamada de atención para acentuar la conveniencia de no bajar la guardia en un contexto social en el que no todo está resuelto y en el que la perseverancia en el esfuerzo de corrección –una virtud que históricamente ha adornado poco a nuestro pueblo y a nuestros gobernantes– debe mantenerse a ultranza, valorando con modestia los logros alcanzados.

La economía española en 1997 –su situación actual y el futuro inmediato– tiene un lógico anclaje en 1996, cuyo cierre se conoce ya con suficiente precisión y detalle y del que es preciso partir para identificar los factores y tendencias que están detrás de la dinámica económica del 97. En efecto, la publicación, por parte del INE, de las estimaciones de la Contabilidad Nacional Trimestral del año 96 y los trabajos realizados por la Fundación de las Cajas de Ahorros para aproximar la evolución del PIB por comunidades autónomas –que se ofrecen en este mismo número de Cuadernos de Información Económica– permiten, junto con otras informaciones complementarias, dibujar los rasgos fundamentales del resultado económico de 1996.

LOS DIEZ RASGOS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN 1996

Esa referida información permite, a nuestro juicio, caracterizar el año 96, en cuanto a su evolución económica mediante los diez rasgos siguientes:

I. Crecimiento positivo del PIB

1996 fue año de *crecimiento* global *positivo* medido por la evolución del PIB español en términos reales.

Según el INE, el PIB a precios de mercado creció en torno al 2,2 por cien. Una tasa media

que supuso una cierta desaceleración respecto al crecimiento de 1995 (2,8 por cien), ya que el crecimiento del 96 se situó en torno a un 78,6% de la tasa correspondiente a 1995.

Los cálculos de la Fundación de las Cajas de Ahorros sitúan el crecimiento global del Valor Añadido Bruto al coste de los factores en el 2,68 por cien lo que, en términos comparables con los datos INE, es decir según el PIB a precios de mercado, se transforma en el 2,64 por cien, casi cinco décimas por encima. Las razones de esa divergencia se explican en el artículo de Julio Alcaide sobre "El crecimiento económico desde la óptica regional" que se incluye en este mismo número.

En todo caso esas diferencias no desvirtúan la inicial conclusión de que en 1996 el crecimiento económico ha sido positivo y con cierta desaceleración respecto al año anterior, que se ha manifestado con mayor intensidad en la segunda parte del año.

También, desde una óptica empresarial, los datos de la Central de Balances del Banco de España ratifican que en 1996 se produjo un "ligero retroceso" en la actividad de las empresas no financieras que constituyen el colectivo analizado por la Central. Sin embargo los datos apuntan hacia un saneamiento de sus cuentas de resultados, como consecuencia del recorte de costes financieros y del menor crecimiento de los gastos de personal.

II. Acercamiento real a Europa

El ejercicio del 96, constituyó un año *convergente* desde el punto de vista de nuestra aproximación a la media de los países de la Unión Europea.

En efecto, ese crecimiento del 2,2% que estima el INE, es superior al calculado para el conjunto de los países de la UE en ese mismo año que es del 1,3 por cien del PIB, lo que supuso una desaceleración –mucho mas intensa que la experimentada en España– respecto al crecimiento de 1995 que se situó en el 2,8 por cien.

Según los datos de la Fundación de las Cajas de Ahorros esa convergencia se manifiesta también en el hecho de que el PIB por habitante español, respecto a la media de los 15 países de la Unión Europea ha pasado del 76,20 por cien en 1995 al 76,70% en 1996. Avance modesto pero positivo que debe recibirse con satisfacción.

III. Diversidad regional

El crecimiento global español de 1996 se ha generado con importantes *disparidades regionales*, aunque dentro de una tónica global de crecimiento en todas las comunidades autónomas.

En 1996 la tasa de crecimiento del VAB a coste de factores de la comunidad autónoma con mayor crecimiento global (Extremadura) es más de catorce veces la que ha experimentado menor crecimiento (Asturias). En 1995, la distancia equivalente (entre Canarias y Extremadura) sólo fue 3,7 veces. Esa acusada disparidad en el crecimiento económico –que no varía, sin embargo, sustancialmente el *nivel* relativo de PIB regional por habitante– tiene su raíz fundamental en la diferente estructura productiva de las comunidades autónomas y en el excepcional crecimiento de la producción agraria en 1996 que afecta con distinta intensidad a las distintas economías autonómicas.

IV. El excepcional crecimiento agrario

Desde la óptica de la producción interna el mejor comportamiento en cuanto al crecimiento del PIB español, se debe, como ya se ha indicado, al sector agropesquero que, según las estimaciones de la Contabilidad Nacional, había decrecido el 13,2% en 1995, aumentando el 22,9% en 1996. Lo que ha promovido que el sector agropesquero restara en 1995 seis décimas porcentuales al crecimiento del PIB mientras que en 1996 aportó más de nueve décimas a su aumento total. Como consecuencia de ello (según el INE), mientras que los sectores no agrarios aportaron 3,4 puntos porcentuales a la tasa de crecimiento del PIB en 1995, en 1996 dicha aportación se limitó a 1,3 puntos porcentuales (cuadro núm. 1).

Por su parte el Departamento de Estadística de la Fundación de las Cajas de Ahorros ha estimado la evolución de la producción de cada uno de los sectores, aplicando a las tasas de crecimiento calculadas por el Departamento, las ponderaciones y metodología de la Conta-

CUADRO NÚM. 1
CRECIMIENTO DEL PIB EN 1995 Y 1996 (Tasas sobre el año anterior)

	Año 1995	*Año 1996*
Sector agropesquero	–13,2	22,9
Sectores no agrarios	3,8	1,24
PIB a los precios de mercado	2,8	2,2

bilidad Nacional, con los resultados que presenta el cuadro núm. 2.

En nuestra opinión la Contabilidad Nacional ha estimado para 1996 un aumento mayor en la producción *agropesquera*, un crecimiento razonable de la producción *industrial*, un descenso más intenso en *construcción* y un crecimiento más bajo en *servicios*.

Según la EPA el empleo en construcción creció en 1996 (media anual) el 3,6%, una tasa sin duda afectada por los ajustes censales. Según la afiliación a la Seguridad Social el empleo asalariado en construcción descendió en 1996 el 0,5% ó el 0,6% si se computa el empleo autónomo del sector. Sin embargo, los datos ajustados del empleo en construcción estimados en la Fundación de Cajas de Ahorros señalan un crecimiento del 1,3%. No parece que la actividad constructora pueda haber descendido el 2,84%, aunque el empleo disminuyera el 0,6% porque supondría una caída de la productividad por persona ocupada del 2,5%, lo que parece excesivo. Es posible que la estimación del INE haya partido de los datos de contratación de las grandes empresas y que el segmento de pequeños empresarios y autónomos haya tenido alguna actividad creciente no tenida en cuenta en el cómputo total.

La Encuesta Coyuntural de la Industria de la Construcción que elabora el Ministerio de Fomento (ECIC), ha estimado para el conjunto del año 1996 un descenso del 1,7%, con un aumento del 3% en la edificación y un descenso del 8,1% en la obra civil. En la medida que la ECIC no recoge la actividad de los pequeños empresarios y autónomos, que sí aparecen computados en las estadísticas de empleo, la estimación del descenso del VAB en construcción del 0,56% (0,70% decreciente en el volumen de la inversión) que resulta de la investigación de nuestra Fundación, podría ser más ajustada a la realidad.

La actividad de los servicios cuyo crecimiento según el INE fue del 2,1%, según nuestra estimación se sitúa próxima al 2,5%. Según la EPA el empleo en servicios creció en 1996 el 4,5%. Una tasa excesiva afectada por el ajuste metodológico de la EPA al censo de la población de 1991. La afiliación a la Seguridad Social de los asalariados de servicios aumentó el 3,1% que es la misma tasa que resulta en nuestra estimación del empleo. Un crecimiento del empleo en servicios del 3,1% y del VAB real del 2,1% implicaría una pérdida de productividad por ocupado del 1% que no parece probable.

V. Crecimiento generador de empleo

El crecimiento económico español de 1996, ha inducido la *creación de empleo* a una tasa que la Fundación de las Cajas de Ahorros estima en el 1,62%, con un aumento de 205.900 ocupados a lo largo del año.

El tema del empleo y del paro presenta en España algunos problemas estadísticos sobre los que es difícil pronunciarse ante la ausencia de información.

Los problemas derivados del ajuste de la

CUADRO NÚM. 2
ESTIMACIÓN DEL CRECIMIENTO DEL PIB A LOS PRECIOS DE MERCADO
(Metodología Contabilidad Nacional)

	PIB a precios de mercado año 1995 a precios de 1986	*Tasa de variación según FUNCAS (1996)*	*PIB a precios de mercado año 1996 a precios de 1986*	*Tasa de variación según Contabilidad Nacional. Año 1996*
Agricultura y Pesca	1.537.068	19,64	1.838.948	22,85
Industria	11.736.910	0,76	11.826.111	0,72
Construcción	3.134.380	–0,56	3.116.827	–2,84
Servicios	22.864.486	2,46	23.426.952	2,07
SECTORES NO AGRARIOS	37.735.776	1,68	38.369.890	1,24
Impuestos importación e IVA	2.391.401	3,58	2.477.050	3,58
PIB a los precios de mercado	*41.664.245*	*2,45*	*42.685.888*	*2,17*

CUADRO NÚM. 3
DATOS SOBRE LA POBLACIÓN Y EL MERCADO DE TRABAJO
(Miles de personas) Años 1995 y 1996

	AÑO 1995	AÑO 1996	% de variación
Población total	39.188,2	39.221,4	0,08
Población 16 a 64 años	26.201,9	26.257,0	0,21
Población Activa	16.203,6	16.377,1	1,07
Tasa de Actividad (%)	61,84	62,37	0,53
Parados	3.478,3	3.445,9	–0,93
Tasa de Paro (%)	21,47	21,04	–0,43
Tasa de población desanimada (%)	11,66	10,90	–0,76
Población ocupada:	12.725,3	12.931,2	1,62
Agricultura y pesca	1.073,8	1.056,7	–1,97
Industria	2.545,3	2.511,5	–1,33
Construcción	1.125,3	1.139,9	1,30
Servicios	7.980,9	8.227,1	3,08

EPA al censo de población de 1991, han originado unas modificaciones en los datos de la población ocupada y activa del año 1996, que los hace no comparables con los de 1995 en la medida en que apunten hacia un crecimiento del 2,9% en el empleo y del 2% en la población activa. Unos resultados incompatibles con la evolución de la población española en edad de trabajar y otros indicadores del mercado de trabajo. Los datos de afiliación a la Seguridad Social, con un aumento de la población afiliada anual del 1,6%, parecen ajustarse con una mayor precisión a lo acontecido en el mercado de trabajo. La tasa de paro corregida que se estima en el 20,2% de la población activa en 1995, se redujo al 19,5% en 1996 como consecuencia de un mayor aumento del empleo que de la población activa. Si se prescinde del sector agrario, partiendo de que los sectores no agrarios según la CNTR crecieron el 1,4% frente al 1,6% del empleo, se llega a un resultado negativo para el crecimiento de la productividad aparente del factor trabajo que sólo podría explicarse ante el hecho del tipo de contratos laborales realizados y a la necesidad de las empresas de recuperar parte del empleo despedido en la crisis de 1992–1994.

El Departamento de Estadística de la Fundación de las Cajas de Ahorros, a partir de las distintas fuentes estadísticas que dan información sobre la evolución de la población y del empleo, ha estimado su evolución entre 1995 y 1996 con los resultados que se recogen en el cuadro núm. 3.

El crecimiento del empleo del 1,62% en un año en el que el PIB creció, según nuestra estimación, el 2,64%, implica un aumento de la productividad aparente del factor trabajo del uno por cien que es un resultado coherente con lo que podría razonablemente esperarse después del intenso aumento de productividad de los años 1993 a 1995 a causa de la considerable destrucción de empleos en la última crisis económica. Según nuestra estimación el sector primario, a consecuencia de la magnífica cosecha agrícola, aumentó la productividad del año 1996 en el 22%. La industria mejoró su productividad en el 2,1% mientras que la construcción y los servicios redujeron su productividad por persona ocupada en el 1,8 y 0,6% respectivamente.

La población española según las proyecciones demográficas del INE tiende al crecimiento cero, así como la población en edad de trabajar comprendida entre los 16 y 64 años. Pero la tasa de actividad de la población seguirá creciendo a consecuencia de la progresiva incorporación femenina al mercado de trabajo. Lo que es un dato positivo al aproximarnos a las tasas de actividad media de la población europea.

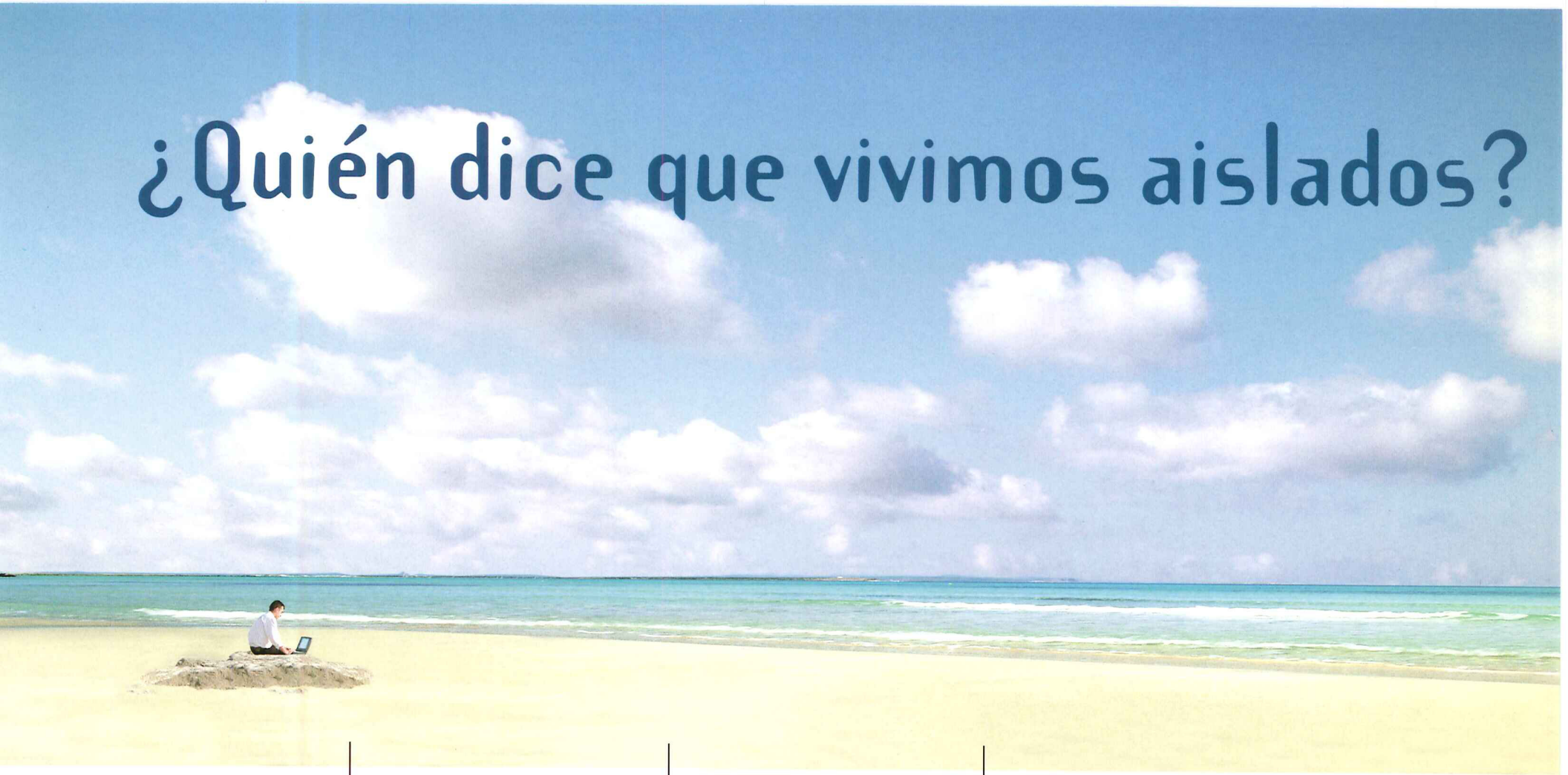
El mayor crecimiento de la ocupación, frente al incremento de la población activa, ha implicado un descenso moderado del desempleo que se refleja en una menor tasa de paro que, para 1996, se ha estimado en el 21% de la población activa (21,5% en 1995). El aumento de la tasa de actividad y la disminución de la tasa de paro explican una disminución más acusada de la tasa de población desanimada. Es decir, la parte de la población potencialmente activa (el 70% de la población de 16 a 64 años) que no se declara ocupada ni parada.

El hecho más relevante del mercado de trabajo en 1996 ha sido el crecimiento de la población ocupada en el sector servicios en torno al 3%. Un dato que confirma la progresiva terciarización de la economía española y el efecto positivo de la reforma del mercado de trabajo del año 1994.

VI. Avance de la demanda interna y dinamismo exportador

Desde el punto de vista de la demanda, entre el 73 y el 75% del crecimiento del PIB tiene su origen en la *demanda interna* y el resto (25–27%) tiene su apoyo en el fuerte dinamismo de las *exportaciones*.

¿Quién dice que vivimos aislados?



La telemática, un puente hacia el futuro.

Vivir en una isla ha sido hasta ahora un problema para acceder a los últimos avances y para establecer relaciones comerciales. Ahora, gracias al Govern Balear, la telemática revoluciona el concepto de las distancias y las fronteras, como lo hicieron el teléfono y el fax en su momento, pero con un abanico de utilidades y ventajas mucho más amplio.

Vivir en una isla no quiere decir aislarse.

Con un ordenador y una línea telefónica podemos tener acceso a todo el mundo, enviar y recibir información y documentos de una manera rápida y segura. Con soluciones como Internet, EDI e Infovía, la educación, el comercio, el turismo y todos los sectores sociales reciben un nuevo impulso. Ignorar las posibilidades de la telemática es cerrar las puertas a la competitividad.

Ponemos la telemática al alcance de todos.

Se abre una oportunidad que nadie puede desaprovechar. Una revolución que nos afecta a todos y que es imprescindible para no quedarnos rezagados. Por esto el Govern Balear pone en marcha un Plan de Modernización Telemática y ofrece información y ayudas a las empresas y a los particulares interesados. Para que todo el mundo, en las Baleares, entre en un futuro sin fronteras

Pla **BIT** de modernització telemàtica

Infórmese **012** 24 horas gratuito. El futuro sin fronteras

GOVERN BALEAR

Clave

CUADRO NÚM. 4

ESTIMACIÓN DE LA VARIACIÓN DEL PIB A LOS PRECIOS DE MERCADO EN 1996, DESDE EL LADO DE LA DEMANDA

	CONTABILIDAD TRIMESTRAL		*FUNDACION CAJAS DE AHORROS*	
	Tasa de variación sobre 1995	*Aportación al crecimiento del PIB*	*Tasa de variación sobre 1995*	*Aportación al crecimiento del PIB*
Consumo privado	1,94	1,214	1,82	1,163
Consumo público	–0,05	–0,008	–0,05	–0,008
Formación bruta de capital fijo	0,69	0,157	1,57	0,310
Bienes de equipo	6,05	0,495	6,30	0,404
Construcción	–2,32	–0,338	–0,70	–0,093
Variación de existencias	37,89	0,207	173,51	0,544
DEMANDA INTERNA	1,53	1,570	2,01	2,009
Exportación bienes y servicios	10,35	3,002	10,35	2,345
Importación bienes y servicios	7,51	–2,402	7,51	–1,674
SECTOR EXTERIOR	–	0,600	–	0,671
PIB a los precios de mercado	2,17	2,170	2,68	2,680

El cuadro núm. 4 ofrece información, desde el lado de la demanda, respecto al crecimiento del PIB, según la Contabilidad Nacional y la estimación de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

La comparación muestra algunas diferencias significativas entre ambas estimaciones. El consumo presenta tasas similares de crecimiento. Sin embargo en la Formación Bruta de Capital las diferencias son más acusadas –mayor tasa de crecimiento en la estimación de la Fundación de las Cajas que en la Contabilidad Nacional– especialmente por la distinta estimación de la intensidad en la caída de la demanda de construcción.

Seguramente la reducción experimentada por los tipos de interés, contribuyó, en la última parte del año, a estimular la demanda de consumo de bienes duraderos y la de inversión, ante la reducción de los costes financieros.

VII. La atonía del consumo

El *consumo nacional* experimentó en 1996 un crecimiento positivo, aunque con una relativa atonía, que ha combinado un avance cercano al 2 por cien en términos reales en el consumo privado y una ligera reducción en el consumo público.

El consumo privado aumentó en 1996 el 1,94% según la CNTR o el 1,82% según la Fundación de las Cajas de Ahorros. Una diferencia mínima difícil de esclarecer ya que los indicadores disponibles muestran unos resultados poco consistentes. Mientras que la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (INE) que incluye también el gasto en servicios, registra un descenso del consumo real del 2,1% y el Índice de Disponibilidades de bienes de consumo (Previsión y Coyuntura) también registra un descenso del 2,1%, el Índice de Ventas al por menor muestra un crecimiento del 2%. En grandes superficies el índice general de España registró un aumento del 5,5%. La matriculación de automóviles de uso privado aumentó el 13,9% y el consumo de gasolina descendió el 2%. La encuesta de opinión del consumidor mejoró algo en 1996 al pasar de un indicador de confianza del consumidor del –20% en 1995 al –14% en 1996. Como puede verse, un conjunto de indicadores escasamente compatibles de los que sólo se desprende una notable debilidad en el consumo de los bienes materiales, excepto automóviles, y un crecimiento importante en los servicios.

La relativa caída de la renta familiar disponible, en términos de PIB, fruto tanto de la moderación salarial como de la reducción de los rendimientos del capital, junto con los efectos de la precariedad laboral, mantuvieron en 1996 el crecimiento del consumo privado en una línea de bajo dinamismo, aunque no tan acentuado, como a veces, se comenta.

VIII. Formación Bruta de capital en ascenso

El comportamiento de la demanda de *inversión* es el que concita las mayores dudas.

El aumento de la inversión en los bienes de

equipo es un hecho confirmado por la producción interna de este tipo de bienes (3% según el Índice de Producción Industrial y del 11,9% en importación). La matriculación de vehículos de carga aumentó el 8,6% y la de autobuses el 12,2%. Según Previsión y Coyuntura del Ministerio de Economía, la Disponibilidad de Bienes de Equipo aumentó el 3,9% sobre 1995.

Como ya se ha comentado, por el lado de la producción la evolución de la construcción según los indicadores disponibles no parece que fuera tan decreciente como indican los datos oficiales de la CNTR. Según el Ministerio de Fomento, el volumen de trabajos realizados por las empresas constructoras decreció el 1,7% en el conjunto del año 1996. Disminuyó el 6,1% el número de viviendas iniciadas pero aumentó el 18,6% el de viviendas terminadas. El consumo aparente de cemento cayó el 3,6%, pero la afiliación a la Seguridad Social disminuyó sólo el 0,6%: La Encuesta de Coyuntura Laboral correspondiente a los tres primeros trimestres registró un aumento del 0,4% en el empleo. Un conjunto de datos que, en nuestra opinión, debe interpretarse como alguna caída en la inversión constructora, pero no tan intensa como se contempla en la Contabilidad Nacional Trimestral.

Donde existe una subestimación manifiesta por parte de la CNTR es en la estimación de la variación de existencias. Según la propia CNTR, el sector agropesquero registró un crecimiento del 24,12% en 1996 sobre 1995, que supuso una aportación de 0,842 puntos al crecimiento del PIB. El notable aumento de la producción primaria se debió, fundamentalmente, a la cosecha de cereales, leguminosas, vino y aceite. Unos productos que, en su conjunto, duplicaron la cosecha del año 1995. Como dicha producción no pude ser consumida ni tampoco exportada en su mayor parte, necesariamente pasó a engrosar el volumen de existencias. Un dato que no se refleja en el cuadro macroeconómico de la CNTR. Al menos la producción equivalente a cuatro décimas del crecimiento del PIB procedentes de la agricultura tuvieron que pasar a la acumulación de *stock*. Si se tiene en cuenta que, según la opinión de los empresarios industriales, aumentó el nivel de existencias de los productos acabados, parece evidente que la variación de las existencias tuvo que suponer una aportación al PIB muy superior a la estimación que han realizado los contables de la CNTR.

Una menor caída de la construcción y un aumento notable de la variación de existencias respecto a las estimadas en la CNTR, son las causas que explican que la Demanda Interna estimada con un crecimiento del 1,5%, resulta corregida hasta el 2% en la estimación realizada por la Fundación de las Cajas de Ahorros.

IX. El buen comportamiento del sector exterior

El intenso crecimiento de las *exportaciones de bienes y servicios*, en tasas reales superiores al 10 por cien, constituye uno de los hechos más característicos de los motores del crecimiento económico español del año 96. Es cierto, sin embargo, que el crecimiento de las exportaciones ha ido acompañado con altas tasas de avance de las importaciones (7,51%) que reflejan, por una parte hasta qué punto la economía española es dependiente del exterior y, de otra, la creciente necesidad de acentuar la competencia ya que la composición de las importaciones no sólo se centra en bienes de equipo sino que tiene una importante presencia de bienes de consumo.

La estimación contenida en la CNTR sobre el crecimiento a los precios constantes de exportación e importación de bienes y servicios en 1996 del 10,3 y 7,5% respectivamente, es una estimación consistente en la medida en que responde a los datos del comercio exterior, según el Departamento de Aduanas de la Agencia Tributaria y a los publicados por la Balanza de Pagos elaborada por el Banco de España. Para las mercancías se aplican los deflactores adecuados procedentes de Previsión y Coyuntura.

La Contabilidad Nacional Trimestral ha estimado la Cuenta con el Resto del Mundo, y el Banco de España la Balanza de Pagos. En la medida en que la CNTR contempla las importaciones CIF y la Balanza de Pagos las importaciones FOB, aparecen unas diferencias en los saldos de la balanza de mercancías y de servicios que tienden a compensarse al agregarse los bienes y servicios. Según los resultados de ambas estimaciones la economía española registró un superávit en las operaciones de bienes y servicios equivalentes al 1,25 ó 1,05% del PIB estimado por la CNTR o por el Banco de España (cuadro núm. 5).

El saldo negativo de la balanza de rentas a

CUADRO NÚM. 5
CUENTA DEL RESTO DEL MUNDO Y BALANZA DE PAGOS. AÑO 1996

			PORCENTAJE DEL PIB (ESTIMADO POR LA CNTR)	
	Cuenta resta del mundo (CNTR)	*Balanza de Pagos (B. de España)*	*Cuenta resto del mundo (CNTR)*	*Balanza de Pagos (B. de España)*
Importación de bienes	15.517,6	14.822,3	21,07	20,12
Exportación de bienes	13.074,1	13.074,1	17,75	17,75
Saldo Comercial	–2.443,5	–1.748,2	–3,32	–2,37
Importación de servicios	2.322,4	3.085,5	3,15	4,19
Exportación de servicios	5.689,8	5.606,7	7,72	7,61
Saldo servicios	3.367,4	2.521,2	4,57	3,42
Saldo bienes y servicios	923,9	773,0	1,25	1,05
Saldo de rentas	–897,3	–774,7	–1,22	–1,05
Saldo de transferencias	460,9	362,4	0,63	0,49
Balanza por c/c	487,5	360,7	0,66	0,49
Saldo transferencias de capital	782,6	746,2	1,06	1,01
Saldo exterior (capacidad de financiación)	1.270,1	1.106,9	1,72	1,50

CUADRO NÚM. 6
EVOLUCIÓN DEL TIPO EFECTIVO REAL DE LA PESETA
(Variaciones porcentuales de la competitividad)

	Año 1995	*AÑO 1996*		*AÑO 1997*	
Tipo efectivo real según precios de consumo	*Año 1995 (Media anual)*	*(Media anual)*	*Diciembre*	*Enero*	*Febrero*
Frente a la OCDE	–1,4	–2,0	2,2	3,3	(..)
Estados Unidos	–9,3	1,0	6,4	8,7	13,3
Japón	–3,6	–17,7	–7,5	–4,4	(..)
Frente a la UE	–0,5	–1,6	2,3	3,3	(..)
Alemania	2,5	–5,5	–2,8	–1,5	(..)
Francia	0,6	–2,4	–0,5	0,0	1,4
Italia	–8,0	7,1	9,7	9,2	8,2
Reino Unido	–5,5	–0,6	12,5	15,6	(..)

causa de los intereses y rentas de inversión pagadas al exterior, compensado en parte por el saldo positivo de la balanza de transferencias, ha motivado un superávit de la balanza por cuenta corriente evaluado según ambas estimaciones en 487,5 ó 360,7 millardos de pesetas, equivalentes al 0,66 y 0,49% del PIB. Al incorporar las transferencias de capital, procedentes básicamente de los Fondos de la Unión Europea, se alcanza un saldo exterior (capacidad de financiación de la economía española) por 1.270,1 ó 1.106,9 miles de millones de pesetas, equivalentes al 1,72 ó 1,50% del PIB. La mejora del saldo comercial cuyo déficit en términos de PIB (valores FOB para importación y exportación) al reducirse al 2,37% en 1996 frente al 3,15% de 1995 y el 5,23% en 1992, se convierte en el activo más importante en el ajuste de las cuentas externas españolas que muestra una excelente situación que se refleja (cuadro núm. 6) en el tipo de cambio de la peseta y en los mercados financieros (tipos de interés).

La mejora de la competitividad española frente a los Estados Unidos, Reino Unido e Italia que se registra desde finales de 1996 y que ha continuado en los primeros meses de 1997, es importante en la medida en que fortalece la expansión de las exportaciones y debe incidir también en el turismo extranjero, contribuyendo al cumplimiento de las previsiones de crecimiento del PIB en el presente año.

X. La mejora de los equilibrios básicos

Aparte del buen comportamiento de la balanza de pagos corriente con el exterior, ya comentado, el haber más notable de la economía española en 1996 ha sido el considerable ajuste introducido en sus equilibrios básicos (inflación y déficit público) que nos aproxima al logro de los objetivos establecidos en los acuerdos de Maastricht.

La caída de los tipos de interés y la estabilidad de la peseta, afectada como el resto de las monedas europeas por la apreciación del dólar, no es otra cosa que el reflejo en los mercados del notable ajuste realizado por la economía española para corregir sus desequilibrios tradicionales.

Consideremos separadamente cada uno de estos aspectos.

A) Evolución de los precios y salarios.

CUADRO NÚM. 7
INDICADORES FUNDAMENTALES DE PRECIOS Y SALARIOS

	Año 1995	*Año 1996*	*Ajuste porcentual*
Precios de consumo (IPC) (anual)	4,7	3,6	1,1
IPC, diciembre/diciembre	4,3	3,2	1,1
Inflación subyacente (anual)	4,9	3,6	1,3
Inflación subyacente, diciembre/diciembre	4,8	3,0	1,8
Precios de los alimentos (IPC) (anual)	3,8	2,9	0,9
Precios de los servicios (IPC) (anual)	5,1	3,7	1,4
Diferencial IPC, con la UE (anual)	1,7	1,0	0,7
Deflactor del PIB (anual)	5,0	3,3	1,7
Precios industriales (anual)	6,4	1,7	4,7
Precios industriales, diciembre/diciembre			
Precios energéticos (anual)	2,0	1,5	0,5
Precios energéticos, diciembre/diciembre	1,4	7,1	–5,7
Precios agrarios (anual)	9,0	0,9	8,1
Precios agrarios, diciembre/diciembre	10,3	–6,0	16,3
SALARIOS POR PERSONA (Convenios)	4,0	4,1	–0,1
PAGOS POR PERSONA (INE)	4,5	4,5	0,0

La desaceleración en el ritmo de crecimiento de los precios y de los salarios logrado en 1996 es un hecho de una dimensión desconocida en la economía española posterior a la guerra civil. La necesidad de alcanzar los objetivos de ajuste económico acordados en Maastricht ha espoleado a los agentes económicos y sociales y a las autoridades correspondientes para el logro del criterio de inflación que si no se llegó a alcanzar en 1996 sentó las bases para su logro en marzo del presente año al limitarse al 2,2% la tasa de crecimiento anual del IPC en dicho mes.

Parece justo reconocer que ha sido la política de estabilidad monetaria realizada por el Banco de España sobre la base de un mayor equilibrio presupuestario la que probablemente ha tenido una mayor incidencia en el logro de los objetivos de precios. Es cierto que la situación meteorológica que ha favorecido el descenso de los precios agrarios, ha tenido un efecto manifiesto en la evolución de los precios de los alimentos, componente del IPC que por su erraticidad, hace más difícil dominar la evolución de los precios, también por la estabilidad de los precios en los mercados exteriores, excepto el petróleo. Pero sin la autonomía concedida al Banco de España, que éste ha practicado con prudencia y acierto, es probable que no se hubieran alcanzado los objetivos para la contención de la inflación.

El cuadro núm. 7 facilita la información básica sobre el comportamiento de precios y salarios en 1996.

Los precios de consumo (IPC) en 1996 redujeron su crecimiento en 1,1 puntos porcentuales, tanto si se contempla la tasa media anual como la interanual de diciembre a diciembre, si bien ésta se limitó al 3,2%. La inflación subyacente, que excluye del IPC los alimentos frescos y la energía, redujo su crecimiento en el 1,3% (media anual) o en el 1,8% (diciembre sobre diciembre). A la reducción de la tasa de crecimiento de IPC contribuyeron decisivamente los servicios que rebajaron su tasa anual en 1,4 puntos porcentuales. En cualquier caso el aumento del precio de los servicios sigue siendo excesivo poniendo el peligro el ajuste conseguido si los precios de los alimentos, la energía o los productos industriales registraran algún repunte inesperado. Los precios energéticos ligados al IPC crecían en febrero al 4,7% anual, mientras que los precios de los alimentos aumentaban tan sólo al 1,3%. El descenso de los precios agrícolas que en diciembre registraban una caída del 6% es lo que mejor explica el buen comportamiento del componente alimenticio del IPC.

Sin embargo la evolución de los salarios en 1996 no fue satisfactoria. El incremento medio por persona, según los convenios, aumentó al 4,1% y los pagos por persona (estadística de salarios del INE) el 4,5%. En la medida en que la productividad por persona ocupada aumentó el 1%, el Coste Laboral Unitario debió registrar un aumento del 3,5%, que es una tasa excesiva ya que pone en riesgo el mantenimiento de la necesaria estabilidad.

B) Evolución del déficit y la deuda pública.

Aunque oficialmente, se ha avanzado que el déficit público en términos de Contabilidad Nacional en 1996 no habrá superado el 4,4% del PIB falta saber lo acontecido en las Administraciones Territoriales para confirmar dicha previsión.

Según los datos publicados por el Ministerio de Economía y Hacienda la evolución de los Ingresos y Gastos del Estado en los términos de la Contabilidad Nacional para los años 1995 y 1996, fue la que presenta el cuadro núm. 8.

El ajuste realizado por la Administración Central para frenar la tendencia del déficit pú-

CUADRO NÚM. 8
INGRESOS Y GASTOS DEL ESTADO. AÑOS 1995 Y 1996
(En términos de Contabilidad Nacional. Miles de millones de pesetas)

			PORCENTAJE DEL PIB	
	Año 1995	*Año 1996*	*1995*	*1996*
Ingresos corrientes	13.907,6	15.057,8	19,9	20,4
Impuestos	11.945,0	12.815,1	17,1	17,4
Gastos corrientes	15.967,9	16.293,4	22,9	22,1
Consumo público	3.433,1	3.451,9	4,9	4,7
Intereses	3.067,7	3.218,6	4,4	4,4
Subvenciones y transferencias	8.198,0	8.260,1	11,7	11,2
Otros gastos corrientes	1.269,1	1.362,8	1,8	1,9
AHORRO BRUTO	–2.060,3	–1.235,6	–3,0	–1,7
Formación bruta de capital	860,8	567,4	1,2	0,8
Transferencias netas de capital	904,2	684,1	1,3	0,9
DÉFICIT PÚBLICO (Necesidad de financiación)	–3.825,3	–2.487,1	–5,5	–3,4

Fuente: Síntesis de Indicadores Económicos. Previsión y Coyuntura.

blico ha sido considerable. Más intenso en los gastos de capital que en los de transferencias y consumo público. El esfuerzo para limitar al 4,4% el déficit público en 1996 fijado en el Programa de Convergencia requiere que el déficit público acumulado en la Seguridad Social y las Administraciones Territoriales se limite al 1% del PIB de 1996 que equivale a 736.610 millones de pesetas. La información disponible, hasta que la Intervención General del Estado elabore el avance consolidado de las cuentas públicas, no permite confirmar el cumplimiento del citado programa. Por lo que se refiere a la Seguridad Social, según los datos publicados por la Tesorería General y la Dirección General de la Seguridad Social, en el periodo enero–noviembre los ingresos y gastos arrojan un déficit por 492.600 millones de pesetas. Una cifra que probablemente quedará reducida cuando se incorporen los datos de diciembre y la evolución del ingreso y del gasto se haga en los términos fijados en la Contabilidad Nacional.

Según los datos publicados por el Banco de España, el endeudamiento materializado en valores y créditos no comerciales por las Administraciones Territoriales pasó de 7.621 miles de millones de pesetas en el cuarto trimestre de 1995 a 8.492 en igual trimestre de 1996. Un aumento por 871 miles de millones de pesetas (787 miles de millones por las Comunidades Autónomas y 84 por las Corporaciones Locales). Una cifra que en gran medida, hay que atribuir a la necesidad de financiación de dichas Administraciones Públicas.

El déficit del conjunto de las Administraciones Públicas en 1997, para cumplir el criterio acordado en Maastricht, no deberá superar el 3% del PIB. Un déficit que debería situarse en torno a los 2.350 miles de millones de pesetas, en el supuesto de un crecimiento nominal del PIB del 6%. Una apuesta comprometida que requerirá un mayor esfuerzo en la contención del gasto público consolidado del conjunto de las Administraciones Públicas.

El Ministerio de Economía y Hacienda ha estimado que la Deuda Pública Bruta, conforme el criterio de medición establecido en Maastricht, habrá alcanzado en 1996 un volumen que en porcentaje del PIB será del 69,3% (51.047 miles de millones de pesetas), porcentaje que se espera reducir al 68,2% en 1997 (unos 53.250 miles de millones de pesetas), lo que también supondrá un esfuerzo considerable al que las Administraciones Públicas españolas habrán de hacer frente para alcanzar el objetivo de reducción de la tasa de endeudamiento para dar cumplimiento al objetivo previsto.

C) Tipos de cambio, tipos de interés y competitividad.

En el conjunto de 1996 la peseta se apreció frente al ECU, al marco alemán al franco suizo; y ligeramente respecto al franco francés. Se depreció por el contrario frente al dólar USA y la libra esterlina.

El cuadro núm. 9 ofrece una panorámica de la evolución de los tipos medios de cambio de la peseta respecto a algunas monedas significativas.

CUADRO NÚM. 9
TIPOS MEDIOS DE CAMBIO DE LA PESETA

	Año 1995	Año 1996	Enero–Febrero 1997	APRECIACIÓN (+) O DEPRECIACIÓN () 1996	Enero–Febrero 1997(*)
ECU	161,17	158,62	163,69	1,58	–0,55
DÓLAR USA	124,69	126,66	138,32	–1,58	–12,14
Marco alemán	87,03	84,18	84,32	3,27	–0,05
Franco francés	24,99	24,76	24,98	0,92	–1,71
Libra esterlina	196,77	197,88	227,10	–0,56	–20,08
Franco suizo	105,53	102,54	97,16	2,83	6,49
Yen Japonés (100)	133,27	116,51	114,85	12,58	1,66

(*) Respecto a enero–febrero de 1996.

CUADRO NÚM. 10
EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE INTERÉS

	Año 1995	Año 1996	Diciembre 1996
Banco de España (Regulación monetaria)..	8,83	7,55	6,46
Mercado interbancario (dic. a diciembre)....	8,98	7,65	6,55
Mercado interbancario (un año)	9,60	7,39	6,14
Letras del Tesoro (un año)	9,87	7,24	5,82
Pagarés de empresas (un año)	10,10	7,42	6,00
Descuento comercial (tres meses):			
Banca	11,80	10,21	8,85
Cajas	12,87	11,58	10,21
Préstamos más de tres años:			
Banca	13,09	11,06	9,60
Cajas	14,06	12,55	10,69
Crédito hipotecario:			
Banca	11,11	9,32	8,03
Cajas	10,92	9,57	8,35
Deuda Pública (Mercado secundario)			
Obligaciones a 10 años	11,27	8,74	7,00
Diferencial bono alemán 10 años	4,45	2,52	1,20

Otro hecho característico de 1996 ha sido la tendencia a la baja de los tipos de interés.

La reducción de los tipos de interés, especialmente a corto plazo, confirma la tendencia desacelerada de los precios. La espectacular caída del diferencial del tipo de la Deuda Pública, frente al bono alemán a 10 años que en febrero se limitó a 116 puntos básicos, confirma la confianza de los mercados en cuanto al futuro de la economía española (cuadro núm. 10).

En resumen, el cuadro macroeconómico de 1996 (cuadro núm. 11) que cierra estas reflexiones sobre el resultado económico del pasado año recoge las estimaciones fundamentales realizadas por la Fundación de las Cajas de Ahorros ofreciendo así una radiografía del ejercicio.

Las debilidades económicas del 96

Los diez rasgos característicos de la evolución económica en el 96, muestran el perfil de un ejercicio económico razonablemente satisfactorio y confirman la recuperación de la actividad económica –sobre todo en la segunda parte del ejercicio– que algunos predijimos ante la inflexión que el crecimiento económico experimentó en la última parte de 1995 y que amenazaba con prolongar sus efectos sobre el 96.

Que 1996 haya sido, en su conjunto, un año económicamente satisfactorio no quiere decir que esté exento de algunas debilidades que conviene destacar, no como una autoflagelación innecesaria, sino por lo que puedan contener de germen de dificultades para 1997. En nuestra opinión cinco aspectos diferentes merecen ser destacados en este contexto:

1. El protagonismo del crecimiento agrario, en el aumento de la producción española de 1996 es un hecho innegable y positivo. Sin embargo, en los restantes sectores, los resultados son menos positivos y en algunos casos –como la construcción– francamente negativos.

La agricultura aportó 9 décimas al crecimiento del PIB, la industria y los servicios aportaron 1,7 puntos y la construcción actuó reductoramente sobre el crecimiento en 42 milésimas.

Esto ha llevado a que, en lo que a la producción no agraria se refiere, la economía española haya tenido en 1996 un peor comportamiento que la media de la Unión Europea puesto que ese crecimiento representó en 1996 al 36,8% del registrado un año antes, frente al

CUADRO NÚM. 11
EL CUADRO MACROECONÓMICO DEL AÑO 1996
(Madrid, Abril de 1997)

	AÑO 1995	TASAS DE VARIACIÓN 1996/95			AÑO 1996 (MILLONES DE PESETAS)		APORTACIÓN AL CRECIMIENTO DEL PIB
	Millones pts.	Real	Nominal	Precios	Precios 1995	Precios Corrientes	En 1996
Consumo privado	46.486.479	1,82	5,26	3,38	47.333.693	48.931.056	1,163
Consumo público	11.590.500	–0,05	3,04	3,09	11.584.705	11.942.851	–0,008
Formación bruta de capital fijo	14.402.374	1,57	3,76	2,16	14.628.563	14.943.463	0,310
Bienes de equipo	4.671.514	6,30	7,50	1,13	4.965.819	5.021.878	0,404
Construcción	9.730.860	–0,70	1,96	2,68	9.662.744	9.921.585	–0,093
Variación de existencias	228.619	(0,54*)	(0,54*)	1,12	625.296	632.292	0,544
Demanda interna	72.707.972	2,01	5,15	3,08	74.172.257	76.449.662	2,009
Exportación de bienes y servicios	16.509.487	10,35	13,66	3,00	18.218.219	18.763.892	2,345
Importación de bienes y servicios	16.245.672	7,51	9,81	2,14	17.465.722	17.840.083	1,674
PIB a los precios de mercado	72.971.787	2,68	6,03	3,26	74.924.754	77.373.471	2,680
Sectores productivos (VAB)	70.226.202	2,67	5,79	3,04	72.103.318	74.295.386	2,576
Agricultura	3.380.071	19,64	20,92	1,07	4.043.917	4.087.182	0,911
Industria	15.545.137	0,76	3,13	2,35	15.663.280	16.031.700	0,162
Construcción	5.525.765	–0,56	3,08	3,66	5.494.821	5.695.959	–0,042
Servicios	45.775.229	2,46	5,91	3,37	46.901.300	48.480.545	1,545
Produc. imputada servicios bancarios	–2.554.751	2,28	1,01	–1,24	–2.612.999	–2.580.554	–0,080
Impuestos indirectos netos de subvenciones	5.300.336	2,53	6,76	4,13	5.434.435	5.658.639	0,184
PIB a los precios de mercado	72.971.787	2,68	6,03	3,26	74.924.754	77.373.471	2,680

(*) Aportación al crecimiento del PIB
Estimación de la Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas

42% que esa misma comparación representa en la Unión Europea.

La notable incidencia de la mayor producción agraria al afectar al crecimiento de las exportaciones, ha contribuido favorablemente a la mayor aportación exterior al crecimiento del PIB en 0,6 puntos porcentuales y al consumo privado que aportó 1,2 puntos porcentuales al aumento del Gasto Interior Bruto en el último año. Sin el excepcional año agrícola la economía española en 1996, según el INE, habría registrado una desaceleración muy intensa. Un hecho que no suele contemplarse en los análisis coyunturales de las entidades públicas y privadas pero que, sin embargo, es el que resulta si se parte de las estimaciones de la Contabilidad Nacional Trimestral del INE. La propensión a prescindir del sector agropesquero debido a su escasa importancia relativa en el PIB (2,93% del PIB a los precios de mercado en 1996), puede conducir a errores fundamentales a la hora de enjuiciar la evolución económica en un año concreto.

La fuerte vinculación de la producción agraria a factores climatológicos, impide hacer proyecciones válidas respecto a la continuidad del crecimiento económico en 1997.

2. La generación de empleo que se ha producido en 1996, no debe ocultar el hecho del elevado nivel de paro que aun existe en España. Nuestra estimación, ya comentada, lo sitúa en 3.445,9 miles de personas, lo que mantiene la tasa de paro en un 21,04 por cien.

Pero adicionalmente la población potencialmente activa que no se declara ni empleada ni parada, esto es, la población desanimada, aporta otros dos millones de personas que conforman una situación muy desafortunada. La tasa de actividad debe subir en el futuro (de su valor actual de 62,37 por cien a un valor más cercano al 70% que se acerca al promedio europeo) y la tasa de paro debe reducirse a la mitad prácticamente, en esa misma línea de homologación con la media europea. Cabe poca duda de que la situación de la actividad y el empleo en España es un elemento negativo que nos diferencia de Europa, en términos reales y que tiene una persistencia estructural.

3. La evolución de los salarios en 1996 no

fue plenamente satisfactoria. Los salarios por persona en los convenios firmados experimentaron un aumento del 4,1 por cien superando los valores de 1995 y 1994.

En este sentido conviene no olvidar que la moderación salarial se ha revelado como una variable decisiva para la generación de empleo (además de ser un factor básico colaborante a la estabilidad de precios). Por ello, sin negar la importancia de reformas de otro orden en el mercado de trabajo que puedan contribuir a mejorar la estructura de la ocupación, no debe minusvalorarse el esfuerzo de contención de los crecimientos salariales, como base para la creación de empleo.

4. El año 1996 no ha sido un ejercicio especialmente brillante desde el punto de vista de la inversión en construcción. Aunque nuestra propia estimación refleja una caída de producción (0,7) menos dramática que la Contabilidad Nacional (2,32), la evolución del sector en el 96 apunta hacia una caída importante del ritmo de actividad especialmente vivida por las grandes empresas, tanto como consecuencia de la reducción en la iniciación de viviendas como en la contención de las obras públicas ante la tendencia restrictiva de las administraciones públicas. (En términos de PIB, el gasto de capital del Estado se estima en un 1,7% en 1996. Ese porcentaje se elevaba a 2,5% en 1995). En ambos casos se incluyen la FBK y las transferencias netas de capital).

5. Destaquemos finalmente la relativa precariedad de las mejoras que se avanzan en el déficit público. Seguramente el Estado, a juzgar por los datos conocidos, cumplió en 1996 sus deberes de ajuste presupuestario. Sin embargo conforme se vaya avanzando en el conocimiento del comportamiento de Seguridad Social y Haciendas Territoriales, pueden aparecer sorpresas no gratas respecto al cumplimiento de objetivos. En 1996 se ha apostado más por el crecimiento del PIB, base de todos los ratios de medida de los desequilibrios públicos, y por los ajustes drásticos –que siempre terminan repercutiendo negativamente sobre la formación de capital público– que por reformas de fondo en los fallos de comportamiento del sector público que constituyen la raíz del propio déficit.

La primavera económica del 97

Los antecedentes económicos del año 96, no constituyen un mal punto de partida para la economía española de 1997. Los datos que se van conociendo de los primeros meses transcurridos confirman una trayectoria muy positiva y las expectativas, a la altura del mes de marzo, son muy satisfactorias.

Repasemos con brevedad los puntos notables de esa evolución reciente cuya consolidación futura deberían aportar una fortaleza y equilibrio económicos muy convenientes de cara a la evaluación de nuestra economía, como paso previo para acceder a la Unión Monetaria Europea. Un proyecto útil para nuestro crecimiento y atractivo por su propia concepción que, pese a las manifestaciones negativas de algunos y el escepticismo de otros, nosotros pensamos que continuará adelante en los términos y con el calendario previstos.

— Todos los indicadores económicos existentes hacen accesible la continuidad del actual proceso de crecimiento, en línea con las previsiones del Gobierno, en torno al 2,7%–3% en términos reales para 1997.

Tanto desde la óptica de la producción como de la demanda agregada se observan las condiciones apropiadas para ello, acaso con la incertidumbre del sector de la construcción.

Desde el lado de la producción es evidente que el sector agropesquero no dará los resultados brillantes de 1996, que tuvieron una incidencia tan manifiesta en su contribución de nueve décimas al crecimiento del PIB. En 1997 sería un buen resultado para el sector repetir los niveles de producción de 1996. Lo que supondría una contribución cero al crecimiento del PIB. Pendiente todavía de la evolución de los cultivos de secano, podrá registrarse una aportación positiva o negativa de una décima a la tasa de crecimiento del PIB. En cualquier caso, una contribución que no cambiará significativamente el crecimiento de la producción.

El sector industrial ha iniciado el año con un notable aumento en enero que según el Índice de Producción Industrial creció el 2,9% sobre el mismo mes de 1996; una tasa que se eleva al 5,1% en el índice filtrado al corregirse los efectos del calendario. Especialmente significativo es el aumento del 5,3% en la producción

de bienes de consumo (8,2% el índice filtrado) y del 6,5% en la fabricación de bienes de equipo (9,7% el índice filtrado) en la medida en que reflejan un crecimiento de la demanda interna. La coyuntura industrial de enero registra alguna mejora del Índice de Clima Industrial, que todavía sigue en tasa negativa (–8%). Pero los empresarios dan una respuesta positiva a la previsión de sus carteras de pedidos, ya que el 14% neto consultado espera su aumento en los tres grupos de bienes: intermedios, consumo y equipo. Simultáneamente el 16% de la opinión neta empresarial apuesta por un aumento de la producción. El consumo de electricidad, corregido del calendario y la temperatura, según UNESA, ha aumentado el 3,3% los dos primeros meses del año.

El sector de la construcción sigue mostrando una gran incertidumbre, como consecuencia de las restricciones presupuestarias. Sin embargo, la encuesta de coyuntura que elabora el Ministerio de Industria aportó en enero alguna mejora del clima del sector. El consumo de cemento disminuyó el 9,7% en enero, pero aumentó el 1,4% en febrero.

También la situación económica de los países de nuestro entorno, cuya influencia sobre la coyuntura interna es obvia, es fuente de incertidumbre aunque con claros síntomas de mejoría .La debilidad del crecimiento europeo por influjo de la desaceleración económica en Alemania, parece que tiende a corregirse. En marzo el nivel de paro se ha reducido en Alemania y también en la economía francesa parecen existir factores que apuntan una tenue recuperación de la actividad. El mayor crecimiento económico en Estados Unidos y la revalorización del dólar pueden constituir un estímulo para la exportación española, aunque afecta negativamente sobre el coste de las importaciones.De la economía japonesa –en su quinto año recesivo– cabe por ahora esperar poco, aunque su tendencia es también hacia una ligera mejoría.

— Ese crecimiento está generando empleo y lo continuará haciendo a lo largo del año sobre la base de una *moderación salarial* propiciada por la creciente estabilidad de precios. Un empleo creciente sobre cuya estructura, en los meses futuros, hay que esperar que los recientes acuerdos para la reforma del mercado de trabajo produzcan los cambios y mejoras que los expertos vienen prediciendo. Conviene, en este punto, enfatizar la importancia de los acuerdos alcanzados ya que, con independencia de los efectos positivos que generen sobre el empleo y su estructura rompen, después de muchos años, con un enfoque erróneo de las relaciones entre sindicatos y empresarios y comienzan a identificar al auténtico "enemigo" de esa trama que es la competencia exterior en los mercados de bienes y servicios.

La afiliación a la Seguridad Social registró un aumento del 2,3% en el primer bimestre, con un mayor crecimiento en febrero lo que supone un avance importante frente al 1,4% de crecimiento en igual periodo de 1996 y del 2% computado en diciembre. A pesar de los problemas del sector de la construcción el número de asalariados cotizantes a la Seguridad Social en febrero superaba en el 2,9% al de un año antes. Un dato que, de mantenerse, supondrá una recuperación del sector. El crecimiento del empleo en los servicios se mantiene en un ritmo creciente, superior al 3% que para el primer bimestre fue del 3,3%, confirmando la notable expansión de esta actividad productiva.

— Desde el lado de la demanda interna, los indicadores disponibles muestran un aumento en enero de las ventas del comercio al por menor (3,4%), más intenso en las grandes superficies (6,8%). La matriculación de automóviles que había aumentado el 22,2% en enero, se frenó en febrero al crecer sólo el 1,3%, probablemente afectada por la huelga de transportes que tuvo una incidencia manifiesta en la fabricación y la distribución de los vehículos.

La debilidad del consumo parece que está afectando más intensamente al consumo de manufacturas industriales, prosiguiendo la expansión del consumo de los servicios, especialmente en el capítulo de ocio y viajes. Un cambio en las pautas de consumo familiar que está teniendo unos efectos negativos en el comercio minorista especializado. En cuanto al consumo de alimentos, tiende a estabilizarse simultáneamente con el sostenimiento de la población.

Seguramente los meses venideros, conforme vayan aportando un crecimiento de la renta familiar disponible, confirme las previsiones de generación de empleo más estable y consoliden las actuales expectativas positivas, serán testigos de una recuperación del consumo familiar y de la adquisición de viviendas.

Por su parte, los efectos de las reducciones de los costes financieros cosechados tras las rebajas de tipos de interés realizados hasta ahora por el Banco de España –16 de enero, 14 de marzo y 15 de abril– y los que pueda realizar en el futuro, ante el buen comportamiento de los precios, deben lógicamente dejarse sentir sobre el proceso de inversión privada, aunque los gastos públicos de capital mantengan una cierta contención por exigencias de reducción del déficit público.

El sector exterior presenta también unos síntomas favorables en buena medida como consecuencia de la ganancia de la competitividad asociada a la cotización del dólar y de la libra esterlina. En el mes de enero mejoró sustancialmente la balanza comercial.

— Finalmente, por lo que a los desequilibrios internos se refiere, también los logros son prometedores.

El crecimiento anual del IPC en marzo se sitúa en el 2,2 por cien (Inflación subyacente en el 2,1%) lo que constituye el nivel más bajo desde 1968 y los expertos no excluyen la posibilidad de que continúe bajando en los próximos meses, de forma que a mitad de año la tasa de inflación podría situarse en la cifra "récord" del 2 por cien anual.

Se trata de un logro importante que hará más factible la persistencia en el cumplimiento del criterio de inflación establecido en Maastricht y que ya fue alcanzado en febrero, si bien pese a los buenos resultados no conviene olvidar que, salvo el caso de Grecia, la economía española sigue estando –aún con los niveles moderados ya indicados– entre los países de más alta inflación de la Unión Europea. Un hecho que recuerda, aunque con menos dramatismo que en el pasado, que es preciso seguir avanzando en las reformas estructurales que introduzcan la competencia en algunos mercados, especialmente de servicios, más remisos a reducir las tasas de evolución de sus precios.

Por otra parte, aunque se carece aún de información sustantiva sobre el desequilibrio de las cuentas públicas, la corrección del déficit en 1997 parece estar presentando mayores dificultades de las esperadas. La atenuación del ritmo de crecimiento del PIB respecto al previsto que se traduce en menores ingresos públicos y la limitada aplicación de reformas de fondo en algunos aspectos claves de la Hacienda Española, están dificultando la necesaria reducción del déficit y, en general, los analistas opinan que lograr el criterio de Maastricht exigirá reducciones adicionales de gasto público en el curso del año.

Con todo, los datos existentes permiten ver con mayor confianza que en ningún otro momento del pasado reciente, nuestras posibilidades de acceso a la Unión Monetaria Europea, a pesar del pesimismo que algunos observadores atribuyen al proyecto tras la reunión del ECOFIN en Noorwijd el pasado 5 de abril, y la dureza crítica de algunos de sus miembros respecto al comportamiento de los países del sur de Europa.

Es esa confianza y la convicción de nuestra continuidad en la senda de crecimiento estable que Maastricht preconiza, lo que otorga sentido al denominado "Programa de convergencia de España, 1997" aprobado por el Gobierno el pasado 11 de abril.

El documento, al igual que sus antecesores –El Programa de Convergencia 1992–96 y su Actualización 1994–1997– viene a cumplir el compromiso formal de España con sus socios europeos de explicar las acciones que se van a emprender en el período 1997–2000 para asegurar la convergencia nominal acordada. Seguramente es prematuro juzgar un documento de esta naturaleza con tan escaso horizonte temporal. Sin embargo, cabe plantear algunos interrogantes iniciales.

1. ¿Contiene el documento un *diagnóstico* sobre la situación económica actual y sus inmediatos antecedentes?

La respuesta es afirmativa y, dentro de la brevedad de un documento de apenas 30 páginas, es justo reconocer que, con los datos existentes, el Programa contiene una valoración razonable de la situación económica de partida. Seguramente hubiera sido deseable un análisis más riguroso de las dificultades de corrección de los comportamientos públicos y de los costes en términos de reducción de inversión pública que la moderación del déficit implica pero, en su conjunto el diagnóstico se ajusta, en nuestra opinión a la realidad.

CUADRO NÚM. 12
ESCENARIO MACROECONÓMICO 1997–2000
(Tasas de variación reales)

	1997	*1998*	*1999*	*2000*	*Media 1997–2000*
PIB Y AGREGADOS (Porcentaje variación real)					
Consumo privado nacional	2,7	2,7	2,8	3,0	2,8
Consumo público	–0,3	1,0	1,0	1,0	0,7
Formación bruta de capital fijo	4,0	7,1	7,8	5,6	6,1
Demanda Nacional	2,5	3,4	3,7	3,3	3,2
Exportación de bienes y servicios	9,9	9,5	9,7	8,8	9,5
Importación de bienes y servicios	8,1	9,6	10,0	8,9	9,1
Saldo exterior (contrib. al crec. del PIB)	0,4	–0,2	–0,3	–0,2	–0,1
PIB	3,0	3,2	3,4	3,2	3,2
OTRAS VARIABLES					
Deflactor del consumo privado (Porcentaje variación)	2,5	2,3	2,2	2,2	2,3
Empleo (Porcentaje variación)	2,0	2,2	2,3	2,1	2,1
Cap.(+) nec.(–) finan. resto mundo (Porcentaje PIB)	1,9	1,7	1,5	1,5	1,6
Déficit adminis. públicas (Porcentaje PIB)	3,0	2,5	2,0	1,6	2,3
Tasa de endeudamiento (Porcentaje PIB)	68,2	67,7	66,7	65,3	67,0

2. Son razonables los objetivos que el plan se propone?

Desde nuestro punto de vista, sí. El plan pretende un crecimiento sostenido de la producción, generador de empleo, en un marco de estabilidad macroeconómica que cumplimente ampliamente las exigencias establecidas en Maastricht.

En el escenario macroeconómico 1997–2000, cuyas cifras básicas se ofrecen en el cuadro núm. 12, se prevé un crecimiento del PIB medio del 3,2% en el período de cuatro años considerados; este escenario puede ser acusado de excesivamente ambicioso. No cabe duda de que es posible, pero tal vez sea excesivamente tributario de las brillantes expectativas del momento actual.

3. El planteamiento del cuadro macroeconómico del Programa ¿tiene coherencia interna o es el tradicional ejercicio voluntarista sin competencia operativa?

El referido cuadro de "escenario macroeconómico" que el Programa contempla –aunque se complementa con otras dos opciones dentro de un análisis de sensibilidad– para 1997 y los próximos tres años, parecen estar dentro de la tónica aceptable desde el punto de vista de las relaciones económicas que explican la realidad española.

Como siempre ocurre en este tipo de documentos la mayor debilidad está en la brevedad de la especificación del plan de actuación de la política económica para lograr las metas propuestas (al que se dedica otro breve fascículo adicional de 14 páginas). Es seguramente un laocnismo explicable en un documento de esta naturaleza que la política económica debería ir especificando.

Llegamos así al término de este largo recorrido por la situación económica española y sus perspectivas. La realidad nos ha invitado a proclamar que la primavera económica del 97 discurre con innegable bonanza. La experiencia nos autoriza, sin embargo, a llamar la atención sobre los riesgos que esos logros pueden estar emboscando y sobre las exigencias de actuaciones urgentes que el futuro económico de España sigue demandando. Ambas, sobre la base del común deseo de que España pueda disfrutar de un modelo de crecimiento sostenido y estable dentro de la Unión Monetaria Europea.

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DESDE LA ÓPTICA REGIONAL. AÑO 1996

Julio Alcaide Inchausti

ANTECEDENTES

El Departamento Estadístico de la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas ha elaborado su undécima estimación del crecimiento económico de las autonomías españolas referida, en este caso, al año 1996. En esta ocasión, junto a la tradicional estimación del crecimiento del Valor Añadido Bruto al coste de los factores de las diecisiete comunidades autónomas, se han incorporado los datos separados de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, dando así satisfacción a sus autoridades y representantes sociales, que lo han demandado reiteradamente.

Por primera vez, junto a los datos de población y su distribución por edades, se han incluido sendas estimaciones de los agregados fundamentales de la población activa, ocupada y parada. También de la población ocupada en cada uno de los grandes sectores económicos. Como ha manifestado el Instituto Nacional de Estadística, los resultados de la Encuesta de Población Activa (EPA) del año 1996 no son comparables con los de 1995 en la medida en que se han introducido ajustes importantes como consecuencia de la modificación de la muestra derivada de los resultados del Censo de Población de 1991. Los datos absolutos obtenidos para 1996 deben reflejar con un mayor rigor la dimensión de las rúbricas de población incluidas en la EPA. Pero no permiten su comparación con los datos de los años precedentes.

Como es habitual en el Departamento de Estadística de la Fundación de las Cajas de Ahorros, se elaboró en febrero una primera estimación de la evolución de los grandes agregados sectoriales que sometimos a la crítica de las consejerías de Economía y Hacienda de las comunidades autónomas, a sus institutos y servicios de Estadística y también a la de los expertos en economía regional de las universidades, cajas de ahorros y cámaras de Comercio, Industria y Navegación, que nos auxilian con sus datos y comentarios a la elaboración de la estimación que presentamos. En la medida en que las opiniones aportadas reflejan unos datos más ajustados del comportamiento económico de los sectores en las correspondientes autonomías, son tomadas en cuenta, corrigiendo nuestras iniciales estimaciones con el ajuste final que siempre debe acomodarse al marco general en el que se ha desarrollado la economía española del año analizado.

Un método de estimación que, en la medida en que tiene presente los diferentes criterios aportados y en que incorpora los trabajos que cada vez realizan con un mayor rigor las instituciones y expertos consultados, permite una mayor aproximación a la hora de cuantificar con prontitud la evolución económica de los grandes sectores económicos y las magnitudes regionales, sin olvidar la provisionalidad de los resultados alcanzados.

METODOLOGÍA Y FUENTES ESTADÍSTICAS

El agregado macroeconómico básico que se aspira alcanzar con nuestra estimación es el Valor Añadido Bruto al coste de los factores, que se obtiene antes de la deducción del agregado contable "Producción Imputada de Servicios Bancarios", que, según la metodología de la Contabilidad Nacional de España, Base 1986 se resta para alcanzar las magnitudes de Producto Interior Bruto (PIB) a los precios de mercado y al coste de los factores.

En primer lugar, se realiza la estimación de la evolución del empleo en cada uno de los cuatro grandes sectores (agropesquero, industrial, construcción y de servicios). Dicha estimación habitualmente se ha basado en los re-

sultados de la Encuesta de Población Activa (media anual) que elabora el Instituto Nacional de Estadística, ajustándola con los datos disponibles de afiliación a la Seguridad Social. Como consecuencia de la renovación introducida por el INE en la muestra a partir de los datos del Censo de Población de 1991, los porcentajes de variación del empleo de los cuatro grandes sectores productivos, y para cada autonomía, del año 1996 no reflejan de forma fiable la evolución real del número de personas ocupadas. A partir de los datos de afiliación a la Seguridad Social y de la Encuesta de Coyuntura Laboral del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, se ha procedido a estimar la evolución del empleo en la forma que figura en los cuadros núms. 2 al 5, que comprenden los datos de los cuatro grandes sectores en los diecinueve espacios contemplados.

La estimación del Valor Añadido Bruto al coste de los factores del año 1996, a los precios constantes de 1995, se ha basado en la información disponible procedente de las estadísticas específicas de cada sector. Para el sector agropesquero, se ha partido de los datos de las producciones agrarias en volumen que publica el *Boletín Mensual de Estadística* del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y de la información aportada por las consejerías de Agricultura y Pesca de las comunidades autónomas, en la medida en que hayan estimado la Renta Agraria Regional. Los datos resultantes, en lo que se refiere al crecimiento del Valor Añadido Bruto al coste de los factores, fueron sometidos al comentario de las referidas consejerías. A veces hemos discrepado considerablemente con sus puntos de vista, sobre todo por el tratamiento dado a las producciones agrícolas de una campaña que afecta a dos años naturales (aceituna y cítricos). Para ambas producciones, seguimos el criterio de la media de las dos campañas afectadas.

Para el sector industrial, se dispone de una información regional muy desigual. Algunas comunidades autónomas (CC.AA.) elaboran un Índice de Producción Industrial similar al que el INE construye para el conjunto de España. También en algunas autonomías se realizan encuestas mensuales de la coyuntura industrial. Un dato complementario, no siempre disponible, es el relativo al consumo de electricidad, que en algunos casos distingue el consumo industrial y el consumo total.

La evolución por ramas del Índice de Producción Industrial del conjunto de España (IPI), trasladado a cada autonomía y posteriormente ponderado según la estructura industrial de cada región, muestra unos resultados que, analizados según la evolución del empleo, permiten estimar la variación del sector en las autonomías, en la que no existe un índice específico de la producción industrial. Cuando, pasado algún tiempo, se disponga de la Encuesta Industrial de Empresas del INE, podrán corregirse los resultados provisionales del sector industrial.

El comportamiento del sector de la construcción suele ser bastante desigual entre unas autonomías y otras. Las fuentes de información utilizadas son la evolución del empleo, básicamente a partir de los datos de afiliación a la Seguridad Social, agregando los asalariados y autónomos que trabajan en la construcción. El consumo de cemento y los datos del sector vivienda y, sobre todo, los de la Encuesta Coyuntural de la Industria de la Construcción (ECIC), que elabora el Ministerio de Fomento, permiten estimar su evolución, alcanzando unos resultados que posteriormente son confrontados con las estimaciones realizadas en las distintas autonomías.

La estimación de la evolución del sector servicios ha de fundamentarse básicamente en la variación del empleo, especialmente a partir de los datos de afiliación a la Seguridad Social. Para la rama de hostelería, se dispone de una información complementaria sobre los viajeros y pernoctaciones en los hoteles y los movimientos de los viajeros que el INE elabora mensualmente. La estructura por ramas de la producción terciaria en cada autonomía resulta fundamental para estimar el agregado de los servicios en cada región española.

La estimación de los precios implícitos en el VAB, de cada uno de los sectores se realiza a partir de los índices de precios de las veinticuatro ramas contempladas en el estudio de la Fundación BBV, teniendo siempre en cuenta que lo que se mide son los precios implícitos en el VAB, y no los precios de la producción final. En el caso del sector agrario, la desagregación afecta a veintisiete grupos de productos. Los precios de cada rama o grupo de producción proceden del índice de precios percibidos por los agricultores (MAPA), índice de precios industriales (INE), costes de la construcción

(MFOM) e índice de precios de consumo en los servicios (INE). La desigual estructura productiva, según las ramas de la producción, acaba reflejando las diferentes tasas de variación de los precios implícitos en cada uno de los cuatro grandes sectores productivos. Y, al agregarse los valores añadidos brutos sectoriales a los precios constantes y corrientes, se obtiene la variación conjunta regional.

La estimación del VAB al coste de los factores en 1996 se alcanza enlazando los datos de avance publicados por la Fundación BBV del año 1995, que es una estimación provisional obtenida a partir de los resultados definitivos de la Renta Nacional de España y su Distribución Provincial (DPRN) del año 1993. Unos datos que en gran medida asumen las estimaciones de esta Fundación de las Cajas de Ahorros elaboradas para los años 1994 y 1995. Es evidente que cuando han transcurrido dos años se dispone de los resultados de estadísticas tan importantes como la Encuesta Industrial de Empresas, Central de Balances del Banco de España, Contabilidad Regional del INE y Macromagnitudes Agrarias Regionales, que permiten calcular con mayor conocimiento los agregados regionales. También las estadísticas de ingreso y gasto público procedentes de los diversos centros de los ministerios de Economía y Hacienda, y Trabajo y Asuntos Sociales.

DISCREPANCIAS FRENTE A LA CONTABILIDAD NACIONAL (Base 1986)

La Contabilidad Nacional trimestral de España, correspondiente al cuarto trimestre de 1996, incluye los resultados estimados para el conjunto anual de los años 1995 y 1996 a los precios corrientes, y las variaciones de los componentes de la demanda y de la oferta en términos reales. Según la Contabilidad Nacional, el PIB a los precios de mercado en 1995 se evaluó en 69.778.856 millones de pesetas, frente a los 73.971.787 millones estimados por la Fundación BBV. Una diferencia de 4.192.931 millones de pesetas, equivalente al 6,01%. El grueso de dicha diferencia se debe a la imputación a los sectores productivos del coste total de intermediación financiera (producción imputada de servicios bancarios) que el INE estimó en 4.166.408 millones de pesetas en 1995, frente a 1.554.751 millones calculados por la Fundación BBV, que supone una diferencia por 2.611.657 millones de pesetas. El resto, por 1.581.274 millones de pesetas, corresponde a la desigual estimación del VAB calculado en los sectores productivos.

Las estimaciones de la Contabilidad Nacional y de la Fundación BBV referidas al año 1995 se recogen en el cuadro A.

La discrepancia entre la estimación del VAB al coste de los factores de la Fundación BBV y de la Contabilidad Nacional, que en 1993 se limitó al 0,70%, se elevó en la estimación provisional de 1995, al alcanzar el 2,30% como diferencia relativa de ambas estimaciones.

La mayor diferencia registrada en 1995 se debe a la evaluación del VAB del sector agropesquero, que representa el 42,6% de la discrepancia total y el 24,9% cuando se comparan los valores añadidos de ambas estimaciones. Su origen se centra en la desigual estimación del VAB del sector agrario que hacen el Ministerio de Agricultura y las consejerías de Agricultura de las CC.AA. al evaluar el cálculo de la renta agraria que, según está establecido, es competencia de dichas comunidades. En la medida que la Contabilidad Nacional (INE) incorpora los datos que le suministra el Ministerio de Agricultura, se produce dicha discrepancia.

Las desigualdades en los sectores indus-

CUADRO A
ESTIMACIÓN DEL VAB AL COSTE DE LOS FACTORES. AÑO 1995
(Millones de pesetas corrientes)

			DIFERENCIA	
	Fundación BBV	*Contabilidad Nacional*	*Miles de pesetas*	*Porcentaje*
Agricultura y Pesca	3.380.071	2.705.935	674.136	24,91
Industria	15.545.137	15.086.508	458.629	3,04
Construcción	5.525.765	5.550.975	–25.210	–0,45
Servicios	45.775.229	45.301.510	473.719	1,05
VAB al coste de los factores	70.226.202	68.644.928	1.581.274	2,30

triales y de servicios son de menor importancia. Unas diferencias que proceden de la distinta estimación del empleo sectorial, especialmente en las ramas en las que tienen una mayor incidencia las pequeñas empresas y los trabajadores autónomos. En construcción, sin embargo, resulta ligeramente superior la estimación de la Contabilidad Nacional.

En realidad, las diferencias de estimación entre las dos fuentes contempladas, aparte del problema metodológico planteado por el tratamiento dado al coste de la intermediación financiera neta, son mínimas, y en gran parte derivadas de la tendencia de la EPA a subvalorar el empleo en determinadas ramas de la producción y por la menor evaluación del producto agropesquero, según el Ministerio de Agricultura.

La cuantificación que hace la Contabilidad Nacional del coste de la intermediación financiera neta, equivalente al concepto contable de "Producción Imputada de servicios bancarios" es correcta en la medida que refleja la diferencia entre el *input* de las actividades financieras en un año determinado y los ingresos procedentes de comisiones bancarias y otros conceptos catalogados como servicios de las instituciones financieras. El problema planteado procede de su imputación total al consumo intermedio de los sectores productivos y, consecuentemente, su deducción del Valor Añadido Bruto total, sin tener en cuenta que las familias y las administraciones públicas, en la medida que son prestatarios de las instituciones financieras, contribuyen considerablemente a cubrir el agregado del coste de intermediación financiera neta, lo que, obviamente, debería tenerse en cuenta, aminorando la deducción que se hace del valor añadido bruto de los sectores productivos. La nueva metodología establecida por EUROSTAT para la elaboración de la futura Contabilidad Nacional (SEC–95), que será de aplicación en todos los países miembros de la Unión Europea, y adaptada al modelo de Contabilidad Nacional de las Naciones Unidas, va a corregir este histórico error metodológico al obligar a repartir el coste neto de intermediación financiera entre todos los sectores productivos (consumo intermedio) y los componentes de la demanda final, incluso del sector exterior. El Servicio de Estudios del Banco de España puede calcular, sin mayor dificultad, su distribución por las ramas de producción y componentes de la demanda final y, si fuera necesario, podría recabar de las instituciones financieras la información complementaria que precisara.

El error metodológico, del que no es responsable el INE en la medida en que cumple las normas establecidas, que supone imputar el coste de intermediación financiera en exclusividad a las ramas productivas, se agrava al atribuir al conjunto de las ramas de servicios para la venta la totalidad de dicho coste de intermediación, en la medida en que altera la contribución relativa de cada rama y sector productivo al conjunto de la producción total. En realidad, la aportación de las ramas de los servicios destinadas a la venta al PIB a los precios de mercado que muestra el cuadro 2.2.3. de la Contabilidad Nacional para 1995, evaluada en el 41,4% del total nacional debería elevarse hasta el 51,1%, que es el realidad la auténtica aportación del sector servicios, que alcanzaría hasta el 64,8% al incorporar el agregado de servicios no destinados a la venta.

ESTIMACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES EN 1996 DESAGREGADO POR AUTONOMÍAS

La estimación del año 1996, realizada por la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, del Valor Añadido Bruto generado por cada uno de los sectores productivos básicos en las distintas autonomías y ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, en la medida en que parte de las estimaciones de los años anteriores, ajustadas con los resultados definitivos del año 1993 del estudio de DPRN de la Fundación BBV y del avance de 1994 y 1995, tiene que incorporar inevitablemente las discrepancias anteriormente comentadas.

Por lo que se refiere a la estimación del año 1996, objeto de este informe, se han alcanzado unos resultados desiguales en cuanto al crecimiento estimado de los sectores productivos por la Contabilidad Nacional trimestral, como puede verse en el cuadro B.

El primer hecho que es necesario destacar es que mientras que la estimación del crecimiento del VAB en el caso de la Fundación de Cajas está referido al coste de los factores, la de la Contabilidad Nacional está referido al VAB a los precios de mercado, antes de incluir los impuestos netos ligados a la importación y el IVA que grava los productos. Por tanto, la

CUADRO B

ESTIMACIÓN DEL CRECIMIENTO DEL VAB DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS. VARIACIÓN EN PORCENTAJE AÑOS 1995 Y 1996

	FUNDACIÓN CAJAS DE AHORROS			*CONTABILIDAD*		
	Real	*Precios*	*Nominal*	*Real*	*Precios*	*Nominal*
Agricultura y pesca	19,64	1,07	20,92	22,85	3,00	26,53
Industria	0,76	2,35	3,13	0,72	3,06	3,80
Construcción	–0,56	3,66	3,08	–2,86	2,76	–0,28
Servicios	2,46	3,37	5,91	2,07	3,66	5,81
Valor Añadido Bruto	2,67	3,04	5,79	2,09	3,25	5,41

magnitud contemplada por la Contabilidad Nacional incorpora los impuestos indirectos que gravan la producción y deduce las subvenciones de explotación, lo que en el sector agropesquero afecta considerablemente. La estimación de cajas, está referida al coste de los factores que, como hemos dicho, incluye las subvenciones de explotación y excluye los impuestos indirectos sobre la producción.

El menor crecimiento reflejado en el sector agropesquero se explica, fundamentalmente, por el efecto que en las tasas de crecimiento tienen las subvenciones de explotación a la agricultura, que registraron sólo una pequeña diferencia entre 1995 y 1996, mientras que la producción final agraria mostró un notable crecimiento, sobre todo en cantidades físicas.

A pesar del diferente método de estimación de la producción industrial en ambas fuentes, se registró una similar tasa de crecimiento real, aunque los precios implícitos en el VAB, según la Fundación de Cajas, fueron algo menos crecientes; lo que puede deberse a una baja evaluación de los precios de los consumos intermedios (bienes y servicios) en la industria por parte de la Contabilidad trimestral.

Todos los indicadores disponibles apuntan a una notable subestimación de la actividad constructora en el segundo semestre por parte de la Contabilidad Trimestral. La Encuesta Coyuntural de la Industria de la Construcción (ECIC) registró un crecimiento del 1,33% en el volumen de trabajos realizados en el segundo semestre de 1996 frente a igual semestre de 1995, mientras que la Contabilidad Trimestral estima un descenso del 4,16%. Si a ello se une un crecimiento menor de los precios implícitos, según la CNTR, se llega a una diferencia superior al 4% en términos nominales. De otra manera, la caída del excedente empresarial en el sector de la construcción tendría que haber sido considerable.

La Contabilidad Nacional trimestral ha evaluado en el 2,1% el crecimiento del VAB del sector servicios en 1996 (2,5% en los servicios destinados a la venta y 0,8% en los restantes). Según la EPA, el empleo en servicios creció el 4,5%, mientras que la afiliación a la Seguridad Social limita al 3,2% el crecimiento de los asalariados en servicios. La evaluación realizada en la Fundación de las Cajas de Ahorros, que figura en el cuadro nº 5 de este informe, muestra un crecimiento de la población ocupada en los servicios en el conjunto de España del 3,1%. Aunque buena parte del nuevo empleo en servicios haya sido de carácter temporal o a tiempo parcial, con una mayor incidencia en las ramas de baja productividad, resulta difícil asumir un crecimiento de sólo el 2,1% en el VAB de los servicios a los precios constantes, frente a un aumento del empleo del 3,1%, lo que implicaría que en el conjunto de la actividad de los servicios la productividad aparente del factor trabajo descendiera el 1% en 1996. Es evidente que existen unas ramas de servicios –como las financieras, transportes, comunicaciones, grandes superficies comerciales y servicios a las empresas–, en las que se registran unos aumentos notables en la productividad por la mejora tecnológica incorporada a dichos sectores y, en todos ellos, a consecuencia de la expansión de la informática. Algunas autonomías han estimado unas tasas de crecimiento de los servicios más elevadas, que de haberse incorporado al estudio habrían promovido un crecimiento global de la actividad terciaria superior al 3%. El 2,7% resultante en nuestra estimación y su equivalente en las distintas autonomías (cuadro núm. 9), que oscila entre el 3,4 de Murcia y Navarra y el 1,7% de Asturias, puede ser más realista que el 2,1% que resulta en la Contabilidad trimestral. La tasa de crecimiento de los precios implícitos en los servicios estimada en este trabajo es tres décimas inferior a la calculada por la Contabilidad Nacional trimestral. El 3,7% de crecimiento según CNTR, concuerda con el 3,6% figurado en el agregado servicios del Índice de Precios de Consumo (IPC). Pero el crecimiento de los precios implícitos tiene que evaluarse teniendo también en cuenta los precios de los servicios destinados al consumo intermedio y público, que afectan fundamentalmente al transporte y los servicios prestados a empresas y administraciones públicas.

CUADRO C

VARIACIÓN REAL DEL PIB A PRECIOS DE MERCADO SEGÚN LOS AGREGADOS DE LA DEMANDA. AÑOS 1995 Y 1996

	TASAS DE VARIACIÓN REAL		*APORTACIÓN PORCENTUAL AL CRECIMIENTO DEL PIB*	
	Contabilidad Trimestral	*Fundación Cajas*	*Contabilidad trimestral*	*Fundación cajas*
CONSUMO PRIVADO	1,94	1,78	1,215	1,145
CONSUMO PUBLICO	–0,05	–0,05	–0,008	–0,008
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	0,69	1,57	0,157	0,306
Bienes de equipo	6,05	6,30	0,495	0,398
Construcción	–2,32	–0,70	–0,338	–0,092
VARIACION EXISTENCIAS	37,89	173,51	0,207	0,536
DEMANDA INTERNA	1,53	1,99	1,571	1,979
EXPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS	10,35	10,35	3,003	2,310
IMPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS	7,51	7,51	–2,403	–1,649
SALDO EXTERIOR	–	–	0,600	0,600
PIB A LOS PRECIOS DE MERCADO	2,17	2,64	2,171	2,640

Al agregar los cuatro grandes sectores productivos, nuestra estimación supera en casi cinco décimas el crecimiento del Valor Añadido Bruto real estimado por la Contabilidad Nacional. A ello han contribuido básicamente la menor caída de la construcción y el mayor crecimiento de los servicios que resulta en nuestra estimación. Pero también incide, aunque escasamente, el método de cálculo, en la medida en que la Contabilidad Nacional, al evaluar las tasas de crecimiento real, lo hace con base en el año 1986 y nuestro estudio las estima a los precios constantes del año precedente, en este caso el año 1995. También incide considerablemente la menor ponderación del sector servicios por la Contabilidad Nacional, que resulta de deducir de dicho sector toda la rúbrica de "Producción imputada de servicios bancarios" anteriormente comentada.

Al analizar los efectos que nuestra desigual estimación puede tener en el cuadro macroeconómico desde la óptica de la demanda, se obtienen las diferencias, que se recogen en el cuadro C.

Según los datos de dicho cuadro, las discrepancias advertidas por el lado de la producción se trasladan por el lado de la demanda a la inversión en construcción y la variación de existencias. La menor caída de la inversión en construcción y el aumento de las existencias aportan, según nuestra estimación, 0,44 puntos porcentuales al crecimiento del PIB, mientras que, según Contabilidad Nacional, ambas variables incidieron con 0,13 puntos negativos. Una diferencia de 0,57 puntos porcentuales del PIB que explican lo fundamental de la diferencia observada. Una mayor aportación del consumo privado y de la inversión en equipo, según Contabilidad trimestral, explican el resto de la discrepancia.

Las razones en las que se basa la estimación de un mejor comportamiento de la construcción quedaron explicadas al analizar las discrepancias observadas por el lado de la producción. En cuanto a la variación de existencias, se debe fundamentalmente al mayor estocaje de productos agrícolas (cereales, vino y aceite) que los contables nacionales parece que no tuvieron en cuenta, a pesar de que, según sus propios datos, la agricultura aportó más de ocho décimas al crecimiento del PIB, de las cuales, al menos el 50% tendrían que haberse asignado al aumento de existencias, en la medida en que ni la exportación, ni el consumo intermedio, ni el consumo final pudieron absorber buena parte de la producción que necesariamente pasó a engrosar los *stock* agrarios. Según la Encuesta Industrial, hubo un aumento en el nivel de existencias de los productos industriales.

ESTIMACIÓN DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN 1996 POR AUTONOMÍAS

Evolución de la población, el empleo y el paro

Evaluar adecuadamente los datos de la población y del empleo parece fundamental en una estimación de urgencia de la evolución económica regional. Las variaciones en el empleo de cada sector, salvo en el caso de la agricultura, tienen siempre una gran interdependencia con el comportamiento de la pro-

ducción real, cuya diferencia equivale a la variación de la productividad aparente.

A partir de las proyecciones demográficas elaboradas por el INE, se han estimado los datos de la población de derecho de los años 1995 y 1996 en cada una de las autonomías españolas, con separación de los tres grupos de edad fundamentales en cuanto a su relación con la actividad productiva (cuadro núm. 1).

Según dichos datos, la población española de derecho apenas creció en 1996 –cerca del 0,1% (33.248 personas). Aunque con unas diferencias considerables según edades, que van de un descenso del 2,4% en la población hasta 15 años a un pequeño crecimiento del 0,2% de la población de 16 a 64 años y un notable aumento de la población de 65 años y más, que creció en torno al 2,6%. Un comportamiento muy desajustado que es un motivo de grave preocupación sobre el futuro de la población española en el siglo XXI.

Dentro de dicho marco, cuyo cambio poblacional es muy similar en todas las autonomías, se registra unos crecimientos anuales de la población superiores al 0,5% en Baleares, Canarias, Melilla y Murcia, y unos descensos de la población total en Castilla y León, País Vasco, Extremadura, Asturias, Aragón, Cantabria, Castilla–La Mancha, La Rioja y Galicia.

Desde el punto de vista económico, el dato demográfico más importante es la tasa de ocupación, que representa el porcentaje de la población de 16 a 64 años que tuvo alguna ocupación en el año. En general la mayor tasa de empleo (gráfico núm. 1) corresponde a las comunidades autónomas más desarrolladas, como La Rioja, Baleares, Aragón, Navarra, Cataluña y Madrid. El más bajo nivel de ocupación se sitúa en las CC.AA. más atrasadas: Andalucía, Ceuta, Asturias y Extremadura. Hay también excepciones como Galicia, con una tasa de ocupación superior a la media (minifundio agrícola), y Canarias, en la que el nivel de empleo de su población residente en edad de trabajar no concuerda con su desarrollo económico.

La tasa de actividad de la población española (gráfico núm. 1), medida como porcentaje de la población activa (ocupados más parados) se evalúa en el 62,4% de la población en edad de trabajar (16 a 64 años). Una tasa que es inferior en unas siete puntos a la media europea. Siendo ésta una de las causas explicativas del menor grado de desarrollo económico español dentro de la Unión Europea, medido en términos de PIB por habitante. También son las autonomías más desarrolladas las que mantienen unas mayores tasas de actividad de su población. Cataluña, Baleares, La Rioja, Aragón, Madrid y Comunidad Valenciana alcanzan una tasa de actividad superior al 65% de su población en edad de trabajar, tasa que les aproxima al nivel medio de actividad europeo.

El más bajo nivel de población activa se sitúa en las autonomías más retrasadas; con una tasa de actividad inferior al 60% de la población en edad de trabajar figuran Asturias, Andalucía, Castilla–La Mancha, Ceuta y Extremadura. El País Vasco, con una tasa de actividad de sólo el 58,4%, se sitúa en una posición inferior a la que le correspondería según su nivel de desarrollo.

La tasa de paro, medida como porcentaje sobre la población activa de quienes declaran buscar insistentemente una ocupación, es el indicador social más preocupante, pero su cuantificación está sujeta a la actitud personal de quienes se declaran desempleados. Prueba de ello es la gran diferencia que presentan los resultados de la EPA y el registro de las oficinas de empleo. Según nuestra estimación (cuadro núm. 2 y gráfico núm. 2), la tasa de paro española, en media del año 1996, se elevaba al 21% de la población activa. Las más altas tasas de paro españolas, que doblan la media europea, no se sitúan necesariamente en las autonomías más retrasadas. Andalucía, Ceuta, Melilla y Murcia registran una alta tasa de paro superior a la media española entre las autonomías menos desarrolladas, pero también registran unas tasas de paro superiores a la media española Canarias, Comunidad Valenciana y Cataluña, que son autonomías con un desarrollo superior a la media.

La menor tasa de paro, inferior al 14% de la población activa, y que se aproxima a la media de la Unión Europea, se registra en Navarra, La Rioja, Aragón, Baleares y Castilla y León y comunidades que, salvo Castilla y León, figuran en el grupo de regiones más desarrolladas.

Un dato relevante poco analizado es la tasa de población desanimada. Se trata de las per-

sonas que, reuniendo las condiciones adecuadas para trabajar, se declaran inactivas. Se considera desanimada la diferencia entre la población potencialmente activa (70% de la población de 16 a 64 años) y la población activa. Una gran parte de la población desanimada corresponde a quienes, ante la dificultad para encontrar un empleo, desisten de buscarlo. Aunque también puede deberse a otro tipo de circunstancias. La población desanimada es, por tanto, un contingente de población que puede integrarse en el censo de parados tan pronto aumente la demanda de trabajo por los empleadores. El mayor contingente de población desanimada se registra en Asturias, Andalucía, Castilla–La Mancha, País Vasco, Ceuta y Extremadura. El menor número de desanimados se sitúa en Cataluña, seguido de Baleares y La Rioja, al ser estas las autonomías con una mayor tasa de actividad.

En 1996 prosiguió la tendencia al crecimiento de la población activa por encima de la población en edad de trabajar. Frente a un crecimiento de la población de 16 a 64 años del 0,21%, la población activa aumentó el 1,07%, en gran parte como consecuencia de la progresiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo. El mayor crecimiento de la población activa (cuadro núm. 3) tuvo lugar en Melilla, Murcia, Ceuta, Extremadura, Baleares, Madrid y Andalucía, y el más bajo crecimiento en Cataluña, Navarra, Castilla–La Mancha, Comunidad Valenciana y La Rioja, lo que muestra un comportamiento heterogéneo de no fácil explicación.

El crecimiento del empleo en las comunidades autónomas españolas en el año 1996 no está bien reflejado en los resultados de la Encuesta de Población Activa a consecuencia del cambio de muestra y del universo analizado derivado de los resultados alcanzados en el Censo de Población de 1991. En cualquier caso, los errores muestrales que se observan en las CC.AA. de menor población referidas a los sectores concretos han arrojado siempre dudas al intentar comparar los resultados de dos años consecutivos. La estimación realizada, cuyos resultados figuran en los cuadros núms. 4 y 5, se ha elaborado a partir de los datos de afiliación a la Seguridad Social, confrontados con los de la Encuesta de Coyuntura Laboral, estadísticas elaboradas por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Según la estimación realizada, el empleo en 1996 aumentó en España en 205.881 ocupados, equivalentes al 1,62% de la cifra computada en 1995. Por sectores económicos, hubo crecimiento del empleo intenso en servicios (3,08%) y moderado en construcción (1,30%), registrándose descenso en agricultura y pesca (–1,97%) y en industria (–1,33%), unos comportamientos que suponen la continuidad en la tendencia destructora del empleo agrario y, en menor medida, en la industria, mientras que el sector servicios es el único que, de forma continuada, crea empleo.

Desde la óptica regional, la creación de empleo fue muy desigual, variando desde un crecimiento intenso superior al 3% en Melilla, Murcia y Canarias a unas tasas decrecientes en Cantabria y Asturias. Desde la vertiente sectorial, destaca el aumento del empleo agrario en Extremadura, Andalucía y Aragón y su notable descenso en Castilla–La Mancha, Galicia, Canarias, País Vasco y Cataluña. Salvo en Canarias, Baleares y Aragón, el empleo industrial tuvo un descenso, que fue especialmente intenso en Cantabria, Madrid, Asturias y Castilla–La Mancha. El empleo en el sector de la construcción mostró unas diferencias considerables, que van desde el aumento del 7,3% en Canarias al descenso del 2,2% en Cantabria. Aparte de Canarias, fue elevado el aumento del empleo en construcción en Baleares, Castilla–La Mancha y Castilla y León, registrando un descenso considerable en Cantabria, Extremadura, País Vasco, Asturias y Aragón. En el sector servicios, todas las autonomías registraron un aumento del empleo destacando el crecimiento de Murcia, Navarra, Melilla, Andalucía, Canarias, Extremadura, Aragón, Comunidad Valenciana y el País Vasco.

Estimación del crecimiento económico de las autonomías en 1996

La actividad económica de las autonomías españolas en 1996 estuvo afectada especialmente por el comportamiento de la agricultura, en particular de aquellas CC.AA. en las que los cultivos de secano y la dependencia de la agricultura es considerable. Por este motivo, las primeras posiciones en cuanto al rol del crecimiento del Valor Añadido Bruto al coste de los factores en 1996 se sitúan en Extremadura, Castilla–La Mancha, Andalucía, y Castilla y León, autonomías en las que la producción

primaria registró un aumento anual entre el 22 y el 40%.

El crecimiento económico del pasado año (cuadros núms. 6, 9, 10 y 11), evaluado a partir de los resultados regionales, creció el 2,7%, rebasando en seis décimas la estimación de la Contabilidad Nacional trimestral. Dicha diferencia se atribuye a un mejor comportamiento de la construcción y de los servicios resultante en los datos regionales. La construcción, que según la CNTR registró un descenso del 2,8% respecto a 1995, se limitó a una caída de sólo el 0,6% según los datos regionales. Los servicios, que en su conjunto figuran con un crecimiento del 2,1% según la CNTR, se elevan al 2,5% como resultado conjunto de los datos por comunidades autónomas.

En la medida en que la producción agropesquera aportó casi nueve décimas al crecimiento del VAB del conjunto español, los sectores no agrarios, que en realidad son los que miden el avance del desarrollo económico, independientemente de la meteorología, crecieron solamente el 1,8%,que es una tasa moderada, ligeramente superior a la registrada por el conjunto de la Unión Europea, que se estima, según distintas fuentes, entre el 1,5 y el 1,6%. Con los datos estimados por la CNTR, la producción española no agraria se habría limitado al 1,3%, situándose por debajo de la UE, lo que no es coherente ni con la evolución del empleo ni con la del sector exterior.

En el gráfico núm. 3 se han representado las tasas resultantes de la media española, las diecisiete CC.AA. y las dos ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. Aparte de las cuatro autonomías más favorecidas por la evolución de la producción agraria (Extremadura, Castilla–La Mancha, Andalucía, y Castilla y León), que lograron unos incrementos de su VAB total entre el 6,6 y el 3,8%, superaron también a la media española Canarias, Baleares y Navarra. Los archipiélagos, a causa del turismo, que, sin haber tenido en 1996 un comportamiento excelente, siguió anotando un mayor crecimiento del VAB que el resto de las autonomías; Navarra, que también se benefició de un alto crecimiento agrario, logró superar la media española. Otras cuatro CC.AA. –Murcia, La Rioja, Aragón y Madrid– alcanzaron unos registros superiores al 2%, mientras que otras cuatro autonomías –Comunidad Valenciana, Cataluña, País Vasco y Galicia– obtuvieron unas tasas muy próximas, entre el 1,8 y el 1,9%. Melilla y Ceuta mantuvieron un crecimiento moderado del 1,7 y 1,6% respectivamente. Fueron Cantabria y Asturias las dos comunidades con más bajo crecimiento entre las autonomías españolas.

Cuando el análisis se realiza descontando la aportación del sector agropesquero, se observa un comportamiento bastante diferente. El mayor crecimiento del VAB no agrario tuvo lugar, como ocurrió en los años precedentes, en los dos archipiélagos. Sin embargo, en 1996 su expansión no fue tan espectacular, ya que el turismo tuvo un crecimiento bastante menos intenso, que se reflejó en las tasa del sector servicios, con unos incrementos del 2,8 y 2,5% en Canarias y Baleares respectivamente. Un buen comportamiento industrial en Canarias, que tiende a desarrollar una industria cuya producción se destina a la propia demanda interna, y un crecimiento importante de la construcción en ambos archipiélagos han compensado el menor dinamismo de los servicios.

La Rioja y Navarra son las autonomías peninsulares que más crecieron al margen de la agricultura, fundamentalmente por la expansión de los servicios y la industria. Andalucía y Murcia se beneficiaron de la expansión del turismo. Las CC.AA. económicamente más desarrolladas –Madrid, Cataluña, País Vasco y Comunidad Valenciana– lograron unos registros razonables a pesar de la aportación negativa de la construcción en Cataluña. Las cuatro comunidades más favorecidas por la agricultura tuvieron un comportamiento desigual en los sectores no agrarios. Andalucía, a consecuencia de la expansión del turismo, resultó más favorecida. Castilla y León, y Extremadura, tuvieron unos registros próximos a la media española. Castilla–La Mancha tuvo un comportamiento industrial regresivo, sin duda afectado por la debilidad del consumo. Galicia y Aragón tuvieron un buen comportamiento industrial y en servicios, pero estuvieron afectadas por la crisis de la construcción.

El más bajo crecimiento económico tuvo lugar en Cantabria y Asturias. Dos autonomías que no se han recuperado de la última crisis industrial. Cantabria, en 1996, registró un descenso en su producción industrial y en la construcción compensado por el crecimiento de los servicios, aunque con un ritmo inferior a la media española. Asturias apenas logró un cre-

cimiento del 0,3% en los sectores no agrarios, con un retroceso importante en su producción minera, industrial y de la construcción, compensado sólo en parte por un moderado crecimiento de los servicios. El aumento estimado de los servicios en Asturias (1,7%) es el más bajo de las diecisiete comunidades autónomas.

El crecimiento del Valor Añadido Bruto a los precios corrientes –es decir, incorporado el aumento de los precios implícitos en cada sector y autonomía (cuadros núms. 6, 9, 10 y 11)– está afectado por el desigual crecimiento de los precios sectoriales, dando lugar a algunas diferencias en la variación nominal del Valor Añadido Bruto. Según nuestra estimación, los precios implícitos en el VAB del conjunto nacional crecieron el 3%, que es una tasa ligeramente inferior al 3,2% que resulta al pasar al concepto de PIB a los precios de mercado por la incidencia de la imposición indirecta neta de subvenciones de explotación. Nuestra estimación reduce en dos décimas los resultados de la Contabilidad Nacional trimestral. En términos nominales, el crecimiento del VAB al coste de los factores de la economía española nos da una tasa que se eleva al 6% al pasar al agregado de PIB a los precios de mercado. La estimación de la CNTR sitúa dicho crecimiento en el 5,6%, cuatro décimas menos que el del presente estudio.

El mayor crecimiento del VAB a los precios corrientes (cuadro núm. 6) tuvo lugar en Extremadura, con un aumento del 9,5%, y el menor en Asturias, con el 3,1%. Una diferencia considerable debida fundamentalmente al excepcional año agrícola. Referido al conjunto de los sectores no agrarios, el crecimiento del VAB al coste de los factores fue del 5% (cuadro núm. 10), con unas diferencias que van del 6,6% en Canarias al 3,1% en Asturias.

Un dato importante a destacar, en la medida en que corrige las declaraciones oficiales que sitúan en el 16% el aumento de la Renta Agraria en 1996, es el crecimiento del Valor Añadido Bruto del sector agropesquero en términos de pesetas corrientes, que, según nuestra estimación, supuso un crecimiento conjunto del 20,9%. El crecimiento del VAB al coste de los factores del sector agrario, que no debe diferir sustancialmente de la Renta Agraria, fue especialmente intenso en Extremadura (40,6%), Castilla–La Mancha (39,7%), Andalucía (31,3%), Castilla y León (22,0%) y Aragón (15,2%). Un hecho que ha favorecido el crecimiento de la Renta Familiar Disponible de dichas autonomías, dada la importancia que en estas CC.AA. tiene la población agraria.

La evolución del producto y la renta por habitante en 1996

El desigual crecimiento económico registrado en las autonomías españolas en 1996 ha tenido incidencia en la corrección de los desequilibrios económicos regionales. En la medida en que la buena campaña agrícola ha favorecido fundamentalmente a las autonomías menos desarrolladas, se ha registrado una relativa aproximación que ha compensado los retrocesos de otros años, confirmando la tendencia a la reducción de las desigualdades relativas en el ámbito de la producción y la renta por habitante (cuadros 12 al 15).

A consecuencia del aumento de la producción agrícola y consecuentemente de la renta de los agricultores, Extremadura, Castilla–La Mancha y Andalucía han corregido al alza sus índices de producción y renta por habitante. La renta familiar disponible en pesetas corrientes de Castilla–La Mancha ha supuesto el 94% de la renta media de las familias españolas. En 1996, aparte del efecto derivado de la campaña agrícola, se mantuvo el flujo de transferencias interregionales derivado de la actuación del sector público. Las otras tres autonomías menos desarrolladas, Murcia, Galicia y Asturias, se deprimieron en relación a la media española de1995 como consecuencia de su crecimiento nominal por habitante por debajo del de la media española (cuadro D).

Castilla y León, a consecuencia de la buena campaña agrícola, y Canarias, por la tendencia expansiva que viene registrando desde hace algunos años, mejoraron sus posiciones relativas en términos de producto y de renta. Sin embargo, Cantabria y la Comunidad Valenciana perdieron su posición tanto en producto como en renta. Melilla se vio afectada por las restricciones presupuestarias del sector público y Aragón mantuvo prácticamente la posición de 1995. Unos datos que confirman la relativa estabilidad de las CC.AA. a medio camino del desarrollo, aunque con algunas diferencias entre ellas (cuadro E).

CUADRO D

ÍNDICES POR HABITANTE DEL PRODUCTO Y LA RENTA DE LAS AUTONOMÍAS MENOS DESARROLLADAS

(Hasta el 90% de la media española)

	VAB AL COSTE DE LOS FACTORES			RENTA REGIONAL BRUTA			RENTA FAMILIAR DISPONIBLE		
	1995	1996	Diferencia	1995	1996	Diferencia	1995	1996	Diferencia
Extremadura	69,81	72,66	2,85	66,58	69,03	2,45	77,60	80,75	3,15
Andalucía	70,18	71,39	1,21	69,84	71,04	1,20	78,31	79,92	1,61
Murcia	79,21	78,70	–0,51	75,93	75,46	–0,47	79,95	79,35	–0,60
Galicia	83,70	83,23	–0,47	83,97	83,43	–0,54	92,29	91,58	–0,71
Castilla–La Mancha	84,25	86,60	2,35	82,74	85,07	2,33	91,57	94,22	2,65
Asturias	87,78	85,95	–1,83	85,22	13,26	–1,96	96,36	94,17	–2,19
Ceuta	88,10	86,94	–1,16	86,46	85,26	–1,20	99,19	99,07	–0,12

CUADRO E

ÍNDICES POR HABITANTE DEL PRODUCTO Y LA RENTA DE LAS AUTONOMÍAS CON DESARROLLO INTERMEDIO

(Del 90% al 110% de la media española)

	VAB AL COSTE DE LOS FACTORES			RENTA REGIONAL BRUTA			RENTA FAMILIAR DISPONIBLE		
	1995	1996	Diferencia	1995	1996	Diferencia	1995	1996	Diferencia
Cantabria	92,04	90,68	–1,36	101,64	100,28	–1,36	99,20	97,47	–1,73
Castilla y León	93,32	94,71	1,39	91,47	92,74	1,33	101,37	102,98	1,61
Melilla	94,27	93,03	–1,24	91,58	90,35	–1,23	107,62	106,04	–1,58
Comunidad Valenciana	99,87	99,08	–0,79	97,59	96,66	–0,93	100,78	99,78	–1,00
Canarias	100,02	100,28	0,26	90,04	90,15	0,11	90,12	90,17	0,05
Aragón	107,54	107,47	–0,07	108,70	108,57	–0,13	108,81	108,67	–0,14

CUADRO F

ÍNDICES POR HABITANTE DEL PRODUCTO Y LA RENTA DE LAS AUTONOMÍAS MÁS DESARROLLADAS

(Más del 100% de la media española)

	VAB AL COSTE DE LOS FACTORES			RENTA REGIONAL BRUTA			RENTA FAMILIAR DISPONIBLE		
	1995	1996	Diferencia	1995	1996	Diferencia	1995	1996	Diferencia
Baleares	148,17	147,69	–0,48	136,00	135,58	–0,42	134,67	133,96	–0,71
Madrid	128,55	127,46	–1,09	137,17	136,30	–0,87	110,82	109,93	–0,89
Cataluña	123,37	122,54	–0,83	122,30	121,52	–0,78	118,53	117,48	–1,05
La Rioja	118,98	118,77	–0,21	112,18	112,81	0,63	117,99	117,66	–0,33
Navarra	115,87	115,73	–0,14	115,46	115,41	–0,05	116,37	116,01	–0,36
País Vasco	112,68	112,37	–0,31	117,89	117,66	0,23	114,10	113,53	–0,57

El denominador común del comportamiento económico de las autonomías más desarrolladas en 1996 ha sido la pérdida relativa registrada en los índices de producción y renta por habitante respecto a 1995. Es la consecuencia que se desprende del avance de las autonomías más retrasadas, con una gran dependencia de la agricultura de secano, que tan buenos registros anotó en el pasado año. Un hecho puramente coyuntural que de ninguna forma debe interpretarse como un signo de mayor convergencia económica entre las regiones más desarrolladas y más deprimidas de España. La realidad es que tomando un periodo más largo, en su conjunto y con excepciones muy claras, permanece la tendencia a la concentración del producto y de la renta española en los espacios más desarrollados. Una tendencia que la política económica española no ha sabido, o no ha podido, corregir a pesar del Estado de las autonomías. Todo ello bajo el supuesto de que la desconcentración y, consecuentemente la convergencia, económica regional fuera el objetivo de la política practicada (cuadro F).

El crecimiento de la Renta Familiar Disponible en términos de poder de compra de 1993 a 1996

El dato económico que más interesa a la sociedad es el efecto que sobre su nivel de vida tiene el desarrollo económico y la función redis-

CUADRO G

AUTONOMÍAS EN LAS QUE LA RENTA FAMILIAR DISPONIBLE POR HABITANTE EN TÉRMINOS REALES, CRECIÓ MÁS DEL 7% EN EL TRIENIO 1994–1996

	Crecimiento nominal (porcentaje)	*Precios de consumo*	*Crecimiento real (porcentaje)*
MEDIA DE ESPAÑA	21,32	13,5	26,85
1. CANARIAS	24,52	13,7	79,45
2. BALEARES	25,19	14,71	9,14
3. EXTREMADURA	25,28	14,95	8,99
4. ANDALUCIA	23,68	13,58	8,89
5. PAIS VASCO	24,19	14,50	8,46
6. LA RIOJA	24,40	15,01	8,16
7. CASTILLA–LA MANCHA.	22,53	13,69	7,78
8. CASTILLA Y LEON	22,86	14,06	7,72

CUADRO H

AUTONOMÍAS EN LAS QUE LA RENTA FAMILIAR DISPONIBLE POR HABITANTE EN TÉRMINOS REALES, CRECIÓ MENOS DEL 7% EN EL TRIENIO 1994–1996

	Crecimiento nominal (porcentaje)	*Precios de consumo*	*Crecimiento real (porcentaje)*
9. NAVARRA	24,09	16,25	6,74
10. COMUNIDAD VALENCIANA	20,45	12,88	6,71
11. CATALUÑA	20,99	13,52	6,58
12. CANTABRIA	20,36	13,09	6,43
13. ARAGON	20,54	13,40	6,30
14. GALICIA	20,96	13,80	6,29
15. MURCIA	18,91	14,03	4,28
16. MADRID	17,27	12,94	3,83
17. CEUTA	16,77	12,75	3,57
18. ASTURIAS	17,44	14,43	2,63
19. MELILLA	14,48	12,91	1,39

tribuidora de las administraciones públicas. Un dato que puede conocerse a partir de la variación real de la Renta Familiar Bruta Disponible por habitante y en términos de poder de compra. Su cálculo ha de contemplar, por un lado, el crecimiento nominal de la Renta Familiar Bruta Disponible y, por otro, el deflactor aplicable, que en este caso puede ser el crecimiento del Índice de Precios de Consumo en cada una de las autonomías (cuadro G).

El aumento del bienestar que puede derivarse de unos datos tan fundamentales como son la renta real o la capacidad de gasto de las familias es consecuencia de un conjunto de componentes entre los que el crecimiento de las rentas directas, el volumen de transferencias públicas netas (prestaciones sociales menos impuestos y cotizaciones sociales) y la evolución de los precios de consumo constituyen su fundamento. Por rentas directas se comprenden todas las rentas percibidas por las familias residentes que proceden del trabajo, la actividad de los empresarios y autónomos, y las rentas de capital percibidas por las familias (cuadro H).

El menor crecimiento de la renta real de los hogares entre 1993 y 1996, por debajo del 5% para el conjunto del trienio, tuvo lugar en Murcia, Madrid, Ceuta, Asturias y Melilla por unas razones diferentes. Murcia, a consecuencia de su mayor crecimiento demográfico e incidencia de la crisis. Asturias, por los efectos de su progresivo deterioro económico. Madrid y las dos ciudades autónomas, por su mayor dependencia del sector público, con unos efectos sobre las rentas de los empleados públicos.

Un análisis más completo de la evolución del Estado de bienestar en las distintas autonomías españolas requeriría incorporar el consumo público de los bienes preferentes (enseñanza, sanidad, vivienda y otros gastos sociales) que complementan la renta familiar disponible. La laguna estadística que supone la falta de regionalización de los datos consolidados del gasto público, debidamente ordenado funcionalmente, impide conocer la realidad del nivel de bienestar regional y su evolución temporal y su dependencia del sector público. No se comprende cómo pueden debatirse los problemas de financiación del gasto público autonómico si se desconoce su auténtica dimensión. La regionalización del gasto público, con una cuantificación precisa y minuciosa de las partidas que conforman el consumo público (preferente y total), los gastos de transferencia a las familias y a las empresas, las subvenciones de explotación y la inversión pública son unos datos que es necesario conocer para que su transparencia clarifique la auténtica situación relativa de cada autonomía. También sería necesario que se cuantifiquen los impuestos y cuotas de la Seguridad Social soportadas por las familias y empresas residentes en cada comunidad autónoma. Sin estos datos, cualquier debate sobre la financiación autonómica carece de autenticidad. La regionalización de las cuentas públicas consolidadas debería ser un compromiso para cualquier gobierno que quiera afrontar con rigor el problema de la equidad interregional de un país como España, cuya administración aparece compartida entre la Hacienda Pública central y las administracio-

nes territoriales, a quienes se han transferido una parte considerable de las competencias. El ingreso y el gasto público no regionalizable que afecta al conjunto del Estado tendría que imputarse a un apartado "Extra–Regio". Es el caso del ejército, la diplomacia, el parlamento central, el gobierno, la Corona, la deuda pública y otros que por su naturaleza afectan al conjunto del Estado. Pero el resto de los ingresos y gastos públicos deberían identificarse con las correspondientes comunidades autónomas, de tal forma que todos los ciudadanos conozcan cómo se recaudan y cómo se gastan los dineros públicos. Unos datos que, por sí solos, despejarían cualquier duda sobre la legitimidad y equidad de los cambios que pretendieran introducirse en el modelo de financiación autonómica, aunque se trate de las autonomías forales. Si se parte del principio de igualdad en cuanto al gasto público prioritario en enseñanza, sanidad y otros servicios sociales financiado con los impuestos generales, el margen de discusión y debate quedaría claramente acotado, evitando los enfrentamientos entre las regiones en la asignación y distribución de los recursos públicos procedentes de los impuestos generales pagados por todos los españoles con base en su capacidad impositiva y con una normativa fiscal igual para todos.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO NÚM. 1

POBLACIÓN DE DERECHO AL 1º DE JULIO. AÑOS 1995 Y 1996

(NÚMERO DE HABITANTES POR EDADES)

	AÑO 1995							*AÑO 1996*										
	POBLACIÓN				*ESTRUCTURA (PORCENTAJE)*			*POBLACIÓN*				*ESTRUCTURA (PORCENTAJE)*			*TASA DE VARIACIÓN 1996/1995*			
COMUNIDADES	*TOTAL*	*0–15*	*16–64*	*65 Y MÁS*	*0–15*	*16–64*	*65 Y MÁS*	*TOTAL*	*0–15*	*16–64*	*65 Y MÁS*	*0–15*	*16–64*	*65 Y MÁS*	*TOTAL*	*0–15*	*16–64*	*65 Y MÁS*
ANDALUCÍA	7.080.002	1.514.412	4.660.766	904.824	21,39	65,83	12,78	7.104.074	1.475.037	4.699.240	929.797	20,83	66,37	13,13	0,34	–2,60	0,83	2,76
ARAGÓN	1.180.989	177.385	769.178	234.426	15,02	65,13	19,85	1.178.155	171.443	766.918	239.794	14,52	64,94	20,30	–0,24	–3,35	–0,29	2,29
ASTURIAS	1.079.218	161.775	719.299	198.144	14,99	66,65	18,36	1.074.901	156.032	716.604	202.265	14,46	66,40	18,74	–0,40	–3,55	–0,37	2,08
BALEARES	744.153	136.106	496.201	111.846	18,29	66,68	15,03	750.850	133.452	501.637	115.761	17,93	67,41	15,56	0,90	–1,95	1,10	3,50
CANARIAS	1.545.532	320.080	1.070.126	155.326	20,71	69,24	10,05	1.555.578	313.358	1.082.001	160.219	20,28	70,01	10,37	0,65	–2,10	1,11	3,15
CANTABRIA	525.288	88.826	347.793	88.669	16,91	66,21	16,88	524.395	86.064	347.419	90.912	16,38	66,14	17,31	–0,17	–3,11	–0,11	2,53
CAST.–LA MANCHA	1.654.138	300.722	1.058.152	295.264	18,18	63,97	17,85	1.651.822	292.753	1.056.482	302.587	17,70	63,87	18,29	–0,14	–2,65	–0,16	2,48
CAST. Y LEÓN	2.490.203	387.725	1.612.655	489.823	15,57	64,76	19,67	2.475.262	373.379	1.602.117	499.766	14,99	64,34	20,07	–0,60	–3,70	–0,65	2,03
CATALUÑA	6.093.492	1.008.473	4.131.997	953.022	16,55	67,81	15,64	6.095.320	1.005.548	4.112.734	977.038	16,50	67,49	16,03	0,03	–0,29	–0,47	2,52
C. VALENCIANA	3.920.615	739.036	2.614.658	566.921	18,85	66,69	14,46	3.931.201	717.973	2.629.696	583.532	18,31	67,07	14,88	0,27	–2,85	0,58	2,93
EXTREMADURA	1.046.492	199.985	669.545	176.962	19,11	63,98	16,91	1.042.097	193.765	667.548	180.784	18,52	63,79	17,28	–0,42	–3,11	–0,30	2,16
GALICIA	2.715.337	457.534	1.776.374	481.429	16,85	65,42	17,73	2.709.092	441.566	1.775.987	491.539	16,26	65,41	18,10	–0,23	–3,49	–0,02	2,10
MADRID	5.055.278	908.939	3.502.802	643.537	17,98	69,29	12,73	5.074.488	889.397	3.522.505	662.586	17,59	69,68	13,11	0,38	–2,15	0,56	2,96
MURCIA	1.076.635	228.785	708.426	139.424	21,25	65,80	12,95	1.082.664	223.363	715.527	143.774	20,75	66,46	13,35	0,56	–2,37	1,00	3,12
NAVARRA	524.386	85.160	352.125	87.101	16,24	67,15	16,61	525.068	82.707	352.873	89.488	15,77	67,29	17,07	0,13	–2,88	0,21	2,74
PAÍS VASCO	2.065.670	324.104	1.454.851	286.715	15,69	70,43	13,88	2.055.342	312.825	1.449.982	292.535	15,14	70,19	14,16	–0,50	–3,48	–0,33	2,03
RIOJA (LA)	263.188	41.084	171.756	50.348	15,61	65,26	19,13	262.898	39.823	171.488	51.587	15,13	65,16	19,60	–0,11	–3,07	–0,16	2,46
CEUTA	69.187	16.155	46.452	6.580	23,35	67,14	9,51	69.505	15.729	47.005	6.771	22,73	67,94	9,79	0,46	–2,64	1,19	2,90
MELILLA	58.391	14.004	38.745	5.642	23,98	66,35	9,66	58.730	13.651	39.271	5.808	23,38	67,26	9,95	0,58	–2,52	1,36	2,94
TOTAL	39.188.19	7.110.290	26.201.901	5.876.003	18,14	66,86	14,99	39.221.442	6.937.865	26.257.034	6.026.543	17,70	67,00	15,38	0,08	–2,43	0,21	2,56

Fuente: Elaboración propia a partir del Censo de Población de 1991 (INE), Proyecciones de la población española y Encuesta de Población Activa (INE).

CUADRO NÚM. 2

POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR, POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA Y PARADA
(AÑOS 1995 Y 1996)

COMUNIDADES	POBLACIÓN DE 16 A 64 AÑOS		POBLACIÓN ACTIVA ESTIMADA		POBLACIÓN OCUPADA		PARADOS		POBLACIÓN POTENCIALMENTE ACTIVA (1)		POBLACIÓN REMANENTE (2)		POBLACIÓN DESANIMADA (3)	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996
ANDALUCÍA	4.660.766	4.699.240	2.633.333	2.672.775	1.803.694	1.855.249	829.639	817.526	3.262.536	3.289.468	1.458.842	1.434.219	629.203	616.693
ARAGÓN	769.178	766.918	496.812	502.945	429.504	438.060	67.308	64.885	538.425	536.843	108.921	98.783	41.613	33.898
ASTURIAS	719.299	716.604	397.988	401.607	331.014	330.461	66.974	71.146	503.509	501.623	172.495	171.162	105.521	100.016
BALEARES	496.201	501.637	330.966	336.279	282.996	290.165	47.970	46.114	347.341	351.146	64.345	60.981	16.375	14.867
CANARIAS	1.070.126	1.082.001	665.190	672.947	486.992	503.962	178.198	168.985	749.088	757.401	262.096	253.439	83.898	84.454
CANTABRIA	347.793	347.419	206.659	208.140	163.572	163.037	43.087	45.103	243.455	243.193	79.883	80.156	36.796	35.053
CAST.-LA MANCHA	1.058.152	1.056.482	611.612	615.070	517.430	519.456	94.182	95.614	740.706	739.537	223.276	220.081	129.094	124.467
CAST. Y LEÓN	1.612.655	1.602.117	961.626	970.091	825.338	835.070	136.288	135.021	1.128.859	1.121.482	303.521	286.412	167.233	151.391
CATALUÑA	4.131.997	4.112.734	2.825.046	2.827.899	2.174.373	2.205.725	650.673	622.174	2.892.398	2.878.914	718.025	673.189	67.352	51.015
C. VALENCIANA	2.614.658	2.629.696	1.699.528	1.709.960	1.299.757	1.318.025	399.771	391.935	1.830.261	1.840.787	530.504	522.762	130.733	130.827
EXTREMADURA	669.545	667.548	384.988	392.175	304.839	311.345	80.149	80.830	468.682	467.284	163.843	155.939	83.694	75.109
GALICIA	1.776.374	1.775.987	1.091.582	1.104.104	930.617	933.207	160.965	170.897	1.243.462	1.243.191	312.845	309.984	151.880	139.087
MADRID	3.502.802	3.522.505	2.258.957	2.294.405	1.832.355	1.855.858	426.602	438.547	2.451.961	2.465.754	619.606	609.896	193.004	171.349
MURCIA	708.426	715.527	422.222	436.394	331.692	344.388	90.530	92.006	495.898	500.869	164.206	156.481	73.676	64.475
NAVARRA	352.125	352.873	217.543	218.436	188.499	192.004	29.044	26.432	246.488	247.011	57.989	55.007	28.945	28.575
PAÍS VASCO	1.454.851	1.449.982	834.648	846.526	685.513	694.796	149.135	151.730	1.018.396	1.014.987	332.883	320.191	183.748	168.461
RIOJA (LA)	171.756	171.488	113.702	114.489	97.917	99.951	15.785	14.538	120.229	120.042	22.312	20.091	6.527	5.553
CEUTA	46.452	47.005	26.867	27.485	20.496	20.872	6.371	6.613	32.516	32.904	12.020	12.032	5.649	5.419
MELILLA	38.745	39.271	24328	25.363	18.726	19.574	5.602	5.789	27.122	27.490	8.396	7.916	2.794	2.127
TOTAL	26.201.901	26.257.034	16.203.597	16.377.090	12.725.324	12.931.205	3.478.273	3.445.885	18.341.332	18.379.926	5.616.008	5.448.721	2.137.735	2.002.836

Fuente: Elaboración propia a partir del Censo de Población de 1991 (INE), Proyecciones de la población española y Encuesta de Población Activa (INE), Afiliación a la Seguridad Social y Encuesta de Coyuntura laboral (MTAS).

(1) Población potencialmente activa = 70% de la población de 16 a 64 años.

(2) Población remanente = diferencia entre población potencialmente activa y población ocupada.

(3) Población desanimada: Diferencia entre población remanente y parada.

CUADRO NÚM. 3

VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA Y PARADA. AÑO 1996 SOBRE 1995
(TASAS DE ACTIVIDAD, PARO Y POBLACIÓN REMANENTE)

	1996 VARIACIÓN PORCENTAJE SOBRE 1995				*TASA DE ACTIVIDAD (1)*		*TASA DE PARO(2)*		*TASA DE POBLACIÓN REMANENTE(3)*		*TASA DE POBLACIÓN DESANIMADA(4)*	
COMUNIDADES	*POBLACIÓN ACTIVA*	*OCUPADOS*	*PARADOS*	*POBLACIÓN REMANENTE*	*1995*	*1996*	*1995*	*1996*	*1995*	*1996*	*1995*	*1996*
ANDALUCÍA	1,50	2,86	–1,46	–1,69	56,50	56,88	31,51	30,59	44,71	43,60	19,29	18,75
ARAGÓN	1,23	1,99	–3,60	–9,31	64,59	65,58	13,55	12,90	20,23	18,40	7,73	6,31
ASTURIAS	0,91	–0,17	6,23	–0,77	55,33	56,04	16,83	17,72	34,26	34,12	20,96	19,94
BALEARES	1,61	2,53	–3,87	–5,23	66,70	67,04	14,49	13,71	18,53	17,37	4,71	4,23
CANARIAS	1,17	3,48	–5,17	–3,30	62,16	62,19	26,79	25,11	34,99	33,46	11,20	11,15
CANTABRIA	0,72	–0,33	4,68	0,34	59,42	59,91	20,85	21,67	32,81	32,96	15,11	14,41
CAST.–LA MANCHA	0,57	0,39	1,52	–1,43	57,80	58,22	15,40	15,55	30,14	29,76	17,43	16,83
CAST. Y LEÓN	0,88	1,18	–0,93	–5,64	59,63	60,55	14,17	13,92	26,89	25,54	14,81	13,50
CATALUÑA	0,10	1,44	–4,38	–6,24	68,37	68,76	23,03	22,00	24,82	23,38	2,33	1,77
C. VALENCIANA	0,61	1,41	–1,96	–1,46	65,00	65,03	23,52	22,92	28,99	28,40	7,14	7,11
EXTREMADURA	1,87	2,13	0,85	–4,82	57,50	58,75	20,82	20,61	34,96	33,37	17,86	16,07
GALICIA	1,15	0,28	6,17	–0,91	61,45	62,17	14,75	15,48	25,16	24,93	12,21	11,19
MADRID	1,57	1,28	2,80	–1,57	64,49	65,14	18,88	19,11	25,27	24,73	7,87	6,95
MURCIA	3,36	3,83	1,63	–4,70	59,60	60,99	21,44	21,08	33,11	31,24	14,86	12,87
NAVARRA	0,41	1,86	–8,99	–5,14	61,78	61,90	13,35	12,10	23,53	22,27	11,74	11,57
PAÍS VASCO	1,42	1,35	1,74	–3,81	57,37	58,38	17,87	17,92	32,69	31,55	18,04	16,60
RIOJA (LA)	0,69	2,08	–7,90	–9,95	66,20	66,76	13,88	12,70	18,56	16,74	5,43	4,63
CEUTA	2,30	1,83	3,80	0,10	57,84	58,47	23,71	24,06	36,97	36,57	17,37	16,47
MELILLA	4,25	4,53	3,34	–5,72	62,79	64,58	23,03	22,82	30,96	28,80	10,30	7,74
TOTAL	1,07	1,62	–0,93	–2,98	61,84	62,37	21,47	21,04	30,62	29,64	11,66	10,90

Fuente: Elaboración propia a partir del cuadro núm. 2.

(1) Tasa de actividad: Porcentaje de la población activa sobre la población de 16 a 64 años.

(2) Tasa de paro: Porcentaje de los parados sobre los activos.

(3) Tasa de población remanente: Porcentaje de la población remanente sobre la población potencialmente activa.

(4) Tasa de población desanimada: Porcentaje de la población desanimada sobre la población potencialmente activa.

CUDRO NÚM. 4

ESTIMACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR SECTORES ECONÓMICOS
AÑOS 1995 Y 1996

COMUNIDADES	AGRICULTURA Y PESCA			SECTORES NO AGRARIOS			TOTAL OCUPADOS		
	1995	PORCENTAJE CRECIMIENTO	1996	1995	PORCENTAJE CRECIMIENTO	1996	1995	PORCENTAJE CRECIMIENTO	1996
ANDALUCÍA	213.978	1,43	217.038	1.589.716	3,05	1.638.211	1.803.694	2,86	1.855.249
ARAGÓN	45.982	0,46	46.194	383.522	2,18	391.866	429.504	1,99	438.060
ASTURIAS	39.131	–3,61	37.718	291.883	0,29	292.743	331.014	–0,17	330.461
BALEARES	9.058	–3,07	8.780	273.938	2,72	281.385	282.996	2,53	290.165
CANARIAS	32.069	–4,92	30.491	454.923	4,08	473.471	486.992	3,48	503.962
CANTABRIA	19.265	–3,29	18.631	144.307	0,07	144.406	163.572	–0,33	163.037
CAST.–LA MANCHA	60.156	–6,28	56.378	457.274	1,27	463.078	517.430	0,39	519.456
CAST. Y LEON	114.887	–2,92	111.532	710.451	1,84	723.538	825.338	1,18	835.070
CATALUÑA	71.482	–4,28	68.423	2.102.891	1,64	2.137.302	2.174.373	1,44	2.205.725
C. VALENCIANA	98.228	–2,42	95.851	1.201.529	1,72	1.222.174	1.299.757	1,41	1.318.025
EXTREMADURA	56.977	1,62	57.900	247.862	2,25	253.445	304.839	2,13	311.345
GALICIA	207.831	–5,38	196.650	722.786	1,91	736.557	930.617	0,28	933.207
MADRID	13.980	–3,21	13.531	1.818.375	1,32	1.842.327	1.832.355	1,28	1.855.858
MURCIA	45.660	9,43	49.966	286.032	2,93	294.422	331.692	3,83	344.388
NAVARRA	11.345	–3,44	10.955	177.154	2,20	181.049	188.499	1,86	192.004
PAÍS VASCO	22.359	–4,59	21.333	663.154	1,55	673.463	685.513	1,35	694.796
RIOJA (LA)	10.933	–0,10	10.922	86.984	2,35	89.029	97.917	2,08	99.951
CEUTA	329	–23,10	253	20.167	2,24	20.619	20.496	1,83	20.872
MELILLA	151	–3,57	146	18.575	4,59	19.428	18.726	4,53	19.574
TOTAL	1.073.801	–1,97	1.052.692	11.651.523	1,95	11.878.513	12.725.324	1,62	12.931.205

Fuente: Elaboración propia a partir de EPA, Afiliación a la Seguridad Social y Encuesta Laboral (MTAS).

CUDRO NÚM. 5

ESTIMACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR SECTORES ECONÓMICOS
AÑOS 1995 Y 1996

COMUNIDADES	*INDUSTRIA*			*CONSTRUCCIÓN*			*SERVICIOS*		
	1995	*PORCENTAJE CRECIMIENTO*	*1996*	*1995*	*PORCENTAJE CRECIMIENTO*	*1996*	*1995*	*PORCENTAJE CRECIMIENTO*	*1996*
ANDALUCÍA	235.638	–0,73	233.918	163.024	2,09	166.431	1.191.054	3,93	1.237.862
ARAGÓN	111.312	0,28	111.624	34.590	–1,10	34.210	237.620	3,54	246.032
ASTURIAS	64.150	–3,13	62.142	28.613	–1,18	28.275	199.120	1,61	202.326
BALEARES	31.476	1,28	31.879	25.796	5,30	27.163	216.666	2,62	222.343
CANARIAS	44.909	2,46	46.014	41.887	7,28	44.936	368.127	3,91	382.521
CANTABRIA	35.112	–3,72	33.806	14.601	–2,23	14.275	94.594	1,83	96.325
CAST.–LA MANCHA	106.465	–2,91	103.367	73.740	3,28	76.159	277.069	2,34	283.552
CAST. Y LEON	145.599	–2,01	142.672	83.893	3,15	86.536	480.959	2,78	494.330
CATALUÑA	607.000	–0,93	601.355	177.999	0,81	179.441	1.317.892	2,93	1.356.506
C. VALENCIANA	352.611	–1,28	348.098	98.616	0,48	99.089	750.302	3,29	774.987
EXTREMADURA	29.048	–1,46	28.624	43.562	–1,90	42.734	175.252	3,90	182.087
GALICIA	147.660	–0,20	147.365	94.595	0,24	94.822	480.531	2,88	494.370
MADRID	268.392	–3,68	258.515	130.570	1,34	132.320	1.419.413	2,26	1.451.492
MURCIA	64.452	–2,24	63.008	31.043	0,56	31.217	190.537	5,07	200.197
NAVARRA	64.709	–1,63	63.654	16.009	1,28	16.214	96.436	4,92	101.181
PAÍS VASCO	203.214	–1,05	201.080	57.573	–1,24	56.859	402.367	3,27	415.524
RIOJA (LA)	31.971	2,41	32.742	6.873	0,12	6.881	48.140	2,63	49.406
CEUTA	886	1,24	897	1150	1,50	1.167	18.131	2,34	18.555
MELILLA	745	1,28	755	1171	2,31	1.198	16.659	4,90	17.475
TOTAL	2.545.349	–1,33	2.511.515	1.125.305	1,30	1.139.927	7.980.869	3,08	8.227.071

Fuente: Elaboración propia a partir de EPA, Afiliación a la Seguridad Social y Encuesta Laboral (MTAS).

CUADRO NÚM. 6

VARIACIÓN DEL VAB POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

(AÑO 1996 Y TRIENIO 1994–1996)

COMUNIDADES	*1996 VARIACIÓN REAL (PORCENTAJE). AÑO 1996*								*TRIENIO 1994–1996*			
	Agricultura y pesca	*Sectores no agrarios*	*Industria*	*Construcción*	*Servicios*	*Total VAB*	*Precios implícitos*	*Variación nominal*	*Real*	*Precios*	*Nominal*	*Media anual real*
ANDALUCÍA	29,14	2,07	1,02	–1,73	2,78	4,66	3,09	7,89	10,29	13,03	24,66	3,32
ARAGÓN	13,07	1,45	0,69	–3,89	2,48	2,32	2,99	5,38	7,31	11,53	19,68	2,38
ASTURIAS	4,47	0,32	–1,40	–3,64	1,72	0,46	2,62	3,09	3,75	11,84	16,03	1,23
BALEARES	8,63	2,66	1,45	5,83	2,54	2,78	3,44	6,32	15,80	12,11	29,82	5,01
CANARIAS	10,21	3,09	3,65	5,74	2,78	3,39	3,17	6,67	13,41	12,26	27,31	4,28
CANTABRIA	2,28	1,15	–0,30	–2,66	2,18	1,21	2,72	3,96	6,77	12,12	19,71	2,21
CAST.–LA MANCHA	38,16	0,87	–1,44	0,40	2,04	5,54	2,80	8,50	7,68	13,11	21,80	2,50
CAST. Y LEON	22,76	1,71	0,78	0,65	2,26	3,82	2,72	6,64	7,75	11,85	20,52	2,52
CATALUÑA	14,80	1,64	0,70	–1,24	2,40	1,90	3,06	5,02	8,03	12,30	21,32	2,61
C. VALENCIANA	5,75	1,80	0,25	0,52	2,60	1,93	3,16	5,15	8,34	12,21	21,57	2,71
EXTREMADURA	40,02	1,60	4,26	–7,31	2,74	6,63	2,74	9,55	9,86	12,67	23,78	3,18
GALICIA	4,32	1,62	1,29	–3,57	2,58	1,85	2,96	4,86	6,81	12,57	20,24	2,22
MADRID	15,44	1,93	1,10	1,12	2,18	1,96	3,19	5,21	6,00	12,07	18,79	1,96
MURCIA	8,33	2,07	–0,60	–0,68	3,43	2,60	2,93	5,61	7,37	12,54	20,83	2,40
NAVARRA	10,20	2,32	1,41	–0,91	3,38	2,71	2,93	5,72	10,41	13,00	24,76	3,36
PAÍS VASCO	2,42	1,83	1,12	0,63	2,40	1,85	2,98	4,89	8,89	12,64	22,65	2,88
RIOJA (LA)	1,69	2,66	3,36	0,32	2,53	2,56	2,78	5,41	9,26	13,39	23,89	3,00
CEUTA	7,33	1,52	1,23	–2,75	1,78	1,58	3,16	4,79	4,85	11,39	16,79	1,59
MELILLA	7,24	1,66	1,25	–1,84	1,89	1,68	3,18	4,91	4,79	11,16	16,48	1,57
TOTAL	19,64	1,82	0,76	–0,56	2,46	2,68	3,04	5,80	8,30	12,35	21,67	2,69

CUADRO NÚM. 7

VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES

(AÑOS 1993 A 1996)

	MILLONES DE PESETAS CORRIENTES				*POBLACIÓN DE DERECHO*				*VAB POR HABITANTE (PESETAS)*			
COMUNIDADES	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*
ANDALUCÍA	7.706.381	8.224.641	8.904.666	9.606.998	7.022.917	7.053.043	7.080.002	7.104.074	1.097.319	1.166.112	1.257.721	1.352.322
ARAGÓN	2.004.093	2.114.263	2.275.904	2.398.419	1.185.750	1.183.576	1.180.989	1.178.155	1.690.148	1.786.335	1.927.117	2.035.741
ASTURIAS	1.508.242	1.586.502	1.697.579	1.749.996	1.087.207	1.083.388	1.079.218	1.074.901	1.387.263	1.464.389	1.572.971	1.628.053
BALEARES	1.618.170	1.799.339	1.975.877	2.100.655	729.232	736.865	744.153	750.850	2.219.006	2.441.884	2.655.203	2.797.703
CANARIAS	2.321.042	2.533.892	2.770.173	2.954.971	1.523.559	1.534.897	1.545.532	1.555.578	1.523.434	1.650.855	1.792.375	1.899.597
CANTABRIA	752.436	799.299	866.411	900.730	526.704	526.090	525.288	524.395	1.428.575	1.519.320	1.649.402	1.717.656
CAST.–LA MANCHA	2.224.688	2.343.540	2.497.264	2.709.588	1.657.479	1.656.179	1.654.138	1.651.822	1.342.212	1.415.028	1.509.707	1.640.363
CAST. Y LEÓN	3.684.851	3.878.737	4.164.568	4.440.898	2.517.619	2.504.371	2.490.203	2.475.262	1.463.625	1.548.787	1.672.381	1.794.112
CATALUÑA	11.661.803	12.362.227	13.472.040	14.148.554	6.084.298	6.090.107	6.093.492	6.095.320	1.916.705	2.029.887	2.210.890	2.321.216
C. VALENCIANA	6.069.405	6.490.871	7.016.831	7.378.456	3.895.949	3.909.047	3.920.615	3.931.201	1.557.876	1.660.474	1.789.727	1.876.896
EXTREMADURA	1.158.787	1.233.465	1.309.226	1.434.315	1.054.277	1.050.590	1.046.492	1.042.097	1.099.130	1.174.069	1.251.062	1.376.374
GALICIA	3.552.018	3.759.954	4.072.999	4.270.960	2.725.260	2.720.761	2.715.337	2.709.092	1.303.368	1.381.949	1.499.998	1.576.528
MADRID	10.314.622	10.833.082	11.645.411	12.252.539	5.011.519	5.034.548	5.055.278	5.074.488	2.058.183	2.151.749	2.303.614	2.414.537
MURCIA	1.335.784	1.416.200	1.528.300	1.614.026	1.063.702	1.070.401	1.076.635	1.082.664	1.255.788	1.323.056	1.419.515	1.490.791
NAVARRA	922.698	994.895	1.088.835	1.151.116	522.626	523.614	524.386	525.068	1.765.503	1.900.054	2.076.400	2.192.318
PAÍS VASCO	3.567.067	3.816.765	4.171.103	4.374.958	2.084.688	2.075.561	2.065.670	2.055.342	1.711.080	1.838.908	2.019.249	2.128.579
RIOJA (LA)	477.418	511.058	561.133	591.485	263.592	263.437	263.188	262.898	1.811.201	1.939.963	2.132.061	2.249.865
CEUTA	98.012	102.588	109.235	114.471	68.509	68.867	69.187	69.505	1.430.644	1.489.654	1.578.837	1.646.946
MELILLA	88.853	92.880	98.647	103.494	57.664	58.052	58.391	58.730	1.540.875	1.599.945	1.689.421	1.762.200
TOTAL	61.066.370	64.894.198	70.226.202	74.296.629	39.082.551	39.143.394	39.188.194	39.221.442	1.562.497	1.657.858	1.792.024	1.894.286

Canarias Merece Un Tesoro



Un Tesoro que permita incorporar a nuestra Comunidad el beneficio de la inversión de sus conciudadanos, un Tesoro que le permita desarrollarse generando riqueza y prosperidad para todos, un Tesoro por y para Canarias.

Téngalo presente; es usted propietario de un tesoro: **El Tesoro Canario.**

TESORO CANARIO
GOBIERNO DE CANARIAS

GOBIERNO DE CANARIAS
CONSEJERIA DE ECONOMIA Y HACIENDA
DIRECCION GENERAL DEL TESORO
Y POLITICA FINANCIERA

Este télefono le permite realizar cuantas consultas y solicitudes de información precise acerca de las competencias de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera del Gobierno de Canarias.

902 10 08 82

- ADMINISTRACION DE DATOS DE TERCEROS
- SITUACION DE PAGOS
- EMISION DE DEUDA PUBLICA
- SUBVENCIONES EN MATERIA DE PROMOCION ECONOMICA
- AVALES DE LA COMUNIDAD AUTONOMA DE CANARIAS
- APLAZAMIENTOS Y FRACCIONAMIENTOS
- ACTIVIDAD CREDITICIA EN GENERAL DE LA COMUNIDAD
- TIPOS DE INTERES DEL MERCADO BANCARIO

Póngase en contacto con su Tesoro.

INVIRTIENDO EN CANARIAS, NOS BENEFICIAMOS TODOS

CUADRO NÚM. 8

VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN, DEL VALOR AÑADIDO BRUTO Y DE LOS PRECIOS IMPLÍCITOS (AÑOS 1995 Y 1996)

	AÑO 1995						*AÑO 1996*					
					PIB POR HABITANTE						*PIB POR HABITANTE*	
COMUNIDADES	*Población*	*VAB nominal*	*VAB real*	*Precios implícitos*	*Nominal*	*Real*	*Población*	*VAB nominal*	*VAB real*	*Precios implícitos*	*Nominal*	*Real*
ANDALUCÍA	0,38	8,27	2,88	5,24	7,86	2,49	0,34	7,89	4,66	3,09	7,52	4,30
ARAGÓN	–0,22	7,65	2,76	4,76	7,88	2,98	–0,24	5,38	2,32	2,99	5,64	2,57
ASTURIAS	–0,38	7,00	2,19	4,71	7,41	2,58	–0,40	3,09	0,46	2,62	3,50	0,86
BALEARES	0,99	9,81	5,12	4,46	8,74	4,10	0,90	6,32	2,78	3,44	5,37	1,87
CANARIAS	0,69	9,32	4,44	4,67	8,57	3,73	0,65	6,67	3,39	3,17	5,98	2,72
CANTABRIA	–0,15	8,40	3,37	4,87	8,56	3,52	–0,17	3,96	1,21	2,72	4,14	1,38
CAST.–LA MANCHA	–0,12	6,56	1,21	5,29	6,69	1,33	–0,14	8,50	5,54	2,80	8,65	5,69
CAST. Y LEÓN	–0,57	7,37	2,38	4,87	7,98	2,97	–0,60	6,64	3,82	2,72	7,28	4,44
CATALUÑA	0,06	8,98	3,77	5,02	8,92	3,71	0,03	5,02	1,90	3,06	4,99	1,87
C. VALENCIANA	0,30	8,10	3,21	4,74	7,78	2,90	0,27	5,15	1,93	3,16	4,87	1,66
EXTREMADURA	–0,39	6,14	1,20	4,88	6,56	1,60	–0,42	9,55	6,63	2,74	10,02	7,09
GALICIA	–0,20	8,33	3,18	4,99	8,54	3,38	–0,23	4,86	1,85	2,96	5,10	2,08
MADRID	0,41	7,50	2,64	4,73	7,06	2,22	0,38	5,21	1,96	3,19	4,82	1,58
MURCIA	0,58	7,92	2,96	4,82	7,29	2,36	0,56	5,61	2,60	2,93	5,02	2,03
NAVARRA	0,15	9,44	4,02	5,21	9,28	3,87	0,13	5,72	2,71	2,93	5,58	2,57
PAÍS VASCO	–0,48	9,28	3,93	5,15	9,81	4,43	–0,50	4,89	1,85	2,98	5,41	2,36
RIOJA (LA)	–0,09	9,80	4,17	5,40	9,90	4,27	–0,11	5,41	2,56	2,78	5,53	2,68
CEUTA	0,46	6,48	1,99	4,40	5,99	1,52	0,46	4,79	1,58	3,16	4,31	1,11
MELILLA	0,58	6,21	1,83	4,30	5,59	1,24	0,58	4,91	1,68	3,18	4,31	1,10
TOTAL	0,11	8,22	3,13	4,94	8,09	3,00	0,08	5,80	2,68	3,04	5,71	2,59

CUADRO NÚM. 9

ESTIMACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES. AÑO 1996

(MILLONES DE PESETAS)

COMUNIDADES	SECTOR INDUSTRIAL						SECTOR SERVICIOS					
	VALOR AÑADIDO BRUTO			TASA DE VARIACIÓN (PORCENTAJE)			VALOR AÑADIDO BRUTO			TASA DE VARIACIÓN (PORCENTAJE)		
	1995 Precios corrientes	1996 Precios 1995	1996 Precios corrientes	Real	Precios	Nominal	1995 Precios corrientes	1996 Precios 1995	1996 Precios corrientes	Real	Precios	Nominal
ANDALUCÍA	1.266.450	1.279.368	1.312.422	1,02	2,58	3,63	6.019.174	6.186.507	6.395.372	2,78	3,38	6,25
ARAGÓN	603.794	607.960	622.753	0,69	2,43	3,14	1.330.124	1.363.111	1.408.601	2,48	3,34	5,90
ASTURIAS	495.024	488.094	496.856	−1,40	1,80	0,37	1.003.044	1.020.296	1.053.497	1,72	3,25	5,03
BALEARES	158.092	160.384	164.621	1,45	2,64	4,13	1.655.173	1.697.214	1.758.125	2,54	3,59	6,22
CANARIAS	263.325	272.936	280.573	3,65	2,80	6,55	2.185.799	2.246.564	2.323.504	2,78	3,42	6,30
CANTABRIA	212.962	212.323	216.369	−0,30	1,91	1,60	543.530	555.379	574.185	2,18	3,39	5,64
CAST.-LA MANCHA	605.199	596.484	612.159	−1,44	2,63	1,15	1.307.689	1.334.366	1.379.089	2,04	3,35	5,46
CAST. Y LEÓN	1.015.136	1.023.054	1.050.361	0,78	2,67	3,47	2.380.031	2.433.820	2.515.217	2,26	3,34	5,68
CATALUÑA	3.864.933	3.891.988	3.977.016	0,70	2,18	2,90	8.382.278	8.583.453	8.874.318	2,40	3,39	5,87
C. VALENCIANA	1.858.572	1.863.218	1.904.107	0,25	2,19	2,45	4.423.372	4.538.380	4.693.198	2,60	3,41	6,10
EXTREMADURA	220.138	229.516	236.054	4,26	2,85	7,23	755.515	776.216	801.979	2,74	3,32	6,15
GALICIA	798.166	808.462	829.614	1,29	2,62	3,94	2.511.559	2.576.357	2.662.755	2,58	3,35	6,02
MADRID	1.868.035	1.888.583	1.933.790	1,10	2,39	3,52	8.913.856	9.108.178	9.408.575	2,18	3,30	5,55
MURCIA	329.118	327.143	335.305	−0,60	2,49	1,88	928.144	959.979	992.000	3,43	3,34	6,88
NAVARRA	386.518	391.968	400.819	1,41	2,26	3,70	570.074	589.343	609.124	3,38	3,36	6,85
PAÍS VASCO	1.413.264	1.429.093	1.460.750	1,12	2,22	3,36	2.391.537	2.448.934	2.531.681	2,40	3,38	5,86
RIOJA (LA)	176.965	182.911	188.291	3,36	2,94	6,40	288.241	295.533	305.334	2,53	3,32	5,93
CEUTA	5.137	5.200	5.354	1,23	2,95	4,22	97.614	99.352	102.465	1,78	3,13	4,97
MELILLA	4.309	4.363	4.490	1,25	2,92	4,21	88.475	90.147	92.987	1,89	3,15	5,10
TOTAL	15.545.137	15.663.048	16.031.704	0,76	2,35	3,13	45.775.229	46.903.129	48.482.006	2,46	3,37	5,91

CUADRO NÚM. 10

ESTIMACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES. AÑO 1996

(MILLONES DE PESETAS)

COMUNIDADES	*SECTOR CONSTRUCCIÓN*						*SECTORES NO AGRARIOS*					
	VALOR AÑADIDO BRUTO			*TASA DE VARIACIÓN (PORCENTAJE)*			*VALOR AÑADIDO BRUTO*			*TASA DE VARIACIÓN (PORCENTAJE)*		
	1995 Precios corrientes	*1996 Precios 1995*	*1996 Precios corrientes*	*Real*	*Precios*	*Nominal*	*1995 Precios corrientes*	*1996 Precios 1995*	*1996 Precios corrientes*	*Real*	*Precios*	*Nominal*
ANDALUCÍA	767.924	754.639	781.516	–1,73	3,56	1,77	8.053.548	8.220.514	8.489.310	2,07	3,27	5,41
ARAGÓN	170.923	164.274	169.949	–3,89	3,45	–0,57	2.104.841	2.135.345	2.201.303	1,45	3,09	4,58
ASTURIAS	140.351	135.242	139.649	–3,64	3,26	–0,50	1.638.419	1.643.632	1.690.002	0,32	2,82	3,15
BALEARES	123.654	130.863	135.834	5,83	3,80	9,85	1.936.919	1.988.461	2.058.580	2,66	3,53	6,28
CANARIAS	205.065	216.836	225.202	5,74	3,86	9,82	2.654.189	2.736.336	2.829.279	3,09	3,40	6,60
CANTABRIA	66.124	64.365	66.521	–2,66	3,35	0,60	822.616	832.067	857.075	1,15	3,01	4,19
CAST.–LA MANCHA	272.066	273.154	282.105	0,40	3,28	3,69	2.184.954	2.204.004	2.273.353	0,87	3,15	4,05
CAST. Y LEÓN	351.442	353.726	365.535	0,65	3,34	4,01	3.746.609	3.810.600	3.931.113	1,71	3,16	4,92
CATALUÑA	954.702	942.864	979.524	–1,24	3,89	2,60	13.201.913	13.418.305	13.830.858	1,64	3,07	4,76
C. VALENCIANA	510.490	513.145	532.901	0,52	3,85	4,39	6.792.434	6.914.743	7.130.206	1,80	3,11	4,97
EXTREMADURA	162.075	150.227	155.122	–7,31	3,26	–4,29	1.137.728	1.155.959	1.193.155	1,60	3,22	4,87
GALICIA	413.414	398.655	412.008	–3,57	3,35	–0,34	3.723.139	3.783.474	3.904.377	1,62	3,20	4,87
MADRID	835.261	844.616	877.108	1,12	3,85	5,01	11.617.152	11.841.377	12.219.473	1,93	3,19	5,18
MURCIA	140.966	140.007	144.617	–0,68	3,29	2,59	1.398.228	1.427.129	1.471.922	2,07	3,14	5,27
NAVARRA	78.168	77.457	80.474	–0,91	3,90	2,95	1.034.760	1.058.768	1.090.417	2,32	2,99	5,38
PAÍS VASCO	284.603	286.396	297.552	0,63	3,90	4,55	4.089.404	4.164.423	4.289.983	1,83	3,01	4,90
RIOJA (LA)	37.628	37.748	39.205	0,32	3,86	4,19	502.834	516.192	532.830	2,66	3,22	5,97
CEUTA	5.488	5.337	5.542	–2,75	3,85	0,99	108.239	109.889	113.361	1,52	3,16	4,73
MELILLA	5.421	5.321	5.527	–1,84	3,87	1,96	98.205	99.831	103.004	1,66	3,18	4,89
TOTAL	5.525.765	5.494.872	5.695.891	–0,56	3,66	3,08	66.846.131	68.061.049	70.209.601	1,82	3,15	5,03

CUADRO NÚM. 11

ESTIMACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES. AÑO 1995

(MILLONES DE PESETAS)

COMUNIDADES	*SECTOR AGROPESQUERO*						*TOTAL VALOR AÑADIDO BRUTO*					
	VALOR AÑADIDO BRUTO			*TASA DE VARIACIÓN (PORCENTAJE)*			*VALOR AÑADIDO BRUTO*			*TASA DE VARIACIÓN (PORCENTAJE)*		
	1995 Precios corrientes	*1996 Precios 1995*	*1996 Precios corrientes*	*Real*	*Precios*	*Nominal*	*1995 Precios corrientes*	*1996 Precios 1995*	*1996 Precios corrientes*	*Real*	*Precios*	*Nominal*
ANDALUCÍA	851.118	1.099.134	1.117.688	29,14	1,69	31,32	8.904.666	9.319.648	9.606.998	4,66	3,09	7,89
ARAGÓN	171.063	193.421	197.116	13,07	1,91	15,23	2.275.904	2.328.766	2.398.419	2,32	2,99	5,38
ASTURIAS	59.160	61.804	59.994	4,47	–2,93	1,41	1.697.579	1.705.436	1.749.996	0,46	2,62	3,09
BALEARES	38.958	42.320	42.075	8,63	–0,58	8,00	1.975.877	2.030.781	2.100.655	2,78	3,44	6,32
CANARIAS	115.984	127.826	125.692	10,21	–1,67	8,37	2.770.173	2.864.162	2.954.971	3,39	3,17	6,67
CANTABRIA	43.795	44.794	43.655	2,28	–2,54	(0,32)	866.411	876.861	900.730	1,21	2,72	3,96
CAST.–LA MANCHA	312.310	431.487	436.235	38,16	1,10	39,68	2.497.264	2.635.491	2.709.588	5,54	2,80	8,50
CAST. Y LEÓN	417.959	513.086	509.785	22,76	–0,64	21,97	4.164.568	4.323.686	4.440.898	3,82	2,72	6,64
CATALUÑA	270.127	310.106	317.696	14,80	2,45	17,61	13.472.040	13.728.411	14.148.554	1,90	3,06	5,02
C. VALENCIANA	224.397	237.300	248.250	5,75	4,61	10,63	7.016.831	7.152.043	7.378.456	1,93	3,16	5,15
EXTREMADURA	171.498	240.131	241.160	40,02	0,43	40,62	1.309.226	1.396.090	1.434.315	6,63	2,74	9,55
GALICIA	349.860	364.974	366.583	4,32	0,44	4,78	4.072.999	4.148.448	4.270.960	1,85	2,96	4,86
MADRID	28.259	32.622	33.066	15,44	1,36	17,01	11.645.411	11.873.999	12.252.539	1,96	3,19	5,21
MURCIA	130.072	140.907	142.104	8,33	0,85	9,25	1.528.300	1.568.036	1.614.026	2,60	2,93	5,61
NAVARRA	54.075	59.591	60.699	10,20	1,86	12,25	1.088.835	1.118.359	1.151.116	2,71	2,93	5,72
PAÍS VASCO	81.699	83.676	84.975	2,42	1,55	4,01	4.171.103	4.248.099	4.374.958	1,85	2,98	4,89
RIOJA (LA)	58.299	59.284	58.655	1,69	–1,06	0,61	561.133	575.476	591.485	2,56	2,78	5,41
CEUTA	996	1.069	1.110	7,33	3,79	11,40	109.235	110.958	114.471	1,58	3,16	4,79
MELILLA	442	474	490	7,24	3,27	10,75	98.647	100.305	103.494	1,68	3,18	4,91
TOTAL	3.380.071	4.044.006	4.087.028	19,64	1,07	20,92	70.226.202	72.105.055	74.296.629	2,68	3,04	5,80

CUADRO NÚM. 12

RENTA REGIONAL BRUTA

(AÑOS 1993 A 1996)

COMUNIDADES	*MILLONES DE PESETAS CORRIENTES*				*RENTA REGIONAL POR HABITANTE*				*ÍNDICE POR HABITANTE (MEDIA ESPAÑOLA=100)*			
	1993	*1994*	*1995*	*1996*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*
ANDALUCÍA	7.598.525	8.100.467	8.860.947	9.559.813	1.081.961	1.148.507	1.251.546	1.345.680	69,25	69,28	69,84	71,04
ARAGÓN	2.024.206	2.141.826	2.300.506	2.423.080	1.707.110	1.809.623	1.947.949	2.056.673	109,26	109,15	108,70	108,57
ASTURIAS	1.494.074	1.549.421	1.648.095	1.695.395	1.374.231	1.430.163	1.527.120	1.577.257	87,95	86,27	85,22	83,26
BALEARES	1.452.727	1.647.364	1.813.565	1.928.444	1.992.133	2.235.639	2.437.086	2.568.348	127,50	134,85	136,00	135,58
CANARIAS	2.098.628	2.283.138	2.493.748	2.656.602	1.377.451	1.487.486	1.613.521	1.707.791	88,16	89,72	90,04	90,15
CANTABRIA	827.994	885.508	956.792	996.156	1.572.029	1.683.187	1.821.462	1.899.629	100,61	101,53	101,64	100,28
CAST.–LA MANCHA	2.185.999	2.308.357	2.452.610	2.661.882	1.318.870	1.393.785	1.482.712	1.611.482	84,41	84,07	82,74	85,07
CAST. Y LEÓN	3.622.676	3.810.129	4.081.936	4.348.506	1.438.929	1.521.392	1.639.198	1.756.786	92,09	91,77	91,47	92,74
CATALUÑA	11.561.517	12.277.578	13.354.468	14.030.978	1.900.222	2.015.987	2.191.595	2.301.926	121,61	121,60	122,30	121,52
C. VALENCIANA	5.892.081	6.349.125	6.856.356	7.198.396	1.512.361	1.624.213	1.748.796	1.831.093	96,79	97,97	97,59	96,66
EXTREMADURA	1.119.841	1.181.841	1.248.604	1.362.609	1.062.189	1.124.931	1.193.133	1.307.564	67,98	67,85	66,58	69,03
GALICIA	3.550.795	3.774.762	4.085.994	4.281.575	1.302.920	1.387.392	1.504.783	1.580.447	83,39	83,69	83,97	83,43
MADRID	11.070.790	11.559.908	12.426.507	13.102.347	2.209.069	2.296.116	2.458.125	2.582.004	141,38	138,50	137,17	136,30
MURCIA	1.271.420	1.355.761	1.464.902	1.547.534	1.195.278	1.266.592	1.360.630	1.429.376	76,50	76,40	75,93	75,46
NAVARRA	921.954	997.745	1.085.019	1.147.878	1.764.080	1.905.497	2.069.123	2.186.151	112,90	114,94	115,46	115,41
PAÍS VASCO	3.735.598	3.997.381	4.364.045	4.580.874	1.791.922	1.925.928	2.112.654	2.228.765	114,68	116,17	117,89	117,66
RIOJA (LA)	455.268	483.140	529.088	561.797	1.727.169	1.833.987	2.010.304	2.136.939	110,54	110,62	112,18	112,81
CEUTA	95.968	100.449	107.197	112.250	1.400.809	1.458.594	1.549.381	1.614.992	89,65	87,98	86,46	85,26
MELILLA	86.309	90.298	95.823	100.513	1.496.757	1.555.468	1.641.058	1.711.442	95,79	93,82	91,58	90,35
TOTAL	61.066.370	64.894.198	70.226.202	74.296.629	1.562.497	1.657.858	1.792.024	1.894.286	100,00	100,00	100,00	100,00

CUADRO NÚM. 13

RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE

(AÑOS 1993 A 1996)

COMUNIDADES	*MILLONES DE PESETAS CORRIENTES*				*RENTA FAMILIAR POR HABITANTE*				*ÍNDICE POR HABITANTE (MEDIA ESPAÑOLA=100)*			
	1993	*1994*	*1995*	*1996*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*
ANDALUCÍA	6.598.271	7.043.519	7.612.590	8.255.293	939.534	998.650	1.075.224	1.162.051	78,39	78,56	78,31	79,92
ARAGÓN	1.554.320	1.639.760	1.764.427	1.861.653	1.310.833	1.385.429	1.494.025	1.580.143	109,37	108,99	108,81	108,67
ASTURIAS	1.267.489	1.335.173	1.427.968	1.471.747	1.165.821	1.232.405	1.323.151	1.369.193	97,27	96,95	96,36	94,17
BALEARES	1.134.528	1.256.490	1.376.108	1.462.476	1.555.785	1.705.183	1.849.227	1.947.761	129,81	134,14	134,67	133,96
CANARIAS	1.604.171	1.750.167	1.912.544	2.039.521	1.052.910	1.140.250	1.237.466	1.311.102	87,85	89,70	90,12	90,17
CANTABRIA	620.185	658.636	715.476	743.192	1.177.483	1.251.945	1.362.064	1.417.237	98,25	98,49	99,20	97,47
CAST.–LA MANCHA	1.853.260	1.951.508	2.079.907	2.263.048	1.118.120	1.178.319	1.257.396	1.370.031	93,29	92,69	91,57	94,22
CAST. Y LEÓN	3.068.248	3.228.413	3.466.327	3.706.373	1.218.710	1.289.111	1.391.986	1.497.366	101,69	101,41	101,37	102,98
CATALUÑA	8.590.090	9.098.474	9.917.874	10.411.921	1.411.846	1.493.976	1.627.617	1.708.183	117,80	117,53	118,53	117,48
C. VALENCIANA	4.692.808	5.018.710	5.425.321	5.703.546	1.204.535	1.283.870	1.383.793	1.450.841	100,50	101,00	100,78	99,78
EXTREMADURA	988.111	1.052.853	1.115.055	1.223.614	937.240	1.002.154	1.065.517	1.174.184	78,20	78,84	77,60	80,75
GALICIA	2.999.873	3.175.192	3.440.930	3.607.253	1.100.766	1.167.023	1.267.220	1.331.536	91,85	91,80	92,29	91,58
MADRID	6.830.938	7.167.703	7.692.379	8.111.379	1.363.047	1.423.703	1.521.653	1.598.463	113,73	112,00	110,82	109,93
MURCIA	1.032.091	1.094.842	1.181.882	1.249.095	970.282	1.022.833	1.097.756	1.153.724	80,96	80,46	79,95	79,35
NAVARRA	710.419	765.832	837.897	885.669	1.359.326	1.462.589	1.597.863	1.686.770	113,42	115,06	116,37	116,01
PAÍS VASCO	2.770.960	2.963.832	3.236.268	3.392.780	1.329.197	1.427.967	1.566.692	1.650.713	110,91	112,33	114,10	113,53
RIOJA (LA)	362.492	388.229	426.392	449.765	1.375.201	1.473.707	1.620.104	1.710.797	114,74	115,93	117,99	117,66
CEUTA	84.518	88.473	94.233	100.224	1.233.677	1.284.694	1.362.004	1.441.968	102,94	101,06	99,19	99,17
MELILLA	77.667	81.201	86.284	90.557	1.346.889	1.398.763	1.477.693	1.541.921	112,38	110,04	107,62	106,04
TOTAL	46.840.439	49.759.007	53.809.862	57.029.106	1.198.500	1.271.198	1.373.114	1.454.029	100,00	100,00	100,00	100,00

CUADRO NÚM. 14

RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE

(AÑOS 1993 A 1996)

COMUNIDADES	*PRECIOS DE CONSUMO RELATIVOS (MEDIA ESPAÑOLA=100)*				*RFBD (PODER DE COMPRA) MILLONES DE PESETAS*				*RFBD (PODER DE COMPRA) POR HABITANTE (PESETAS)*			
	1993	*1994*	*1995*	*1996*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*
ANDALUCÍA	97,07	97,08	97,17	97,12	6.797.436	7.255.376	7.834.301	8.500.096	967.893	1.028.688	1.106.539	1.196.511
ARAGÓN	95,86	95,73	95,52	95,75	1.621.448	1.712.901	1.847.181	1.944.285	1.367.445	1.447.226	1.564.097	1.650.280
ASTURIAS	98,71	98,58	99,07	99,50	1.284.053	1.354.406	1.441.373	1.479.143	1.181.057	1.250.157	1.335.572	1.376.073
BALEARES	102,20	102,67	103,03	103,27	1.110.106	1.223.814	1.335.638	1.416.167	1.522.295	1.660.839	1.794.843	1.886.086
CANARIAS	96,68	96,73	97,76	96,89	1.659.258	1.809.332	1.956.367	2.104.986	1.089.067	1.178.797	1.265.820	1.353.186
CANTABRIA	98,80	98,37	98,40	98,42	627.718	669.550	727.110	755.123	1.191.784	1.272.690	1.384.211	1.439.989
CAST.–LA MANCHA	92,45	92,45	92,37	92,59	2.004.608	2.110.879	2.251.713	2.444.160	1.209.432	1.274.547	1.361.260	1.479.675
CAST. Y LEÓN	95,37	95,55	95,80	95,82	3.217.205	3.378.768	3.618.295	3.868.058	1.277.876	1.349.148	1.453.013	1.562.686
CATALUÑA	106,75	106,54	106,44	106,75	8.046.923	8.539.961	9.317.807	9.753.556	1.322.572	1.402.268	1.529.140	1.600.171
C. VALENCIANA	100,78	100,26	100,22	100,21	4.656.487	5.005.695	5.413.411	5.691.594	1.195.212	1.280.541	1.380.755	1.447.801
EXTREMADURA	91,18	91,51	91,81	92,33	1.083.693	1.150.533	1.214.525	1.325.262	1.027.901	1.095.131	1.160.567	1.271.725
GALICIA	96,73	96,98	97,04	96,96	3.101.285	3.274.069	3.545.888	3.720.352	1.137.978	1.203.365	1.305.874	1.373.284
MADRID	102,18	102,09	102,22	101,66	6.685.201	7.020.965	7.525.317	7.978.929	1.333.967	1.394.557	1.488.606	1.572.362
MURCIA	95,78	95,71	95,99	96,21	1.077.564	1.143.916	1.231.255	1.298.301	1.013.032	1.068.679	1.143.615	1.199.173
NAVARRA	103,74	104,56	105,46	106,23	684.807	732.433	794.516	833.728	1.310.320	1.398.804	1.515.137	1.587.847
PAÍS VASCO	102,83	102,94	103,44	103,71	2.694.700	2.879.184	3.128.643	3.271.411	1.292.616	1.387.184	1.514.590	1.591.662
RIOJA (LA)	94,01	94,26	94,59	95,24	385.589	411.870	450.779	472.244	1.462.824	1.563.449	1.712.765	1.796.301
CEUTA	96,91	97,09	96,49	96,25	87.213	91.125	97.661	104.129	1.273.013	1.323.199	1.411.549	1.498.149
MELILLA	100,07	100,16	99,64	99,53	77.613	81.071	86.596	90.985	1.345.947	1.396.529	1.483.032	1.549.202
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	46.902.907	49.845.848	53.818.376	57.052.509	1.198.500	1.271.198	1.373.114	1.454.029

CUADRO NÚM. 15

SITUACIÓN RELATIVA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

(PARTICIPACIÓN Y CONVERGENCIA REAL CON ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA)

	PARTICIPACIÓN EN EL VAB DE ESPAÑA				*VAB POR HABITANTE (ÍNDICE MEDIA ESPAÑOLA=100)*				*PIB POR HABITANTE (ÍNDICE MEDIA EUR-15=100)*			
COMUNIDADES	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*
ANDALUCÍA	12,62	12,68	12,68	12,93	70,23	70,34	70,18	71,39	53,59	53,32	53,48	54,76
ARAGÓN	3,28	3,26	3,24	3,23	108,17	107,75	107,54	107,47	82,53	81,67	81,95	82,43
ASTURIAS	2,47	2,44	2,42	2,36	88,79	88,33	87,78	85,95	67,75	66,95	66,89	65,92
BALEARES	2,65	2,77	2,81	2,83	142,02	147,29	148,17	147,69	108,36	111,65	112,91	113,28
CANARIAS	3,80	3,90	3,94	3,98	97,50	99,58	100,02	100,28	74,39	75,48	76,22	76,91
CANTABRIA	1,23	1,23	1,23	1,21	91,43	91,64	92,04	90,68	69,76	69,46	70,13	69,55
CAST.-LA MANCHA	3,64	3,61	3,56	3,65	85,90	85,35	84,25	86,60	65,54	64,70	64,20	66,42
CAST. Y LEÓN	6,03	5,98	5,93	5,98	93,67	93,42	93,32	94,71	71,47	70,81	71,11	72,64
CATALUÑA	19,10	19,06	19,19	19,03	122,67	122,44	123,37	122,54	93,60	92,81	94,01	93,99
C. VALENCIANA	9,94	10,00	9,99	9,93	99,70	100,16	99,87	99,08	76,07	75,92	76,10	75,99
EXTREMADURA	1,90	1,90	1,86	1,93	70,34	70,82	69,81	72,66	53,67	53,68	53,20	55,73
GALICIA	5,82	5,79	5,80	5,75	83,42	83,36	83,70	83,23	63,65	63,19	63,78	63,84
MADRID	16,89	16,70	16,58	16,49	131,72	129,79	128,55	127,46	100,50	98,38	97,96	97,76
MURCIA	2,19	2,18	2,18	2,17	80,37	79,81	79,21	78,70	61,32	60,50	60,36	60,36
NAVARRA	1,51	1,53	1,55	1,55	112,99	114,61	115,87	115,73	86,21	86,87	88,29	88,76
PAÍS VASCO	5,84	5,88	5,94	5,89	109,51	110,92	112,68	112,37	83,56	84,08	85,86	86,19
RIOJA (LA)	0,78	0,79	0,80	0,80	115,92	117,02	118,98	118,77	88,45	88,70	90,66	91,10
CEUTA	0,16	0,16	0,16	0,15	91,56	89,85	88,10	86,94	69,86	68,11	67,13	66,68
MELILLA	0,15	0,14	0,14	0,14	98,62	96,51	94,27	93,03	75,25	73,15	71,83	71,35
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	76,30	75,80	76,20	76,70

CUADRO NÚM. 16

APORTACIONES DE CADA SECTOR AL CRECIMIENTO DEL VAB Y DEL EMPLEO

AÑO 1996

	VAB AL COSTE DE FACTORES					*EMPLEO*				
	Agricultura y pesca	*Industria*	*Construcción*	*Servicios*	*Total*	*Agricultura y pesca*	*Industria*	*Construcción*	*Servicios*	*Total*
ANDALUCÍA	2,79	0,14	–0,15	1,88	4,66	0,17	–0,10	0,19	2,60	2,86
ARAGÓN	0,98	0,18	–0,29	1,45	2,32	0,05	0,07	–0,09	1,96	1,99
ASTURIAS	0,15	–0,41	–0,30	1,02	0,46	–0,43	–0,62	–0,10	0,98	–0,17
BALEARES	0,17	0,12	0,37	2,12	2,78	–0,10	0,14	0,48	2,00	2,53
CANARIAS	0,43	0,35	0,42	2,19	3,39	–0,32	0,23	0,63	2,94	3,48
CANTABRIA	0,12	–0,07	–0,20	1,36	1,21	–0,39	–0,81	–0,20	1,07	–0,33
CAST.–LA MANCHA	4,78	–0,35	0,04	1,07	5,54	–0,73	–0,60	0,47	1,25	0,39
CAST. Y LEÓN	2,28	0,19	0,06	1,29	3,82	–0,41	–0,35	0,32	1,62	1,18
CATALUÑA	0,30	0,20	–0,09	1,49	1,90	–0,14	–0,26	0,07	1,77	1,44
C. VALENCIANA	0,18	0,07	0,04	1,64	1,93	–0,18	–0,35	0,04	1,91	1,41
EXTREMADURA	5,24	0,72	–0,90	1,57	6,63	0,30	–0,14	–0,27	2,24	2,13
GALICIA	0,37	0,25	–0,36	1,59	1,85	–1,21	–0,03	0,02	1,50	0,28
MADRID	0,04	0,18	0,08	1,66	1,96	–0,02	–0,54	0,10	1,75	1,28
MURCIA	0,71	–0,13	–0,06	2,08	2,60	1,30	–0,44	0,05	2,91	3,83
NAVARRA	0,51	0,50	–0,07	1,77	2,71	–0,21	–0,56	0,11	2,52	1,86
PAÍS VASCO	0,05	0,38	0,04	1,38	1,85	–0,15	–0,31	–0,10	1,91	1,35
RIOJA (LA)	0,18	1,06	0,02	1,30	2,56	–0,01	0,79	0,01	1,29	2,08
CEUTA	0,07	0,06	–0,14	1,59	1,58	–0,37	0,05	0,08	2,06	1,83
MELILLA	0,03	0,05	–0,10	1,70	1,68	–0,03	0,05	0,14	4,36	4,53
TOTAL	0,95	0,17	–0,04	1,60	2,68	–0,17	–0,27	0,12	1,94	1,62

CUADRO NÚM. 17

EL CAMBIO DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA REGIONAL

(PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN SECTORIAL)

	AGRICULTURA Y PESCA				*INDUSTRIA*				*CONSTRUCCIÓN*				*SERVICIOS*			
COMUNIDADES	*1991*	*1993*	*1995*	*1996*	*1991*	*1993*	*1995*	*1996*	*1991*	*1993*	*1995*	*1996*	*1991*	*1993*	*1995*	*1996*
ANDALUCÍA	10,5	10,0	9,6	11,6	15,9	14,4	14,2	13,7	11,3	8,0	8,6	8,1	62,3	67,6	67,6	66,6
ARAGÓN	6,4	7,8	7,5	8,2	28,9	25,2	26,5	26,0	8,4	7,5	7,5	7,1	56,3	59,5	58,5	58,7
ASTURIAS	3,6	3,3	3,5	3,4	32,5	28,8	29,2	28,4	9,4	9,0	8,3	8,0	54,5	58,9	59,0	60,2
BALEARES	1,9	2,0	2,0	2,0	10,1	8,8	8,0	7,8	8,3	6,1	6,3	6,5	79,7	83,1	83,7	83,7
CANARIAS	4,0	4,2	4,2	4,3	10,0	9,5	9,5	9,5	9,2	7,2	7,4	7,6	76,8	79,1	78,9	78,6
CANTABRIA	5,7	5,0	5,1	4,8	25,5	23,4	24,6	24,0	8,0	7,7	7,6	7,4	60,8	63,9	62,7	63,8
CAST.–LA MANCHA	11,1	14,2	12,5	16,1	25,1	22,8	24,2	22,6	12,6	10,2	10,9	10,4	51,2	52,8	52,4	50,9
CAST. Y LEÓN	8,7	11,3	10,0	11,5	26,4	22,9	24,4	23,7	9,6	8,2	8,4	8,2	55,3	57,6	57,2	56,6
CATALUÑA	1,9	2,0	2,0	2,2	30,2	27,5	28,7	28,1	8,0	7,2	7,1	6,9	59,9	63,3	62,2	62,8
C. VALENCIANA	4,3	3,2	3,2	3,4	27,2	25,0	26,5	25,8	8,3	7,1	7,3	7,2	60,2	64,7	63,0	63,6
EXTREMADURA	12,4	12,2	13,1	16,8	17,4	16,8	16,8	16,5	13,0	12,3	12,4	10,8	57,2	58,7	57,7	55,8
GALICIA	9,1	9,0	8,6	8,6	21,9	19,2	19,6	19,4	11,4	9,7	10,2	9,6	57,6	62,1	61,6	62,4
MADRID	0,5	0,2	0,2	0,3	18,2	15,3	16,0	15,8	7,1	7,1	7,2	7,2	74,2	77,4	76,6	76,7
MURCIA	9,8	8,5	8,5	8,8	21,7	20,9	21,5	20,8	10,2	8,9	9,2	9,0	58,3	61,7	60,8	61,4
NAVARRA	5,5	5,1	5,0	5,3	36,2	33,4	35,5	34,8	8,0	7,4	7,2	7,0	50,3	54,1	52,3	52,9
PAÍS VASCO	2,7	2,2	2,0	1,9	36,1	31,6	33,9	33,4	6,7	7,1	6,8	6,8	54,5	59,1	57,3	57,9
RIOJA (LA)	9,5	9,2	10,4	9,9	30,2	30,1	31,5	31,8	7,6	6,6	6,7	6,6	52,7	54,1	51,4	51,7
CEUTA	0,8	0,9	0,9	1,0	4,7	4,7	4,7	4,7	5,3	4,5	5,0	4,8	89,2	89,9	89,4	89,5
MELILLA	0,8	0,9	0,4	0,5	4,7	4,7	4,4	4,3	5,3	4,5	5,5	5,3	89,2	89,9	89,7	89,9
TOTAL	5,0	5,0	4,8	5,5	23,8	21,3	22,1	21,6	8,9	7,7	7,9	7,7	62,3	66,0	65,2	65,2

CUADRO NÚM. 18

SECTOR AGROPESQUERO, APORTACIÓN POR RAMAS DE PRODUCCIÓN. PORCENTAJE
(APORTACIÓN EN PORCENTAJE DE CADA RAMA AL VAB AGROPESQUERO DE LA COMUNIDAD. AÑO 1994)

COMUNIDADES	Cereales	Leguminosas	Pajas	Tubérculos	Cultivos industriales	Cultivos forrajeros	Pastos y prados	Hortalizas	Cítricos	Frutas	Viñedo	Olivar	Otros cultivos	Flores y plantas ornament.	Semillas y plantones	Total agricultura
ANDALUCÍA	5,03	0,72	0,60	2,61	7,12	0,08	0,00	24,95	2,20	3,27	1,69	19,03	0,00	4,06	1,07	72,43
ARAGÓN	15,75	0,14	0,74	1,09	1,86	2,69	0,00	4,45	0,00	9,66	1,26	1,11	0,12	0,04	2,31	41,22
ASTURIAS	0,03	2,89	0,00	7,37	0,00	0,00	0,00	3,17	0,00	0,75	0,03	0,00	0,00	0,26	0,04	14,54
BALEARES	2,61	0,26	0,00	4,58	0,02	0,00	0,00	28,98	2,17	6,97	0,53	0,04	0,28	5,46	0,00	51,90
CANARIAS	0,13	0,06	0,00	6,76	0,01	0,00	0,00	28,17	2,72	15,63	3,05	0,00	0,02	6,11	1,23	63,90
CANTABRIA	0,10	0,25	0,00	1,72	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00	0,02	0,04	0,00	0,00	0,16	0,00	2,39
CAST.–LA MANCHA	13,75	0,41	0,98	1,37	7,46	0,60	0,00	14,18	0,00	1,27	14,02	4,82	0,00	0,14	0,41	59,41
CAST. Y LEÓN	24,43	0,69	1,14	3,13	10,05	0,61	0,00	2,91	0,00	0,65	0,96	0,05	0,00	0,12	0,55	45,30
CATALUÑA	5,90	0,19	0,26	1,85	0,26	0,90	0,00	7,52	0,37	10,24	1,89	2,14	0,01	2,03	0,95	34,51
C. VALENCIANA	1,88	0,10	0,00	1,52	0,28	0,28	0,00	15,25	37,27	9,30	1,71	1,59	0,05	3,93	1,01	74,17
EXTREMADURA	17,18	0,19	0,00	0,93	12,51	0,00	0,00	9,85	0,02	4,18	3,26	4,99	1,32	0,18	0,70	55,30
GALICIA	0,76	0,88	0,00	5,66	0,00	0,00	0,00	4,72	0,10	1,47	3,32	0,00	0,00	1,31	0,05	18,26
MADRID	10,27	0,43	0,25	2,98	0,75	0,00	0,00	18,52	0,00	1,08	1,91	1,23	0,12	2,20	0,20	39,95
MURCIA	0,43	0,06	0,45	2,05	2,07	0,00	0,00	37,45	7,28	16,46	1,81	0,43	0,11	3,35	1,00	72,95
NAVARRA	16,55	0,35	1,68	0,61	1,88	1,23	0,00	15,47	0,00	2,51	3,36	0,56	0,00	0,70	1,68	46,58
PAÍS VASCO	4,47	0,35	0,24	2,08	2,15	0,00	0,00	11,54	0,00	1,99	3,23	0,01	0,00	1,03	0,60	27,70
RIOJA (LA)	8,38	0,78	1,69	5,39	3,56	0,74	0,00	24,62	0,00	7,33	10,73	0,38	0,04	0,22	3,15	67,02
CEUTA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MELILLA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ESPAÑA	8,69	0,49	0,50	2,69	4,45	0,45	0,00	14,13	4,02	5,26	3,03	5,09	0,09	2,03	0,86	51,78

	Ganado bovino	Ovino	Caprino	Ganado porcino	Aves	Conejos	Equino	Leche	Huevos	Lana	Varios	Suma ganadería	Forestal	Otros	Sector agrario	Pesca marítima	SUMA
ANDALUCÍA	2,48	1,01	0,70	4,58	1,90	0,32	0,00	3,88	1,14	0,02	0,10	16,13	1,77	2,23	92,56	7,44	100,00
ARAGÓN	12,09	8,91	0,18	18,93	7,40	0,97	0,02	1,73	2,27	0,03	0,10	52,63	1,16	4,98	99,99	0,00	99,99
ASTURIAS	27,03	0,38	0,35	0,97	0,03	0,97	0,35	35,25	2,74	0,00	0,70	68,77	1,78	1,28	86,37	13,62	99,99
BALEARES	5,22	3,58	0,14	8,00	1,40	0,03	0,13	14,27	1,91	0,03	0,14	34,85	1,60	1,56	89,91	10,10	100,01
CANARIAS	1,72	0,15	1,55	1,23	1,31	1,65	0,00	5,10	6,12	0,00	0,22	19,05	0,07	0,98	84,00	16,01	100,01
CANTABRIA	30,83	0,56	0,22	0,75	0,05	1,16	0,62	42,38	2,21	0,00	0,53	79,31	2,50	1,79	85,99	14,00	99,99
CAST. LA MANCHA	5,21	7,30	0,82	7,01	1,69	0,62	0,03	5,28	5,24	0,02	0,25	33,47	3,09	4,01	99,98	0,00	99,98
CAST. Y LEON	9,66	6,23	0,21	13,86	1,82	0,39	0,08	13,23	2,75	0,04	0,27	48,54	1,66	4,49	99,99	0,00	99,99
CATALUÑA	8,35	1,71	0,08	25,63	10,81	1,34	0,03	5,69	3,81	0,00	0,04	57,49	1,60	1,67	95,27	4,73	100,00
C. VALENCIANA	0,25	1,38	0,17	8,37	4,07	0,57	0,15	1,08	2,45	0,00	0,22	18,71	0,32	1,29	94,49	5,51	100,00
EXTREMADURA	7,63	9,26	1,15	16,27	0,56	0,23	0,32	2,83	0,52	0,20	0,93	39,90	2,94	1,86	100,00	0,00	100,00
GALICIA	9,54	0,37	0,22	4,70	4,19	1,02	0,00	19,97	3,18	0,01	0,25	43,45	7,57	2,76	72,04	27,95	99,99
MADRID	9,01	3,37	0,43	7,82	19,08	0,09	0,01	13,54	5,23	0,02	0,02	58,62	0,80	0,62	99,99	0,00	99,99
MURCIA	0,45	2,49	0,42	15,93	1,52	1,01	0,01	1,13	0,38	0,00	0,06	23,40	0,13	2,26	98,74	1,27	100,01
NAVARRA	8,66	6,43	0,23	12,39	4,10	1,04	0,11	9,05	4,62	0,02	0,06	46,71	2,14	4,56	99,99	0,00	99,99
PAÍS VASCO	10,41	1,24	0,17	2,21	0,75	0,59	0,09	18,31	3,46	0,01	0,32	37,56	7,33	3,19	75,78	24,23	100,01
RIOJA (LA)	6,84	5,32	0,20	5,01	5,24	1,86	0,34	2,73	1,35	0,01	0,15	29,05	1,54	2,38	99,99	0,00	99,99
CEUTA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11,30	88,70	100,00
MELILLA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21,00	79,00	100,00
ESPAÑA	6,70	3,38	0,45	10,62	3,64	0,72	0,07	8,03	2,64	0,03	0,22	36,50	2,28	2,69	93,25	6,73	99,98

CUADRO NÚM. 19

SECTOR INDUSTRIAL, APORTACIÓN POR RAMAS DE PRODUCCIÓN AL VAB INDUSTRIAL EN CADA COMUNIDAD (PORCENTAJE)
AÑO 1993

COMUNIDADES	*Energía y agua*	*Minerales y metales*	*Minerales y productos no metálicos*	*Productos químicos*	*Productos metálicos*	*Material de transporte*	*Alimentos, bebidas y tabaco*	*Textil, cuero y calzado*	*Papel y derivados*	*Madera, corcho y muebles*	*Caucho, plásticos y otras manufacturas*	*SUMA*
ANDALUCÍA	19,70	2,71	7,22	6,34	11,61	5,39	32,84	4,38	3,86	3,35	2,60	100,00
ARAGÓN	16,82	1,17	5,14	6,42	25,62	14,26	13,53	5,64	4,50	3,49	3,41	100,00
ASTURIAS	41,10	20,58	6,87	2,64	9,08	1,85	11,45	1,07	2,45	2,33	0,58	100,00
BALEARES	29,46	0,00	7,43	1,22	7,61	0,67	21,92	12,78	5,31	6,82	6,78	100,00
CANARIAS	30,93	0,18	6,94	3,47	9,18	1,74	32,88	1,21	7,88	3,44	2,15	100,00
CANTABRIA	8,79	7,31	7,01	9,06	26,65	5,48	22,99	2,92	3,09	2,53	4,17	100,00
CAST.-LA MANCHA	27,81	0,50	10,29	4,83	13,13	0,76	20,71	12,03	2,25	6,17	1,52	100,00
CAST. Y LEÓN	29,96	1,24	6,20	3,80	10,87	10,52	22,12	3,12	3,11	3,61	5,45	100,00
CATALUÑA	12,89	0,88	4,59	10,97	21,65	5,72	13,29	13,09	8,22	3,00	5,70	100,00
C. VALENCIANA	12,50	1,03	12,91	6,01	12,80	3,48	14,48	18,08	4,94	6,79	6,98	100,00
EXTREMADURA	52,73	0,28	5,67	1,52	8,27	0,14	21,88	3,43	1,44	3,45	1,19	100,00
GALICIA	22,37	2,53	9,37	3,23	14,39	12,02	18,18	5,80	3,75	6,16	2,20	100,00
MADRID	14,34	0,60	4,08	8,64	28,71	7,13	10,74	4,71	15,10	2,87	3,08	100,00
MURCIA	22,22	1,27	5,56	3,74	10,98	3,06	33,08	7,78	3,42	6,87	2,02	100,00
NAVARRA	5,58	6,74	8,00	2,96	25,87	11,99	19,60	2,81	9,77	3,23	3,45	100,00
PAÍS VASCO	15,54	10,13	4,41	6,68	33,28	5,13	7,95	1,47	5,43	3,30	6,68	100,00
RIOJA (LA)	5,72	0,43	5,90	2,56	16,59	3,02	35,99	14,26	5,25	5,86	4,42	100,00
CEUTA	41,13	0,00	7,48	3,86	7,72	0,89	26,21	1,35	6,41	1,70	3,25	100,00
MELILLA	37,46	0,00	5,20	2,67	14,66	0,15	27,66	1,00	8,28	0,92	2,00	100,00
TOTAL	18,12	2,79	6,63	6,93	19,24	6,05	16,92	8,29	6,61	3,98	4,44	100,00

CUADRO NÚM. 20

SECTOR SERVICIOS, APORTACIÓN POR RAMAS DE PRODUCCIÓN AL VAB INDUSTRIAL DE LOS SERVICIOS DE CADA COMUNIDAD (PORCENTAJE)

AÑO 1993

COMUNIDADES	*Recuperación y reparaciones*	*Servicios comerciales*	*Hostelería y restaurantes*	*Transporte y comunicaciones*	*Crédito y seguros*	*Alquiler inmuebles*	*Enseñanza y sanidad (privadas)*	*Otros servicios para la venta*	*Servicio doméstico*	*Servicios públicos*	*SUMA*
ANDALUCÍA	3,50	20,10	11,22	9,31	8,45	8,86	2,79	9,01	2,21	24,55	100,00
ARAGÓN	3,81	18,02	8,91	10,90	10,97	9,32	2,66	9,01	1,72	24,68	100,00
ASTURIAS	3,72	22,56	9,26	10,91	9,02	5,04	2,67	9,58	1,73	25,51	100,00
BALEARES	2,27	15,31	35,58	8,67	6,74	8,75	2,43	7,36	1,38	11,51	100,00
CANARIAS	2,35	21,16	17,21	10,99	6,51	7,93	2,44	10,17	1,26	19,98	100,00
CANTABRIA	4,19	20,17	10,45	11,01	8,84	9,92	2,38	8,53	1,20	23,31	100,00
CAST.–LA MANCHA	4,45	20,92	8,08	9,74	8,93	8,90	2,35	8,48	1,46	26,69	100,00
CAST. Y LEÓN	3,07	18,31	8,73	9,20	8,85	8,67	3,04	10,60	1,46	28,07	100,00
CATALUÑA	4,20	22,24	9,61	9,95	11,53	9,50	3,55	13,40	2,04	13,98	100,00
C. VALENCIANA	4,54	24,32	9,67	9,27	9,78	10,78	2,19	10,24	1,95	17,26	100,00
EXTREMADURA	3,63	20,58	8,39	8,57	8,35	8,15	2,29	7,70	2,13	30,21	100,00
GALICIA	4,56	19,82	9,59	11,22	8,64	9,22	2,46	8,42	1,61	24,46	100,00
MADRID	3,28	16,58	7,65	9,51	13,70	7,08	3,20	17,00	1,97	20,03	100,00
MURCIA	4,27	23,93	8,02	9,63	9,02	8,98	2,19	9,93	2,23	21,80	100,00
NAVARRA	5,55	18,69	8,88	8,89	11,55	9,15	4,83	9,99	1,51	20,96	100,00
PAÍS VASCO	3,61	18,12	7,40	11,85	12,41	9,07	3,77	12,22	2,21	19,34	100,00
RIOJA (LA)	5,42	20,01	7,28	7,20	11,03	9,92	3,05	10,13	0,94	25,02	100,00
CEUTA	1,55	18,77	3,59	10,27	3,64	4,54	2,48	3,46	1,20	50,50	100,00
MELILLA	1,40	16,85	4,11	7,88	2,69	4,81	2,73	6,39	1,36	51,78	100,00
TOTAL	3,73	19,96	10,32	9,84	10,43	8,71	2,95	11,73	1,88	20,45	100,00

LA ECONOMÍA ANDALUZA EN 1996. CUESTIONES BÁSICAS

Joaquín Aurioles Martín; Universidad de Málaga y
Rogelio Velasco Pérez; Universidad de Granada

Introducción

Durante 1996 la economía andaluza experimentó una ruptura radical con algunos de los hechos que han caracterizado su comportamiento en los últimos años. El fin del prolongado periodo de sequía, la solución relativa al conflicto pesquero con Marruecos y la inflexión en el proceso de acumulación de capital que impulsó, junto con el sector exterior y el turismo, la salida de la crisis del 93, son algunos de los aspectos más significativos de este cambio. No menos trascedente, especialmente de cara al ejercicio de 1997, ha sido la normalización de la actividad del sector público autonómico tras la aprobación en el tercer trimestre del año por el Parlamento de los Presupuestos de la Comunidad, despúes de una prórroga de dos ejercicios. El resultado de esta diversidad de factores se puede resumir en: a) la consecución de un crecimiento del 4,7 por ciento, según la Fundación FIES, con respecto a 1995; es decir, 2 puntos más que el conjunto de España, aunque con perfiles sectoriales y temporales muy similares; b) la desigual distribución de la actividad a lo largo del año, con una fuerte concentración de la expansión en la segunda parte del año que contrasta con la moderación de los resultados en el primer semestre; c) el retorno a la senda de la creación de empleo neto hasta unos niveles que resultaban desconocidos desde 1988 y con la diferencia de que, en esta ocasión, ha sido inducido casi en su totalidad desde el sector privado de la economía.

Desde el punto de vista de los sectores productivos, el gran protagonismo ha correspondido a la espectacular recuperación de la producción agraria, mientras que en el mercado de trabajo el empleo generado se ha concentrado en el sector servicios, que mantiene el tono expansivo característico desde 1994. En sentido contrario hay que destacar el balance negativo con que finaliza el año el sector de la construcción, con la consiguiente repercusión sobre la evolución de la FIBC, y la modesta aportación de la industria al crecimiento global. Estos perfiles se han dado tanto en Andalucía como en España, aunque con notable mayor intensidad en el caso de la primera.

El cuadro núm. 1 muestra la variación en el VAB de los sectores productivos, así como la aportación de cada uno de ellos al crecimiento total. Se aprecia que el 60 por ciento del mismo se debe a la aportación del sector primario (2,8 puntos sobre 4,7) y el 40 por ciento restante corresponde a los servicios (1,9 puntos), mientras que la modesta aportación positiva de la industria queda compensada por otra de idéntica cuantía, pero con signo contrario, de la construcción.

Considerado globalmente, el balance del ejercicio del 96 en Andalucía es claramente positivo. Ésta es la conclusión a la que conduce hechos tan contundentes como la consecución de un aumento en la producción que recuerda los mejores años de la década de los 80, la creación neta de más de 90.000 empleos o la reducción del número de parados en 13.000. Un examen más detallado de la forma en que se consiguen estos resultados aconsejan, sin embargo, matizar la valoración excluyendo aquellos elementos de carácter excepcional que los han permitido y que, por lo tanto, quedan fuera de la tendencia a medio plazo de la economía. Las Comunidades que más han crecido en el conjunto de España (Extremadura, Castilla–La Mancha, Castilla y León y Andalucía) han sido las que más se han beneficiado de la finalización de las condiciones climáticas adversas de los últimos años. Andalucía ha podido igualmente beneficiarse, por tercer año consecutivo, del buen tono de la demanda tu-

CUADRO NÚM. 1
VARIACIÓN REAL DEL VAB POR SECTORES EN ANDALUCÍA Y ESPAÑA Y APORTACIÓN AL CRECIMIENTO. 1996

	ANDALUCÍA		ESPAÑA	
SECTORES	Variación	Aportación	Variación	Aportación
Industria	1,02	0,14	0,76	0,17
Construcción	–1,73	–0,15	–0,56	–0,04
Servicios	2,78	1,88	2,46	1,60
VAB no prim.	2,07	1,87	1,82	1,73
Agrario y pesquero	29,14	2,79	19,64	0,94
TOTAL	4,66	4,66	2,68	2,67

Fuente: FIES y elaboración propia.

rística, como Baleares y Canarias, cuyo comportamiento tiene un carácter tendencial más acusado y que contribuye a explicar porqué los servicios en Andalucía han crecido por encima del promedio nacional. La industria y la construcción, por su parte, también se han comportado como en el resto de España, con un moderado crecimiento en el caso de la primera y con un saldo negativo la segunda, aunque el tono contractivo de ambas se ha percibido con mayor intensidad en Andalucía.

El comportamiento de los sectores

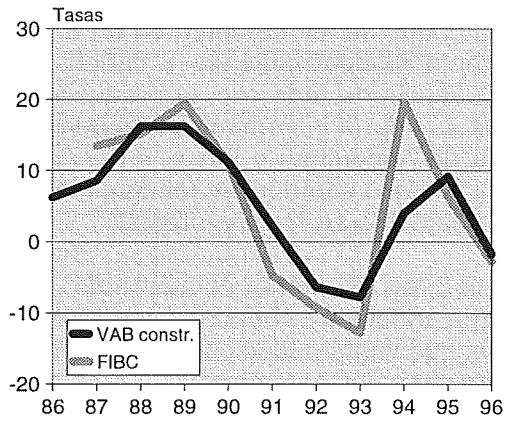
La valoración de los resultados del 96 en el conjunto de los registrados en los últimos años permiten afirmar que únicamente los correspondientes a las ramas de servicios se encuentran dentro de su tendencia de crecimiento. Por el contrario, el sector primario se ha situado muy por encima de su trayectoria temporal –fundamentalmente, como consecuencia de que los resultados de 1995 fueron muy negativos–, mientras que la industria y la construcción lo han hecho muy por debajo. En consecuencia, no puede concluirse que Andalucía se encuentre en una fase de intensificación del crecimiento, sino más bien en una coyuntura de recuperación de la producción agraria y de contención industrial e inmobiliaria que, a la vista de la evolución positiva experimentada a lo largo de 1996, deben normalizarse en 1997.

La mejora de la producción agraria se ha debido fundamentalmente al cambio en las condiciones climáticas y sus consecuencias se han concentrado fundamentalmente en la producción de cereales, cultivos industriales, vino y aceituna de almazara, con incrementos que van desde el 65 por ciento en caso de la remolacha, hasta el 354 por ciento en el trigo. En todos los caso, además, se han registrado incrementos en los rendimientos por Ha. cultivada que duplican como mínimo los del año anterior, menos en el caso del algodón, que sólo se incrementa en un 12,5 por ciento. Por contra, de entre los principales cultivos andaluces, los peores resultados se han dado en hortalizas, con excepción de la producción de tomate y pimiento, que se incrementan en un 8 y un 20 por ciento respectivamente, y cítricos. Como consecuencia de todo ello, la producción final agraria se habría incrementado, según la Consejería de Agricultura y Pesca en un 13,3 por ciento, a la que contribuyen fundamentalmente los subsectores agrícola y forestal.

A lo largo del primer semestre de 1996, la industria andaluza arrastra la misma tónica depresiva que venía padeciendo desde el segundo trimestre del año anterior. Entre enero y junio, el Índice General de Producción Industrial de Andalucía se reduce en 8,5 puntos con respecto al mismo periodo de 1995, contribuyendo a este descenso el conjunto de las ramas industriales con excepción de la industria de la madera y el corcho y de un conjunto de metálicas, fundamentalmente la electrónica, la construcción de automóviles y la naval. Esta tendencia se quiebra a partir del mes de julio, consiguiéndose un ligero repunte de 0,8 puntos en el tercer trimestre del año de un 1,4 en el cuarto, de la que queda excluida la industria energética, que experimenta una caída de casi 32 puntos en el último trimestre. Como resultado de todo ello, el VAB de la industria andaluza experimenta un crecimiento del 1,02 por ciento a lo largo de 1996, superior al del conjunto de España y que, a pesar de su moderación, no impide que se haya producido un incremento de 4.700 empleos netos en el sector.

La industria y la construcción se constituyen en los elementos más negativos de la coyuntura económica de Andalucía durante el año anterior. Sin embargo, mientras que la aportación final de la industria al conjunto del VAB es ligeramente positiva, en el caso de la construcción se salda con un crecimiento negativo de 1,7 puntos. Este dato es el resultado de la superposición de una primera parte del año, especialmente negativa en lo que se refiere a la construcción residencial (con una reducción neta del 10 por ciento en el número de viviendas iniciadas y del 8 por ciento en el consumo aparente de cemento entre enero y septiembre de 1996, respecto del mismo periodo del año anterior). A pesar de esta tendencia

GRÁFICO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DEL VAB EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN Y DE LA FIBC.
Andalucía, 1986-1996. Tasas reales de variación anual



Fuente: FIES y elaboración propia.

tan negativa, el empleo se mantiene considerablemente estable durante los dos primeros trimestres del año, comenzando a crecer de forma muy significativa a partir del tercero, que anticipa los síntomas de recuperación del sector para la última parte del año y que se mantiene durante los primeros meses de 1997.

Como se ha indicado, los servicios aportan el 40 por ciento del crecimiento total del VAB en Andalucía durante 1996. También son los responsables de las tres cuartas partes del empleo generado y se mantienen en esta tendencia desde 1993. A pesar de ello, estas características son generalizables a todos los subsectores que conforman los servicios en Andalucía. El comportamiento del conjunto ha venido nuevamente marcado por la influencia del turismo. Los otros grandes sectores terciarios (comercio, transporte, servicios a las empresas y administraciones públicas), han padecido las consecuencias de la atonía en la producción de la industria y la construcción y, en el caso del sector público, de la contención en el gasto que viene siendo habitual desde 1992. El turismo, en cambio, ha experimentado un crecimiento real del 4 por ciento con respecto a 1995, lo que significa que ha sido responsable del 8,5 por ciento del crecimiento total del VAB y del 20 por ciento del valor añadido no agrario. Este crecimiento se ha debido fundamentalmente a la recuperación de la demanda de turismo nacional, aunque la afluencia de visitantes extranjeros se mantiene en el tono elevado característico de los años anteriores.

El número total de viajeros que visitaron Andalucía durante 1996 fue de 606.000 y realizaron un total 1.988.000 pernoctaciones (ambas cifras como promedios mensuales), lo que supone un crecimiento del 6,7 por ciento en el primer caso y del 4,2 en el del segundo. Andalucía ha sido durante 1996, de la misma manera que lo viene haciendo desde 1994, la Comunidad turística española que más cuota de mercado ha ganado, situándose en la actualidad por encima del 15 por ciento del total del movimiento hotelero nacional.

Algunos apuntes desde el lado de la demanda

Reajustes similares a los descritos para la oferta se han producido por el lado de la demanda. La variable fundamental, el consumo, ha experimentado a nivel nacional un crecimiento próximo al 2 por ciento y, es presumible que en Andalucía haya sido ligeramente superior. La dificultad de precisar esta variación no oculta, sin embargo, que el aumento que se haya producido se ha debido fundamentalmente al empleo generado, puesto que frente al modesto crecimiento de los salarios (0,5 por ciento) se consigue un aumento de 5,2 puntos en el nivel de ocupación. Aún dentro de la precariedad de información con la que habitualmente hay que aproximarse a este plano de la economía, sí que pueden establecerse consideraciones con contundencia.

La primera es que el sector exterior sigue siendo el principal motor de la economía desde la demanda. Los datos que se conocen de comercio exterior se refieren exclusivamente a los intercambios con el extranjero y muestran un incremento del 14,6 por ciento en las exportaciones, frente al 7,3 por ciento de las importaciones. Como consecuencia de ello, la tasa de cobertura de las importaciones por las exportaciones se habría elevado hasta el 112,6 por ciento, 3 puntos por encima de la media nacional. Estos resultados no se han debido tanto al comportamiento expansivo de los mercados de destino, como a la mejora de competitividad conseguida, tanto en Andalucía como en el resto de España, por la favorable posición del tipo de cambio de la peseta y por el control de la inflación a partir del segundo trimestre del

GRÁFICO NÚM. 2
EVOLUCIÓN VAB Y POBLACIÓN OCUPADA. Andalucía, 1986-1996

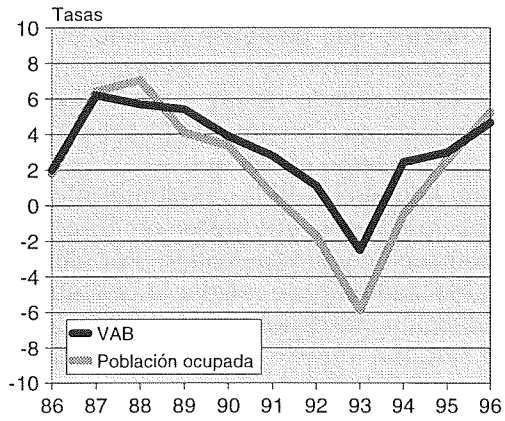
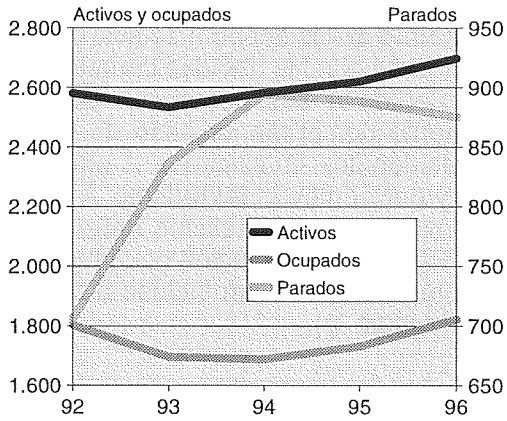


GRÁFICO NÚM. 3
MERCADO DE TRABAJO EN ANDALUCÍA 1992-1996



año. A finales del 96 el escenario económico internacional se caracterizaba por una tasa anual de crecimiento para los países de la UE cercana al 2 por ciento, mientras que la demanda interna lo hacía al 1,4 por ciento. Por su parte la economía japonesa seguía bajo el signo de la incertidumbre debido a que los impulsos expansivos, apoyado en la recuperación de la obra civil, arrojaban dudas sobre su sostenibilidad, mientras que la norteamericana confirmaba la fortaleza de su expansión con un crecimiento interanual del 3,5 por ciento. Estas condiciones no parecen las más adecuadas para explicar una posición tan sólida de las economías andaluza y española en los mercados exteriores. En cambio, los mercados financieros y de cambio sí que evolucionaron de forma favorable a nuestros intereses. Por un lado, porque la disminución de los capitales en nuestro país y la consiguiente depreciación de la peseta. Por otro, porque la apreciación del dólar respecto del resto de divisas favoreció las exportaciones a los países del área de dicha moneda y permitió situar a la peseta más próxima a su nivel de equilibrio a largo plazo con la divisa norteamericana.

La segunda es que durante 1996 tiene lugar una inflexión en el comportamiento de la inversión, que se salda con una variación negativa de aproximadamente 2,5 puntos. No existen fuentes de información para la estimación precisa de esta magnitud, aunque sí que puede realizarse una aproximación razonable a la evolución de la Formación Interior Bruta de Capital Fijo a través de la producción inmobiliaria y de bienes de equipo, con las ponderaciones que proporciona la Tabla *input–output* de Andalucía de 1990. Los resultados que se presentan en el gráfico núm. 1 muestran una caída de 2,8 puntos con respecto a 1995. Esto significa que el activo papel desempeñado por esta variable desde 1994 para afianzar la recuperación de la economía andaluza, se detiene en este año como consecuencia, obviamente, de la crisis en el sector de la construcción y también, con toda probabilidad, de la tensión entre una capacidad productiva creciente durante los dos años anteriores y la incapacidad del consumo de las familias para incorporarse de una forma decidida a la recuperación general de la economía.

Mercado de Trabajo

La respuesta del mercado de trabajo al comportamiento general descrito de la economía ha sido excepcionalmente positiva, especialmente en lo que se refiere a los sectores no agrarios cuyo VAB se incrementó en un 2,1 por ciento, frente al 4,7 de la ocupación. En su conjunto, durante 1996 se crearon 90.800 puestos de trabajo, lo que supone el 28 por ciento de los 355.000 del total español. La mayor parte de ellos –67.300, que representan el 74 por ciento del total–, en el sector servicios, aunque todos los sectores experimentaron variaciones positivas (12.500 en el primario, 4.700 en la industria y 6.800 en la construcción). La proyección del aumento del VAB no agrario en el incremento del número de pues-

tos de trabajo puede interpretarse como un reflejo de la intensificación del empleo en la función agregada de producción como consecuencia de la creciente participación de los servicios en el PIB. Este fenómeno, observable en el conjunto de las economías avanzadas, ha de entenderse con las debidas cautelas en Andalucía debido a sus peculiaridades, fundamentalmente por el menor peso de los servicios profesionales cualificados a empresas y familias y por el mayor del turismo. A pesar de ello, es evidente el paralelismo entre la evolución del PIB y de la población ocupada, que en algunos momentos llegan incluso a confundirse (gráfico núm. 2).

El comportamiento del mercado de trabajo en Andalucía se ha presentado con una serie de características que, además de la desigual distribución sectorial señalada, conviene destacar. En primer lugar, que, simultáneamente al aumento de la ocupación, se eleva el número de activos y se reduce el de parados (gráfico núm. 3). En segundo lugar, que de la misma manera que el aumento del empleo se generaliza al conjunto de las provincias (aunque con una fuerte concentración en la de Málaga, que aglutina la tercera parte del total), el descenso del paro es mucho más asimétrico –puesto que se limita al litoral y a Sevilla, mientras que aumenta en Córdoba, Granada, Huelva y Jaén– y discriminatorio en contra de la población femenina (aumenta en 9.000 el número de mujeres paradas, mientras que se reduce en 21.900 el de varones).

Valoración final

El aspecto más positivo del comportamiento de la economía andaluza durante 1996 ha sido la creación de empleo. Que el número de ocupados haya crecido por encima de 90.000 con una tasa de crecimiento del VAB no agrario de tan sólo el 2,1 por ciento resulta más que notable. Además de las razones apuntadas sobre la intensificación del empleo en la función de producción agregada, esta evolución no puede estar desconectada con las mayores facilidades de contratación. Por otra parte, otro de los rasgos más positivos ha sido el notable ritmo de crecimiento de las exportaciones frente al más moderado de las importaciones, asi como los efectos globalmente positivos, tanto a corto como a largo plazo, que se están derivando para Andalucía de la creciente integración con los mercados europeos en términos de especialización y productividad. Por último, hay que poner también de relieve la contención en la producción industrial que, en cualquier caso, no ha sido tan intenso como en el conjunto de España. Más dependiente del mercado interior y, por lo tanto menos extrovertida, la industria andaluza presenta una peculiar forma de exposición al ciclo económico menos permeables a las fases recesivas del mismo con moderación del consumo.

La excepcionalidad de algunos elementos que han caracterizado el ejercicio no pueden ocultar los elementos de continuidad con otros periodos. La propia estructura de la producción andaluza –mayor aportación de la agricultura y del sector de la construcción que la media nacional– ha trazado esta fase del ciclo de forma más expansiva, en un caso con signo positivo y en otro negativo.

Por último, no deja de ser singular el perfil de la rama de la construcción si se tiene en cuenta la evolución de dos factores que afectan muy positivamente a dicho sector. Por un lado, el continuo crecimiento de la población en Andalucía y, de otro, la notable creación de empleo. Con dichos datos, el comportamiento de la construcción residencial debería haber sido mucho más favorable, por lo que resulta obligado advertir las caracteristicas del empleo generado con esta aparente paradoja.

ECONOMÍA ARAGONESA: LAS SOMBRAS NO ACABAN DE DESAPARECER

José Mª Serrano Sanz
Catedrático de Economía Aplicada
Universidad de Zaragoza

La larga espera del euro parece haber sumido a la economía española en un estado de contemplación tan plácido como sorprendente. Los resultados trimestre a trimestre no son buenos, pero tampoco malos en el muy restrictivo contexto europeo. La deflación está consiguiendo adormecer los precios con un coste que no parece excesivo en términos de actividad, pues salva el empleo; el sector público se encamina pausadamente hacia la supresión del déficit no financiero, sin despertar la temida crispación; por el contrario, los agentes sociales se comportan con prudencia y sentido de responsabilidad como muestra el reciente acuerdo entre sindicatos y patronal. Faltan, no obstante, los tramos finales de esta travesía hacia la estabilidad, que no serán fáciles y estarán además salpicados por las incertidumbres de un complejo contexto europeo.

El año 1996 se ha salvado con algo de fortuna para la economía española, literalmente llovida del cielo, pues el peso de la agricultura en los buenos resultados es notable. Si se atiende a los sectores no agrarios, en cambio, la atonía es importante y esto abre interrogantes sobre el futuro inmediato, si la confianza no alcanza a instalarse en los inversores, pues no cabe esperar la repetición del año agrario. Éste es el contexto en que se ha desenvuelto la economía aragonesa y el ciclo del que está participando estrechamente, como sucede desde hace tiempo. Veremos en lo que sigue el reflejo de estas cuestiones en la economía aragonesa, a lo largo de 1996, y después las tendencias de fondo que pueden adivinarse en ella.

1. Crónica de un año

El perfil de la evolución sectorial de la economía aragonesa en 1996 ha seguido como una sombra al de la economía española en servicios e industria, los dos sectores clave, y se ha separado significativamente, con peores resultados, en agricultura y construcción, los sectores de tamaño reducido (cuadro núm. 1).

El excepcional año agrícola, resultado del final de la sequía y más espectacular por las bajas cifras de producción a que se había llegado, ha alcanzado especialmente a las Comunidades en que predomina el secano y no se ha repartido de un modo uniforme. El crecimiento del sector en Aragón ha sido notable, pero palidece si se compara con la cifra media española; aún así ha resultado decisivo para hacer crecer la renta regional, habida cuenta de la especialización relativa que la economía aragonesa tiene en agricultura, tanto en términos de producción como de ocupación. Por sí sola la agricultura explica más de un tercio del aumento de la renta aragonesa en 1996, aunque el valor de la producción de un año no alcanza ni el 10% del total (cuadro núm. 2).

La construcción es el otro sector en que la economía aragonesa ha obtenido resultados sensiblemente peores que la española; en este caso se trata de una caída de la producción de cierta intensidad, un 3,89%. La construcción residencial tiene, como es sabido, una elevada dependencia de la coyuntura y las expectativas y se ha visto afectada, lógicamente, por el debilitamiento de los niveles de actividad en los sectores no agrarios. De otra parte las inversiones públicas en Aragón han sufrido las consecuencias de la estabilización presupuestaria de las Administraciones centrales y la mala situación financiera de las territoriales, que han llevado a importantes recortes. De ahí la muy negativa cifra final, que no tiene visos de mejo-

CUADRO NÚM. 1
VARIACIÓN DEL VAB POR SECTORES EN 1996 (PTS. CONSTANTES)

	ARAGÓN	*ESPAÑA*
Agricultura	13,07	19,64
Industria	0,69	0,76
Construcción	–3,89	–0,56
Servicios	2,48	2,46
TOTAL	2,32	2,68

Fuente: Fundación FIES.

CUADRO NÚM. 2
LA ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL DE LA ECONOMÍA ARAGONESA (1996)

	PRODUCCIÓN		*OCUPACIÓN*	
	Porcentaje	*Especialización (España=100)*	*Porcentaje*	*Especialización (España=100)*
Agricultura	8,3	148	9,7	115
Industria	26,1	120	24,9	123
Construcción.	7	92	8,1	83
Servicios	58,6	90	57,2	92

Fuente: Elaboración propia con datos de la Fundación FIES y EPA.

rar a corto plazo, pues la licitación mantiene una atonía considerable en los últimos meses.

Los resultados en agricultura y construcción tienen la particularidad de que son fácilmente reversibles a corto plazo, de manera que son muy cambiantes de un año a otro, por lo que un tropiezo coyuntural no es indicativo del seguimiento de una senda negativa. El peso de la trayectoria es, en cambio, mayor en la industria y los servicios, que constituyen por ese motivo y, sobre todo, por el significado que tienen en la economía aragonesa (un 85% de la producción y más de un 80% del empleo), los sectores estratégicamente decisivos (cuadro núm. 2).

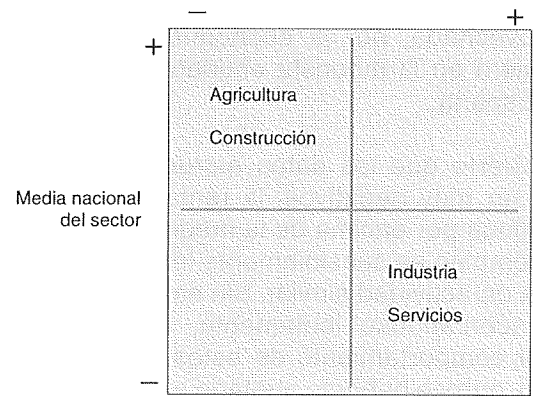
La especialización relativa de Aragón en términos de estructura productiva, se concreta en agricultura e industria y esto vale tanto para la producción como para el empleo. La industria tiene un peso señaladamente más elevado que en la economía española (un índice 120 en producción, tomando 100 para España) y esto es una constante desde hace decenios. También las ramas en que se asienta esta especialización son muy estables: transformados metálicos, material de transporte, energía y alimentación. Todo ello da idea de un sector consolidado, que además se halla integrado en mercados internacionales, como se desprende de su elevada propensión exportadora, una característica que se mantiene aún si se elimina el efecto General Motors. Con esos rasgos la industria aragonesa está asociada estrechamente al ciclo de la española, una vez pasada la etapa de gran expansión de la segunda mitad de los ochenta, en la que fue decisivo el peso de la multinacional del automóvil a que se acaba de aludir.

Los servicios aportan más de la mitad de la renta y el empleo en la economía aragonesa, aunque con cifras inferiores a las españolas, de manera que no existe especialización relativa. Aún sin ella, el peso es tan determinante que marcan fuertemente la trayectoria de la renta regional. Los servicios son el sector más estable en su evolución, como es conocido, gracias al peso de ramas muy rígidas a corto plazo, como las administraciones públicas, la enseñanza o la sanidad, y debido también a la menor competencia que existe en muchos segmentos. En Aragón las ramas con más presencia dentro del sector son los servicios públicos, los comerciales -que registran expansión y cambios internos en los últimos tiempos-, crédito y seguros y transportes y comunicaciones. El turismo, un importante factor de arrastre para el sector, no tiene gran trascendencia en la región, aunque mantiene una tendencia firme y ascendente desde hace algunos años, gracias, sobre todo, al Pirineo oscense.

El mercado de trabajo ha seguido una evolución contradictoria, en algún grado, con la renta a lo largo de 1996, si se examina a través de la Encuesta de Población Activa. Ha crecido significativa y continuadamente la ocupación y ha disminuido con idéntica consistencia -y curiosamente en las mismas cifras absolutas- el desempleo, permaneciendo constante el número de activos (cuadro núm. 3). El descenso de la desocupación ha alejado el índice de paro relativo aragonés de la media española, ampliando la divergencia que se inició en 1995, tras algunos años de acercamiento. También, si se aceptan las cifras del Paro registrado en el INEM, se obtienen idénticas conclusiones: las cifras regionales han mejorado en sí mismas y con relación a las españolas. Los datos por sectores acentúan las discrepancias con la evolución de la renta: la ocupación ha caído, sobre todo, en agricultura y levemente en construcción, mientras ha crecido en industria y, en especial, en los servicios.

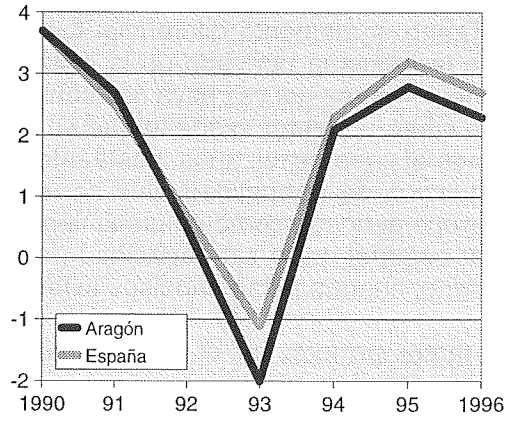
Como consecuencia de estos resultados, la ordenación de los sectores de acuerdo con la

GRÁFICO NÚM. 1
LA PRODUCTIVIDAD SECTORIAL APARENTE EN LA ECONOMÍA ARAGONESA (1996)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Fundación FIES y EPA.

GRÁFICO NÚM. 2
LA TRAYECTORIA DE LA ECONOMÍA ARAGONESA EN LOS 90



Fuente: Fundación FIES.

productividad aparente del factor trabajo cambia levemente, respecto a lo que era tradicional (gráfico núm. 1). En los sectores con productividad inferior a la media regional (agricultura y construcción) continúa estando su cifra por encima de la media española del sector, mientras ahora los que tienen una productividad por encima de la media regional (industria y servicios) se hallan por debajo de la media nacional de su sector. Esto es particularmente llamativo en el caso de la industria, que, de ordinario, aparecía como más productiva que la industria española y ahora se encuentra con resultados levemente inferiores

2. La trayectoria del medio plazo

La ampliación del marco temporal de referencia permite inscribir el comportamiento de la economía en una trayectoria y evaluar entonces si los resultados del año responden estrictamente a la coyuntura, o hay movimientos de fondo que resultan dominantes.

Tres lapsos temporales cabe considerar para adquirir una imagen más completa en el caso de la economía aragonesa. Si tomamos una trayectoria secular, por ejemplo el presente siglo, los resultados son nítidos: Aragón no ha cesado de perder peso en la economía española; como al tiempo se ha reducido su población relativa, ha conseguido mantener una renta por habitante superior. Si nos fijamos en los últimos decenios cabe distinguir dos factores: primero, una estrecha asociación con el ciclo español, comprobada en todos los estudios que toman como punto de partida los años centrales del decenio de los cincuenta, o cualquier periodo inmediatamente posterior. Se-

CUADRO NÚM. 3
EL MERCADO DE TRABAJO EN ARAGÓN

	ACTIVOS	*OCUPADOS*					*PARADOS*	*Paro relativo (España=100)*
		Total	*Agricultura*	*Industria*	*Construcción*	*Servicios*		
1995 (I)	471,2	394,9	52,7	98,1	29,1	215,7	76,2	68
1995 (II)	469,4	393,6	44,7	100,2	30,9	217,7	75,8	71
1995 (II)	477,1	402,3	44,4	98,8	31,7	227,5	74,8	69
1995 (V)	465,8	392,8	42,5	96,2	33,9	220,2	73	68
1996 (I)	478,2	401,4	39,9	98,0	30,7	232,8	76,8	70
1996 (II)	476,6	404,3	41,3	99,6	33,3	230,2	72,2	68
1996 (III)	478,4	407,7	39,7	101,7	32,9	233,3	70,7	68
1996 (IV)	478,3	408,7	–	–	–	–	69,5	67

Fuente: EPA y elaboración propia.

gundo, tres etapas que matizan esa vinculación con los ciclos nacionales: en la primera (los sesenta y setenta) y en la tercera (los noventa) la economía aragonesa creció por debajo de la española; en la segunda (los ochenta), por encima. Como el elemento diferencial fue el impulso a la industria derivado de la instalación de General Motors, tal vez haya que considerar aquello como un factor exógeno que se ha ido diluyendo al paso de los años, hasta retornar a una situación de normalidad. Una normalidad que parece definirse como un crecimiento cercano al español, pero sin capacidad para sobrepasarlo, cuando faltan impulsos externos.

El tercer período en el que deseábamos centrar la atención, para comprender la trayectoria de la economía aragonesa es el de los años noventa; en ellos los resultados no han sido buenos, como se acaba de señalar. Con excepción de 1991 la economía aragonesa ha crecido por debajo de la española, aunque es cierto que las diferencias no han sido muy importantes (gráfico núm. 2). En los años de la recesión, 1991-93, la crisis fue más intensa y la etapa de reactivación, 1994-96, no ha sido aprovechada, por la economía aragonesa ni siquiera en la modesta entidad que ha tenido en España.

Cierto que los datos estructurales siguen sin ser muy negativos: la renta por habitante continúa por encima de la media española y el desempleo es sensiblemente inferior, para una tasa de actividad similar. Sin embargo, la renta va acercándose lentamente, al compás del peor comportamiento de estos años, y, sobre todo, parece haberse agotado aquel brioso crecimiento de los años en que el eje del Ebro aparecía como una alternativa convincente a los tradicionales núcleos de expansión de la economía española.

UN AÑO MÁS DE TRANSICIÓN PARA LA INDUSTRIA ARAGONESA

Francisco Bono

De acuerdo con la última estimación de crecimiento del PIB, realizada por FIES, la industria aragonesa creció en términos reales en una proporción similar al promedio nacional (en realidad un 0,69% en Aragón frente a 0,76% de media en España). Estos porcentajes, en ambos casos distan bastante del 4,11 y 4,84% obtenidos respectivamente por el sector en el año 1995 e ilustran el parón de actividad registrado en el último ejercicio en la industria de todo el país.

Por lo que respecta a la Comunidad aragonesa, aunque 1996 no ha sido bueno, sí es cierto que se ha frenado el diferencial negativo del último año con el conjunto nacional, lo que supone una buena noticia si ello representa un cambio de tendencia, porque el sector industrial en la economía aragonesa es algo más que un factor aportador de renta, es –como se ha confirmado en recientes estudios– el verdadero motor de la actividad económica regional(1).

Los factores coyunturales

Como es sabido, se juega siempre con una gran precariedad de información estadística para la estimación de la variación del PIB, pero no obstante hay suficientes indicadores que justifican el resultado de la industria aragonesa respecto de la media nacional, y que se detallan en los cuadros adjuntos.

Por un lado, la demanda exterior de bienes producidos en Aragón ha crecido en 1996 un 3,56%, frente al 19,10% del año precedente, siendo un diferencial de evolución mucho más acusado que a nivel nacional; aunque los bienes de capital han experimentando un fuerte incremento, no ha sido suficiente para compensar las exportaciones en bienes de consumo e intermedios, que constituyen los principales renglones de especialización de la industria aragonesa.

Por otro lado, todos los indicadores de demanda obtenidos por las opiniones empresariales reflejan una actividad menor en la Comunidad aragonesa que en el resto del país, lo cual guarda coherencia con el hecho de que se hayan deprimido notablemente las importaciones de bienes de capital e intermedios, en especial estos últimos por representar el flujo de *inputs* inherentes a toda actividad industrial. Bien es cierto que toda importación de bienes intermedios puede ser sustituida por su equivalente de producción nacional, pero ni esto aparece contrastado con las cifras de negocio que revelan las encuestas, ni esta sustitución es probable que pueda ser realizada en cortos períodos de un año dada la lógica estabilidad de las funciones de producción de la industria.

Las tendencias reflejadas por los mencionados indicadores de coyuntura podían llevar a estimar una caída significativa de la industria aragonesa respecto de la media española, pero no es realmente así debido a dos aspectos que suelen escapar al análisis coyuntural: de una parte, el normal comportamiento de la rama de automoción cuyo peso relativo –especialmente marcado por la factoría de Opel España– es decisivo en el sector secundario regional, y de otra parte el mantenimiento de actividad de la Energía Eléctrica. Ambas ramas aportan en torno al 16% y 13% del Valor Añadido regional y han actuado de colchón amortiguador de los descensos de producción de otros renglones productivos.

Como puede apreciarse en el cuadro núm. 3, la industria aragonesa está muy concentrada –en términos de VAB– en unas pocas ramas. Dado que una alta proporción de su actividad está orientada a los mercados de bienes de consumo no duradero, el estancamiento de és-

CUADRO NÚM. 1
COMERCIO EXTERIOR DE ARAGÓN Y ESPAÑA
(En porcentaje de evolución)

	ARAGÓN		*ESPAÑA*	
	95/94	*96/95*	*95/94*	*96/95*
Exportaciones	19,10	3,56	16,61	13,20
B. de consumo	19,36	–1,92	17,32	9,93
B. de capital	–18,76	49,79	9,54	25,57
B. Intermedios	38,89	5,68	18,04	12,84
Importaciones	15,04	4,30	15,95	7,84
B. de consumo	–12,02	14,44	7,41	9,45
B. de capital	15,23	–3,04	15,28	15,44
B. Intermedios	36,67	3,92	19,95	5,18

Fuente: Mº Economía y Hacienda (Dpmto. de Aduanas e II.EE) y Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza.

CUADRO NÚM. 2
NIVELES DE ACTIVIDAD EN 1996

	ARAGÓN	*ESPAÑA*
Cifras de negocios total	9	39
– id. mercado español	20	38
– id. mercado exterior	9	36
Empleo	–7	–5
Inversiones	30	28
Clima empresarial	–1	10

Fuente: Perspectivas Empresariales y Cámara de Zaragoza, para Eurocámaras.

CUADRO NÚM. 3
ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA ARAGONESA
(En porcentaje de aportación al VAB industrial)

Ramas de actividad	*Porcentaje VAB*
Energía eléctrica	12,8
Vehículos automóviles	16,1
Otros transformados metálicos	25,9
Productos metálicos	*9,5*
Mat. eléctrico y electrodomésticos	*8,5*
Maquinaria mecánica	*6,6*
Resto transformados	*1,3*
Industria alimentaria	10,6
Textil y confección	5,0
Otras industrias	29,6

Fuente: Elaboración con base en Tablas I–O de Aragón, año 1992.

tos ha frenado su producción y únicamente un comportamiento adecuado de la energía eléctrica y determinados renglones de bienes duraderos ha actuado de efecto compensador.

Los factores estructurales

La industria aragonesa ha sido siempre muy sensible a los ciclos, debido a su elevada apertura al exterior (mayor que muchas otras Comunidades españolas). Esta característica se ha acentuado desde la integración de España en la Unión Europea, siendo buena prueba de lo afirmado el que, en el período 1985–92, su propensión exportadora pasase de un 18,4% al 24,1%, y su penetración de importaciones de un 11,8 al 22,5%, evolucionando su grado de apertura total de un 30% al 48,9%.

Este hecho ha provocado, y sigue provocando, un importante esfuerzo de las empresas aragonesas en ajustarse a los precios concurrenciales así como en las elasticidades–renta de los *inputs* y *outputs* vinculados con las características productivas aragonesas. Igualmente se hacen notar intensamente las fases contractivas de demanda de sus mercados tradicionales, como de hecho ha ocurrido en el pasado ejercicio donde el frenazo en la producción industrial ha sido generalizado, tanto en los países principalmente compradores de la región, como de Comunidades como la catalana (cuyo VAB industrial creció por debajo de la media española).

Otra característica de la industria aragonesa (puesta de manifiesto en las últimas Tablas I–0 elaboradas para la región) es la –ya comentada anteriormente– relativa concentración/especialización de su producción en unas pocas ramas. Pero es revelador constatar, a los efectos que nos ocupa, que las ramas más dinámicas en crecimiento tienen como media una "capacidad de arrastre" inferior al del conjunto de la industria, lo que significa que su aportación indirecta al Valor Añadido regional queda limitado por demandar una alta proporción de sus *inputs* intermedios fuera del espacio aragonés.

Sin duda, una mayor diversificación industrial, sobre todo si está ligada a actividades susceptibles de sustitución de importaciones (entendiendo este término como compras extrarregionales), generaría mayor efecto multiplicador de la renta. Teniendo en cuenta que Aragón cuenta, junto a una estratégica situación geográfica, con algunas importantes empresas y sectores consolidados, su territorio debería ser un potencial foco de atracción empresarial lo que redundaría en beneficio de las nuevas instalaciones y de su propia economía.

Debería señalarse, por último, que la mejora en la tendencia de la industria aragonesa

respecto del ejercicio económico precedente podría consolidarse en próximos años, debido a determinadas cuestiones como las siguientes:

— El hecho de que los mayores crecimientos de los últimos años se hayan registrado en ramas intensas en capital y con una mayor relación VAB/empleo, que basan su estrategia productiva en la intensificación de factores tecnológicos. Por el contrario, la llamada industria tradicional, basada en lo contrario de lo anterior, va dejando paso a unas actividades más acordes con los mercados.

— El ajuste general de precios de la economía española y el naciente proceso de recuperación del consumo, pueden ser factores estimulantes del tipo de industria en que se ha especializado la comunidad aragonesa.

— Pueden constituir estímulos coadyuvantes el impulso definitivo de proyectos de infraestructuras (como la autovía Norte–Sur, el trazado del AVE, etc.), así como la necesaria reactivación de la Construcción y la definición de algunos proyectos de instalación de empresas.

Nos encontramos, en definitiva, con un año 1996 que ha mejorado su tendencia en la industria, llegando a igualar prácticamente la media española después de un período claramente negativo, y que bien puede representar un punto de inflexión para años venideros. En su futura evolución, no obstante, va a tener decisiva influencia la recuperación económica de su entorno, porque –como hemos señalado– su grado de apertura la hace muy dependiente de los mercados ligados a su actividad.

NOTAS

(1) Ver Antonio Aznar. "Análisis de la economía aragonesa a partir de las Tablas I–0 de los años 1978, 1985 y 1992". En *Estructura Productiva de la Economía Aragonesa. Tablas Input–Output 1992.* Ibercaja, Zaragoza, 1995, págs. 109–169.

(2) Ver capítulo de Visión general, redactado por los autores, de *Estructura Productiva...*, ob. cit., págs. 91–99

ASTURIAS: A LA COLA DEL CRECIMIENTO

Juan A. Vázquez García y Manuel Hernández Muñiz
Universidad de Oviedo

1. La evolución general de la economía asturiana

Aun con una suave desaceleración, el ejercicio de 1996 ha consolidado la senda de crecimiento que viene registrando la economía española en estos últimos años. No ha ocurrido igual en el caso de la economía asturiana, que ha vuelto a distinguirse negativamente, ocupando la última posición en el crecimiento del conjunto de las Comunidades Autónomas y registrando una exigua tasa de crecimiento del 0,5%, que sitúa a la región 2,2 puntos por debajo del la media nacional de crecimiento.

El dato, además de concluyente, resulta ciertamente significativo en varios aspectos. Se trata indudablemente, por una parte, de un registro claramente decepcionante en una coyuntura moderadamente alcista como la presente. Se pone nuevamente de manifiesto, por otra parte, la incapacidad de la economía asturiana para sumarse plenamente a los ciclos de crecimiento de la economía española. Y se consolida, por lo demás, el comportamiento diferencial de Asturias en el marco general de las economías regionales españolas e incluso de las comunidades vecinas de la Cornisa Cantábrica.

El comportamiento de la economía asturiana a lo largo de 1996 supone, adicionalmente, una frustración de las expectativas de moderado crecimiento generadas en el ejercicio precedente y un claro retroceso en relación a los registros alcanzados en el año 1995, en que el ciclo alcista nacional arrastró al regional y la recuperación del conjunto de la economía española se dejó sentir con fuerza, aunque con una menor intensidad, en la mayor parte de las principales ramas productivas regionales.

No ha sido, pues, el 96 un buen año para la economía asturiana, especialmente en un primer semestre marcado por evidentes muestras de debilidad. A los conocidos problemas estructurales de la economía del Principado, se han sumado dificultades de carácter coyuntural (en unos casos, relacionadas con razones técnicas que han interrumpido la actividad productiva y, en otros casos, con razones climáticas y meteorológicas que han tenido gran importancia en los resultados del crecimiento regional en este ejercicio) para componer un exiguo balance global, en el que el comportamiento de un reducido número de ramas tradicionales y centrales en la estructura económica de la región, ha continuado siendo ciertamente determinante. Y ello no contribuye sino a confirmar la imagen declinante de una economía como la asturiana, que constituye quizá la región española con mayores problemas en el presente, que ha comenzado a aprestarse a nuevos e importantes ajustes y que, pese a los esfuerzos y a algunos signos alentadores, no consigue adentrarse en una senda de reversión del declive y de reindustrialización.

2. Los componentes del crecimiento

El análisis de los comportamientos sectoriales, desde el lado de la oferta, y de los componentes del PIB desde el lado de la demanda, permite explicar las razones de los pobres resultados obtenidos por la economía asturiana en 1996. El bajo crecimiento es fruto de unas tasas sectoriales con muy desiguales balances, pero que, en todos los casos, resultan inferiores a las correspondientes de la media nacional (cuadro núm. 1).

Sin la incidencia del factor meteorológico, que ha condicionado tan decisivamente los excepcionales resultados alcanzados en algunas regiones, el sector agrario regional registró una

CUADRO NÚM. 1
TASAS DE CRECIMIENTO DE LOS SECTORES

	ASTURIAS				ESPAÑA	
Sector Económico	1993	1994	1995	1996	1995	1996
Agricultura	–3,8	–0,6	3,4	4,5	–6,9	19,6
Industria	0,9	0,6	2,5	–1,4	4,8	0,8
Construcción	–9,3	–7,6	2,2	–3,6	6,2	–0,6
Servicios	0,2	2,6	1,9	1,7	3,0	2,5
VABcf	–0,4	1,1	2,2	0,5	3,2	2,7

Fuente: Fundación FIES.

CUADRO NÚM. 2
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIBpm REGIONAL POR EL LADO DE LA DEMANDA

COMPONENTE	1994	1995	1996
Consumo privado	0,8	1,3	1,7
Consumo público	1,4	1,5	2,2
Formación Bruta de Capital	–1,1	4,9	1,8
Demanda interior	0,5	2,0	1,8
Exportaciones (*)	2,6	2,9	–1,1
Importaciones (*)	1,9	2,7	0,7
PIBpm	0,9	2,1	0,7

(*) Resto de España y resto del Mundo.
Fuente: Hispalink–Asturias, Informe semestral, nº 4, diciembre de 1996.

favorable evolución, con una tasa de crecimiento del 4,5%, que ha superado en alrededor de un punto la del ejercicio precedente. A lo largo de los tres primeros trimestres del año, la producción de leche, una de las variables que inciden de forma más determinante en la producción final del sector, creció a una tasa del 2,3%, mientras que el sacrificio de ganado experimentaba un crecimiento del 9,5%.

Ese factor meteorológico, que no ha llegado a afectar particularmente sobre la agricultura asturiana, ha incidido, sin embargo, de forma bien distinta y negativamente en la economía regional, al repercutir sobre la actividad industrial. El singular año hidrológico ha comportado un aumento de la participación hidroeléctrica en la generación de energía, en detrimento de la generación termoeléctrica y de la utilización y los niveles productivos de las centrales asturianas. Esta razón, junto con el descenso de actividad registrado en un conjunto de producciones básicas industriales, ha llevado al sector secundario a una tasa negativa de crecimiento del –1,4%, en manifiesto contraste con el moderado incremento del 0,8% observado en la media nacional. La desaceleración del sector industrial comenzó a detectarse en el cuarto trimestre de 1995 y se agravó en los tres primeros trimestres de 1996, con continuados descensos, sólo corregidos parcialmente en la última parte del año, en que ha parecido registrarse una cierta inflexión. A la negativa evolución industrial, se ha unido el descenso experimentado en el sector de la construcción, con un crecimiento negativo del 3,4%. Ambas ramas, que suponen alrededor de un 37% del valor añadido agregado del conjunto de la economía asturiana, arrojan una aportación negativa de siete décimas al crecimiento de la economía regional.

Los servicios, en cambio, han tenido un comportamiento positivo, con una tasa de crecimiento del 1,7%, que, con todo, ha quedado por debajo del 2,5% de la media nacional y que ha resultado insuficiente para compensar, por sí solo, los descensos de la actividad industrial y de la construcción y mantener en cotas más elevadas la tasa de crecimiento del conjunto regional. La rama de transporte, se ha mostrado muy sensible al comportamiento cíclico de la industria (como reflejan los movimientos portuarios en Avilés y Gijón) y sólo el aumento del tráfico aéreo, que mantiene un notable dinamismo en los últimos años en el tráfico interregional de viajeros, ofrece algún síntoma de vitalidad. En otras ramas del terciario, se han mostrado igualmente signos de la debilidad general de la evolución económica de Asturias. Así, la actividad comercial no ha dejado de evidenciar la moderación del consumo mientras que, en el sector turístico, los niveles de ocupación hotelera y el número de visitantes se estancaron y se redujeron, respectivamente, a lo largo de 1996.

Los componentes del crecimiento del PIB por el lado de la demanda (cuadro núm. 2), permiten constatar la moderación registrada en la evolución de la demanda interna. El consumo privado crece modestamente, sostenido por los cuantiosos flujos de transferencias públicas e impulsado por la ligera mejoría de la ocupación. La inversión, ha crecido ligeramente, gracias a la materialización de importantes proyectos de renovación industrial, acometidos sobre todo por empresas extranjeras instaladas en la región, y constituye uno de los datos más positivos y optimistas de todo el ejercicio. Las exportaciones e importaciones totales, tanto al exterior como al resto de la economía española, pese a la reducción del 31% del saldo exportador de energía eléctrica al conjunto nacional, han evolucionado al alza, con

CUADRO NÚM. 3.
COMERCIO EXTERIOR, SALDO COMERCIAL Y TASA DE COBERTURA

	1992	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*
EXPORTACIONES	131.526	135.648	153.827	167.089	184.164
IMPORTACIONES	129.932	116.156	129.917	167.914	183.891
SALDO	1.594	19.492	23.910	–825	273
Tasa de cobertura	1,2%	16,8%	18,4%	–0,5%	0,1%

Fuente: SADEI, Coyuntura Regional de Asturias. Avance de resultados.

un crecimiento muy similar que ha conducido a un práctico equilibrio de la balanza comercial (cuadro núm. 3).

El negativo comportamiento de la actividad industrial y de la construcción, no han permitido una mejoría del mercado de trabajo regional y han sido los principales responsables de la tendencia a un ligero aumento de la tasa de paro experimentada en la región en el conjunto del ejercicio. Por otra parte, en el ámbito de la negociación colectiva 1996 mantuvo el esfuerzo de moderación salarial que ha caracterizado el mercado de trabajo regional desde 1994, lo cual sugiere un cambio de expectativas por parte de los agentes sociales sobre las verdaderas posibilidades del sistema económico regional, y de las dificultades por las que atraviesa la economía asturiana. Sin embargo, los datos recientes de la Encuesta de salarios, (ganancia por trabajador) elaborados por el INE sitúan a la región asturiana entre las regiones que experimentaron un mayor alza a lo largo de 1996, sugiriendo un deslizamiento salarial muy importante frente a los incrementos salariales pactados en los convenios.

3. La recesión industrial

La evolución de la economía asturiana en 1996 ha estado muy condicionada, como se ha dicho, por el comportamiento recesivo de importantes ramas industriales, como consecuencia fundamentalmente de un conjunto de circunstancias, tanto internas como externas, entre las que destacan las siguientes: la caída de las producciones energéticas propiciada por el buen año hidrológico nacional; el descenso de producciones siderúrgicas, por efecto tanto de la menor fortaleza de la demanda como de parones técnicos ligados a procesos de remodelación de instalaciones; el mal comportamiento de la construcción, que ha incidido negativamente en su capacidad de arrastre sobre las ramas industriales; y el debilitamiento de la demanda interna frente a la externa, que ha actuado como freno a las posibilidades expansivas de la industria regional.

En el ámbito de las industrias energéticas, se ha registrado un ligero incremento de las producciones de carbón (2,7%), simultáneamente a un importante recorte (15,8%) de la producción total de energía eléctrica. La energía hidráulica aumentó un 41,5%, lo que supone una mayor generación de valor añadido (excedente bruto), dadas las menores necesidades de consumo intermedio de esta fuente. Sin embargo, el excelente año hidrológico en el conjunto del país (que elevó la producción de energía hidráulica un 71,6%) ha sustituido en buena medida a la producción termoeléctrica clásica, que en Asturias se redujo en un 21,8% en el conjunto del año, y muy especialmente en el primer semestre. La principal consecuencia de esta evolución ha sido que la participación regional en la producción nacional de energía descendió desde el 9,1% alcanzado en 1995 al 7,2% en 1996.

Las ramas productoras de bienes intermedios redujeron igualmente sus niveles de actividad en 1996. Por una parte, la producción se ha visto afectada por la parada durante el verano del Tren Semicontinuo de Avilés y por las obras de remodelación del Alto Horno de Gijón. Por otra parte, la actividad del sector siderúrgico se ha resentido de la menor fortaleza mostrada por la demanda desde finales de 1995. Tanto la producción de arrabio como de acero y laminados registraron fuertes descensos (8,8%, 9% y 8,2% respectivamente), después de haber alcanzado niveles muy altos de actividad en el año precedente. La menor pujanza de los mercados internacionales no ha impedido a la Corporación Siderúrgica Integral, sin embargo, la obtención de unos resultados económicos positivos por segundo año consecutivo, después del proceso de saneamiento de la empresa realizado en los años 1994 y 1995. En el sector de metales no férreos (cinc y alumi-

CUADRO NÚM. 4
EVOLUCIÓN DE LAS PRODUCCIONES INDUSTRIALES

PRODUCCIONES	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*93/94*	*94/95*	*95/96*
Carbones(*)	5.734.269	5.475.024	4.942.808	5.072.309	–4,5%	–9,7%	2,6%
Energía eléctrica(Mw.h)	14.543.600	14.456.379	14.526.531	12.230.526	–0,6%	0,5%	–15,8%
Arrabio(*)	3.811.647	3.873.869	4.158.737	3.791.859	1,6%	7,3%	–8,8%
Acero(*)	3.778.529	3.818.190	4.034.884	3.671.603	1,0%	5,7%	–9,0%
Laminados siderúrgicos(*)	3.372.637	3.367.862	3.541.669	3.251.775	–0,1%	5,2%	–8,2%
Zinc(*)	300.248	254.658	319.060	315.817	–15,2%	25,3%	–1,0%
Aluminio(*)	79.658	71.311	83.964	83.795	–10,5%	17,7%	–0,2%
Cementos (Clinker y Portland)(*)	2.105.209	2.257.255	2.377.545	2.154.950	7,2%	5,3%	–9,4%
Indice de producción industrial (1989=100)	96,5	95,2	97,1	95,9	–1,3%	2,0%	–1,2%

(*) Toneladas.
Fuente: SADEI, Coyuntura Regional de Asturias. Datos provisionales.

nio) se estabilizaron las producciones, mientras que la mala evolución registrada a lo largo de 1996 por la rama de construcción se ha traducido en importantes disminuciones de la producción de cementos.

El comportamiento más favorable entre las ramas industriales, se ha registrado en la de transformación de metales, que desde 1994 experimenta un notable dinamismo al recoger las producciones de los nuevos establecimientos productivos localizados en la región, con un crecimiento de la producción del 10,1%, según los datos provisionales del índice de producción industrial. La construcción naval, por su parte, ofrece también signos positivos como el de la consolidación de una importante cartera de pedidos.

Como resultado de estas situaciones, el Índice de producción industrial de la región se ha reducido en algo más de un punto en 1996, retrocediendo sobre los avances obtenidos el año anterior y volviendo a cifras similares a las de 1994, para situarse en una cota del 95,9%, que dista todavía de alcanzar el nivel de referencia de 1989 y que muestra, bien a las claras, el deterioro y los problemas industriales de la economía asturiana a lo largo de la última década.

Tal vez sea en la continuidad de los procesos de ajuste y saneamiento y en la maduración lenta de algunas nuevas iniciativas donde se pueden apreciar las aportaciones más positivas y los signos más alentadores de la evolución industrial en el año 1996. Así, en el caso de la siderurgia, se ha comenzado a completar su plan industrial con las inversiones previstas en cabecera, destinadas a la reducción de costes y a garantizar la viabilidad de la empresa en condiciones de competencia creciente. En otros ámbitos, se han culminado proyectos de creación y ampliación de capacidad, como la nueva factoría del grupo Thyssen en Mieres, para la producción de componentes sintetizados de automóvil, o se han comenzado a acometer planes como el de la nueva factoría Sontara de Du Pont que, junto con un proyecto adicional, será construida en los próximos años. Por otra parte, el ejercicio de 1996 ha contemplado el inicio de una nueva fase del proceso de ajuste de la minería del carbón, que se está negociando en la actualidad, que ha de comportar adicionales recortes de la actividad y las plantillas en paralelo a la dotación de importantes fondos destinados a la recuperación de las Comarcas Mineras y del conjunto de la economía asturiana.

LA ECONOMÍA BALEAR, ENTRE LA EXPANSIÓN DE MALLORCA Y EL RETROCESO PRODUCTIVO DE MENORCA E IBIZA/FORMENTERA

Miquel Alenyà Fuster

La producción de Baleares aumentó a un ritmo suave, del 2,78%, superior al medio del conjunto español, pero inferior al que las islas habían registrado el año precedente (4,47%). La aparente moderación global de la variación del PIB esconde un comportamiento dispar entre las islas que forman el conjunto balear. Mientras en Mallorca el producto aumentó un 3,81%, disminuyó en Menorca (–1,47%) y en Ibiza/Formentera (–0,67%)

El impulso expansivo de Mallorca se basó, sobre todo, en la ampliación de la demanda de inversión, movilizada por la construcción de viviendas y la realización de diversas obras singulares de gran envergadura (nueva terminal del aeropuerto de Son Sant Joan, hospital de Manacor, ampliación de la central térmica de Es Murterar, etc.). El consumo privado presentó un comportamiento positivo, que dio fuerza y solidez a la expansión general, aunque su crecimiento se movió siempre dentro de unos términos de notable moderación. La demanda turística se amplió a un ritmo muy escaso.

El retroceso productivo de Menorca e Ibiza se debió, en ambos casos, a la reducción de la demanda turística, fuertemente vinculada al mercado británico. Las dificultades de la economía del Reino Unido en los años 1995 y 1996 y una posición relativamente fuerte de la libra frente a la peseta hicieron que la afluencia de turistas británicos se redujera en una medida considerable, que no compensó en estas dos islas el crecimiento de la llegada de turistas de otras nacionalidades. Por lo demás, tanto en Menorca como en Ibiza la demanda de inversión privada y pública presentó un comportamiento particularmente débil.

El producto balear avanzó a un ritmo medio del 2,78%, muy próximo a la tasa media anual acumulativa del período 1989–96 (2,76%), según se ilustra en el gráfico núm. 1.

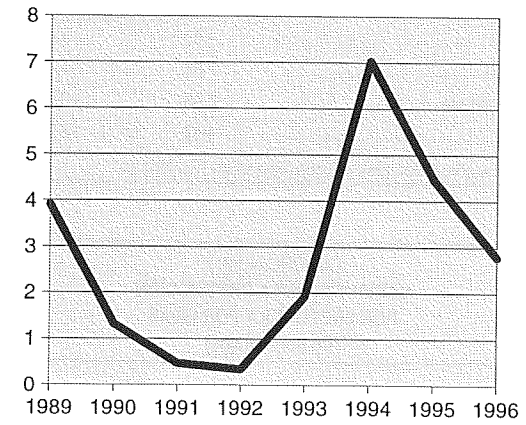
Se exponen separadamente los aspectos más relevantes del comportamiento de las ramas productivas y de los componentes de la demanda regional, prestando especial atención a su desglose insular.

1. Sistema productivo

El *sector agropesquero* se benefició de un régimen de lluvias favorable, desconocido en años precedentes. Las cosechas de patata y hortalizas de invernadero fueron buenas. Aumentaron las producciones de fruta fresca, naranjas y hortalizas. Se incrementaron, sensiblemente, las producciones de almendras, algarrobas y cereales de secano. Se mantuvieron las producciones de carne ovina y carne porcina. Se redujo la producción de leche y de carne vacuna. En conjunto, el producto agropesquero se amplió un 8,63%.

La *industria* incrementó su producción a un ritmo del 1,45%, inferior al del año anterior (2,53%). El producto industrial aumentó en Mallorca (2,14%), pero disminuyó en Menorca (–2,4%), la isla en la que las ramas industriales tienen un mayor peso relativo. Las industrias de suministros (energía y agua) incrementaron el producto un 6,03%, como consecuencia de un régimen de temperaturas menos moderadas que el año anterior y a causa de la ampliación de la demanda de distribución de agua, a raíz de la mejora de la calidad del servicio y pese al aumento considerable de los precios de venta al público. Las industrias *auxiliares de la construcción* (cemento, cerámica, madera, transformados metálicos, etc.), con un crecimiento del

GRÁFICO NÚM. 1
TASAS ANUALES DE VARIACIÓN DEL PIB



Fuente: Estudios Sociales y Económicos de "Sa Nostra"

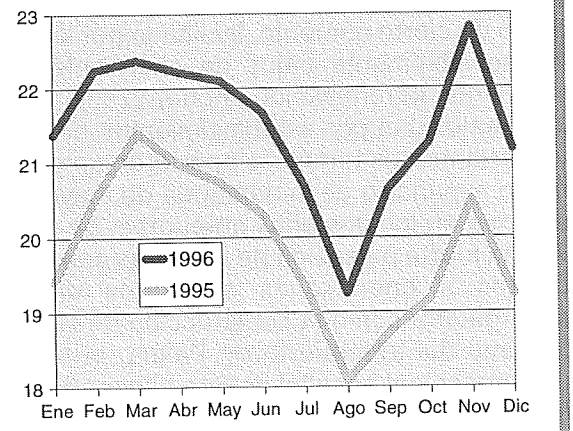
orden del 6,22%, se beneficiaron, aunque sólo en parte, del impulso expansivo de la construcción. Las industrias *exportadoras* (bisutería y calzado) experimentaron retrocesos que afectaron las actividades establecidas en los tres conjuntos insulares. Las industrias *manufactureras orientadas al mercado regional* (química, caucho, papel y artes gráficas) registraron un alza conjunta del orden del 4%, que se distribuyó desigualmente entre las diversas ramas del grupo. Las industrias de la *alimentación* registraron una contracción de la producción, del 2,37%, como consecuencia de la debilidad de la demanda de productos alimenticios elaborados, el aumento de los costes de producción, el alza de los precios de venta y la debilidad de la demanda turística.

La *construcción* inició a partir de diciembre de 1993 una recuperación, que se fortaleció progresivamente a lo largo de 1994 y 1995, y que se mantuvo a lo largo de 1996 con un crecimiento medio del 5,83%, distribuido irregularmente entre islas. Mientras en Mallorca la edificación aumentó un 7,39%, en Ibiza se mantuvo estabilizada (0,20%) y en Menorca disminuyó (–3,88%). La media de la ocupación asalariada aumentó un 8,1%, según se ilustra con el detalle mensual en el gráfico núm. 2. El conjunto de la ocupación asalariada y autónoma aumentó un 5,2%. La demanda del sector se vio potenciada por el aumento de la demanda particular de viviendas nuevas y de obras de renovación, mejora, ampliación y mantenimiento tanto de primeras como de segundas residencias. La promoción de viviendas de regulación especial mantuvo un ritmo sostenido de crecimiento, al amparo de una demanda creciente de promoción y de adquisición final de viviendas. La promoción de viviendas libres registró un cierto aumento, facilitado por los niveles sensiblemente bajos de años anteriores. Las obras de renovación, modernización y mejora realizadas por establecimientos hoteleros y apartamentos turísticos aportaron un componente expansivo de la demanda de mayor entidad que en los dos años anteriores. Se mantuvo una fuerte pulsación de las obras correspondientes a operaciones singulares de gran envergadura como la construcción de la nueva terminal del aeropuerto de Palma, el hospital de Manacor, el hospital de Son Llàtzer (Palma), un nuevo centro penitenciario (Palma), la ampliación de la central térmica de producción eléctrica de Es Murterar (Mallorca), etcétera.

La *hostelería* presentó un aumento del 0,76%, pese a un incremento de la afluencia turística en un 1,7%. La diferencia entre ambas magnitudes se debió a la reducción del número medio de pernoctaciones de los turistas, a causa de la baja del turismo británico (que es el que realiza un promedio de pernoctaciones más elevado) y la ampliación de turismo español (que realiza un promedio menor de pernoctaciones por viajero). La estancia media de los turistas alemanes se mantuvo estabilizada, pese al incremento notable de su afluencia (9,2%). Por lo demás, la producción de la hostelería se vio mermada como consecuencia de una disminución de la venta de servicios de pensión completa y media pensión y un aumento de las ventas de los servicios de habitación y desayuno. En Mallorca la producción hotelera aumentó un 2,78%, mientras disminuyó en Menorca (–6,88%) y en Ibiza/Formentera (–4,7%).

Los precios efectivos percibidos por los establecimientos hoteleros se incrementaron un 3,38%. Este aumento combinó un incremento medio del 2,9% de los precios correspondientes a los servicios de alojamiento y manutención incluidos en los *forfaits* contratados con los agentes mayoristas y del 3,8% de los servicios hoteleros extras (no incluidos en los *forfaits*). En conjunto, la hostelería obtuvo un incremento medio de precios del 3,4%. De hecho los precios hoteleros aumentaron mucho más en Mallorca (3,8%) que en Menorca (1,9%) e Ibiza/Formentera (2,1%). El fuerte aumento de los precios hoteleros de 1994 (12,89%) y 1995

GRÁFICO NÚM. 2
CONSTRUCCIÓN. EMPLEO ASALARIADO 1996



Fuente: Antoni Monserrat i Moll

(10,58%) dio paso en 1996 a un incremento moderado, adaptado a unas condiciones más propias de sostenimiento que de recuperación del nivel de precios.

El aumento medio de los precios hoteleros de Baleares se situó por encima de los incrementos del IPC de Alemania, Reino Unido, Francia y UE. También se situó por encima de la tasa de variación de los precios implícitos en el déficit comercial de Baleares. Consecuentemente, en el curso del año mejoró la relación real de intercambio de la economía balear.

Los *servicios no hoteleros* registraron un comportamiento expansivo que avanzó a un ritmo medio del 2,9%. El *comercio* presentó un crecimiento del 2,8%, impulsado por el notable aumento de la demanda de inversión y el crecimiento moderado de la demanda de consumo privado. La demanda turística de servicios comerciales presentó un comportamiento global estable en relación al del año anterior. Los *bares y restaurantes*, tras el importante incremento que habían experimentado en 1995, presentaron un comportamiento básicamente estable, con un crecimiento de sólo el 0,41%. La ocupación asalariada en esta rama registró una reducción (–0,3%), después del gran aumento (10,2%) del año 1995. Los *transportes* experimentaron un crecimiento del 1,52%, menor que el de los dos años anteriores, a causa de la reducción del ritmo de crecimiento de la afluencia de turistas. Mayor dinamismo tuvo la rama de las *comunicaciones*, cuyo crecimiento fue del 9,6%. Las *reparaciones* crecieron un

CUADRO NÚM. 1
VARIACIÓN DEL PIB POR ISLAS
(En porcentajes)

	1995	*1996*
Mallorca	4,83	3,81
Menorca	2,52	–1,47
Ibiza/Formentera	3,48	–0,67
Baleares	4,47	–2,78

Fuente: Estudios Sociales y Económicos de "Sa Nostra".

CUADRO NÚM. 2
VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN POR SECTORES Y POR ISLAS
(En porcentajes)

	Mallorca	*Menorca*	*Ibiza/ Formentera*	*Baleares*
Agropesquero	9,63	5,11	9,46	8,63
Industria	2,14	–2,41	1,18	1,45
Construcción	7,39	–3,88	0,20	5,83
Servicios	3,57	–1,46	–0,90	2,55
VAB c.f.	3,81	–1,47	–0,67	2,78

Fuente: Estudios Sociales y Económicos de "Sa Nostra".

6,58%. La mayor tasa de crecimiento (7,2%) dentro del sector de los servicios correspondió a la rama de *servicios personales y a empresas*.

El crecimiento de la producción se distribuyó por islas y por sectores según se indica en los cuadros núm. 1 y 2.

2. La demanda

La *inversión* fue el componente más dinámico de la economía balear con un crecimiento del 7,74%. Este hecho se basó en el buen comportamiento de la demanda de construcción y la adquisición de bienes de equipo por parte de gran número de empresas de diversos sectores. Hay que destacar el fuerte ritmo de inversión de las empresas de telecomunicación y de Gas y Electricidad S. A. En el gráfico núm. 3 se muestra la evolución 1992–96 de las tasas de variación de la formación bruta de capital. En el gráfico núm. 4 se ilustran las diferencias insulares que presentó la variación de la inversión en 1996.

El análisis de la *demanda turística* conviene realizarlo a través de cuatro vías de aproximación.

a) *Las cifras del turismo*. Según los datos

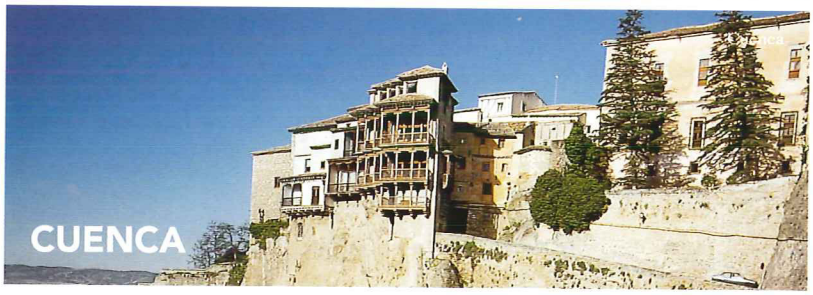




CASTILLA - LA MANCHA

Sierras, hoces, ríos, llanuras, paisajes lunares o reservas naturales. La ruta del Románico, la de los Caballeros, las de las sierras de Alcaraz, Segura o Cuenca.

Rafting, parapente, caza, pesca, escalada o senderismo...







Morteruelo, migas, pisto y gazpacho manchego, o todos los dulces que puedas desear...

Si aún no conoces los contrastes naturales, la riqueza histórica, la variedad gastronómica y la hospitalidad que te esperan en Castilla - La Mancha, no sabes lo que te estás perdiendo

Junta de Comunidades de
Castilla-La Mancha

NO SABES LO QUE TE ESTAS PERDIENDO

CUADRO NÚM. 3
VARIACIÓN DE LOS PRECIOS TURÍSTICOS
(En porcentajes)

	1995	*1996*
Alojamiento y pensión	12,13	2,90
Extras hoteleros	3,90	3,82
Precios hoteleros	10,58	3,38
Oferta extrahotelera	4,22	2,92
Precios turísticos	7,68	3,10

CUADRO NÚM. 4
VARIACIÓN POR ISLAS DE LOS PRECIOS TURÍSTICOS. 1996
(En porcentajes)

Mallorca	3,7
Menorca	2,2
Ibiza/Formentera	2,4
Baleares	3,1

Fuente: Estudios Sociales y Económicos de "Sa Nostra".

publicados por la Consejería de Turismo, el número de turistas llegados a Baleares por mar y por aire aumentó un 1,7%. De ese modo se alcanzó la cifra de 8,6 millones de turistas. Teniendo en cuenta que el número medio de pernoctaciones disminuyó, según se ha expuesto más arriba, se puede establecer que el total de pernoctaciones o estancias realizadas por turistas en el curso del año pasó de 97,04 millones en 1995 a 97,92 millones en 1996, con un aumento del 0,91%.

b) *Los precios turísticos.* El Departamento de Estudios Económicos y Sociales de "Sa Nostra" realiza cada año una encuesta de precios turísticos, que se desglosa en tres apartados: servicios de alojamiento y manutención incluidos en los paquetes turísticos, servicios hoteleros extras (no incluidos en los *forfaits*) y oferta extrahotelera. Según se ha expuesto más arriba, el aumento medio de los precios percibidos por los servicios de alojamiento y manutención fue del 2,9%. El aumento de precios de los extras hoteleros fue del 3,82%. El aumento de precios de los servicios extrahoteleros, o complementarios, se situó en un 2,92%. La suma ponderada de los incrementos de precios de los servicios hoteleros y extrahoteleros consolidó un aumento medio del 3,1%. En 1995 este aumento había sido del 7,68%, según se expone en el cuadro núm. 3. La distribución por islas de las variaciones de los precios turísticos se ofrece en el cuadro núm. 4.

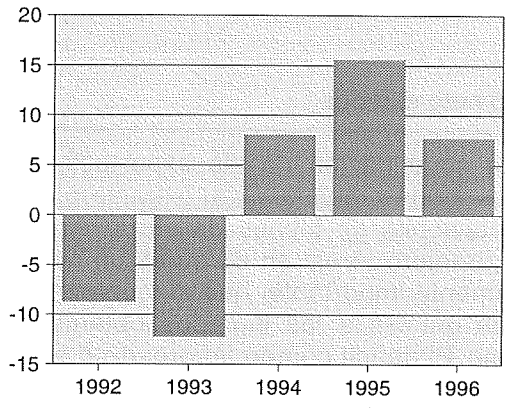
c) *Variación real de la demanda turística.* La demanda turística, medida en términos reales, presentó una variación positiva del 0,62%.

La producción de servicios de alojamiento y manutención incluidos en los paquetes turísticos aumentó un 0,82%, como consecuencia de un incremento del 0,90% del número de pernoctaciones y la disminución del valor real de la producción unitaria.

La producción de servicios extras hoteleros se mantuvo en términos reales, llevando el incremento de la producción hotelera desde un crecimiento global del un 0,82% a un 0,73%.

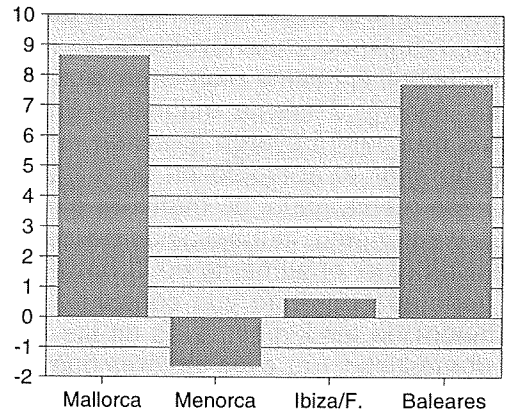
El gasto extrahotelero experimentó una re-

GRÁFICO NÚM. 3
TASAS ANUALES DE VARIACIÓN DE LA INVERSIÓN (1992-1996)



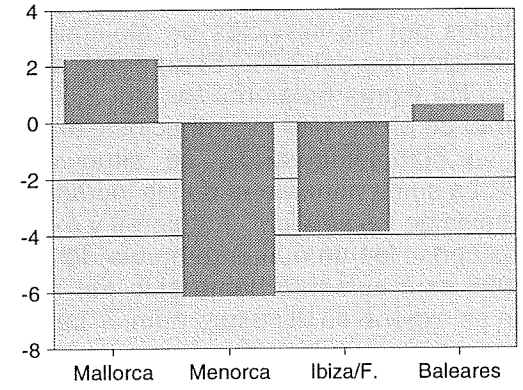
Fuente: Estudios Sociales y Económicos de "Sa Nostra"

GRÁFICO NÚM. 4
VARIACIÓN POR ISLAS DE LA INVERSIÓN 1996
(En porcentaje)



Fuente: Estudios Sociales y Económicos de "Sa Nostra"

GRÁFICO NÚM. 5
VARIACIÓN POR ISLAS DE LA PRODUCCIÓN TURÍSTICA
(En porcentaje)



Fuente: Estudios Sociales y Económicos de "Sa Nostra"

ducción global que situó el crecimiento agregado de la demanda turística en un 0,62%. La distribución por islas de la variación de la producción turística se expone en el gráfico núm. 5.

d) *Los ingresos por turismo.* A partir de las observaciones expuestas sobre el comportamiento real de la demanda turística y las variaciones de los precios turísticos, se puede establecer que los ingresos regionales por turismo presentaron una ampliación del 3,74%. Consecuentemente, el total de los ingresos por turismo pasó de 683.130,1 millones de ptas. a 708.605,1 millones de ptas., con un aumento absoluto de 64.054,75 millones de ptas. (cuadro núm. 5).

El consumo privado

El consumo privado se comportó de modo positivo, reflejando en su evolución la incidencia que sobre el mismo ejercieron factores de diverso signo y diferente magnitud. Entre los factores que contribuyeron a animar el consumo, cabe citar el aumento en un 3,2% de la ocupación media anual de mano de obra asalariada y autónoma, la ampliación de los ingresos por turismo, el aumento de la renta monetaria generada por éste y la consolidación de una mejora de las expectativas de las economías domésticas. Entre los factores que contribuyeron a limitar el crecimiento del consumo, cabe citar el incremento de los salarios convenidos a una tasa similar a la del IPC regional

CUADRO NÚM. 5
INGRESOS POR TURISMO
(En Millones de pts.)

1993	505.254,9
1994	628.878,7
1995	683.130,1
1996	708.605,1

Fuente: Estudios Sociales y Económicos de "Sa Nostra".

CUADRO NÚM. 6
ÍNDICE DE CONFIANZA DE LOS CONSUMIDORES
(Datos Septiembre 1996)

Mallorca	–7
Menorca	–12
Ibiza/Formentera	–6
Baleares	–7
España	–18
Unión Europea	–18
Reino Unido	–4
Alemania	–22
Francia	–30

Fuente: UE (Eurostat); Baleares (Estudios Sociales y Económicos de "Sa Nostra").

(3,5%), el aumento de la propensión al ahorro de las familias y la presencia de algunas incertidumbres sobre la economía española y europea.

El nivel de confianza de los consumidores se mantuvo en unos niveles superiores a los del conjunto español, si bien su distribución por islas mostró algunas divergencias significativas, según se muestra en el cuadro núm. 6.

La combinación de factores impulsores y limitativos del consumo hizo que éste presentara un crecimiento moderado (2,93%), aunque superior al medio del conjunto español (2,1%).

Saldo neto exterior

La combinación de las exportaciones de bienes a otras regiones y al extranjero con las importaciones de bienes de otras regiones y del extranjero arroja en Baleares un déficit relativamente importante, que se compensa con creces gracias a los ingresos obtenidos por turismo. El déficit comercial presentó en 1996 un aumento real (2,68%) menor que el del PIB (2,78%), por lo que contribuyó a su crecimiento.

Conclusión

Después de tres años de fuerte recuperación, en 1996 la economía de Mallorca se situó en vías de una expansión sólida, basada en el crecimiento de la inversión productiva y apoyada en el comportamiento moderadamente positivo del consumo y el turismo. En Menorca e Ibiza/Formentera, la recuperación de los años precedentes se vio interrumpida a causa de la debilidad de la demanda turística británica, ampliamente mayoritaria en ambas islas. Si bien los datos generales referidos al conjunto balear ofrecen la imagen de una economía en la que el crecimiento se ha asentado sobre bases firmes de inversión, consumo privado y demanda turística, el desglose de la información por islas obliga a introducir matizaciones importantes en el diagnóstico. En efecto, mientras la economía de Mallorca se halla inmersa en un proceso de recuperación madura o de expansión, las economías de Menorca e Ibiza, en el curso de 1996, demostraron un dinamismo interno escaso, como consecuencia de los resultados negativos de la campaña turística. Por lo que respecta a Menorca la situación se vio agravada a causa de la debilidad de la demanda de sus productos industriales (alimentación, calzado y bisutería).

En suma, la evolución económica de Baleares presentó en 1996 una situación más compleja que en años anteriores. En ella se combinó un crecimiento importante en Mallorca y un retroceso de la producción en Menorca e Ibiza/Formentera.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Consejería de Turismo (1997), *Información de la evolución turística de las Islas Baleares, noviembre–diciembre 1996*, 4 pág., Palma.

Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas (1997), *Estimación del valor añadido bruto al coste de los factores por Comunidades Autónomas 1996 (avance)*, Madrid.

Monserrat Moll, Antoni (1997), *Informe sobre la evolución del empleo en Baleares 1996*, 14 pág., Palma.

"Sa Nostra" (1997), *Index general deis preus turístics de Balears 1996 i previsió 1997*, 4 pág., Palma.

— (1996), *Index de confiança deis consumidora de Balears, setembre 1996*, 4 pág., Palma.

"Sa Nostra" y Banca Catalana (1996) (Editores), *Evolució econòmica de Balears 1995*, 234 pág., Barcelona.

LA ECONOMÍA CANARIA EN 1996

Casiano Manrique de Lara

1. Evolución de los grandes agregados económicos

Las estimaciones elaboradas por la Fundación FIES nos permiten comentar la evolución del valor añadido bruto al coste de los factores al nivel de grandes sectores económicos en la región canaria. El cuadro núm. 1 nos muestra la tasa real de variación que se produjo en dicho agregado económico en 1996 respecto del ejercicio anterior.

Como se desprende de dicho cuadro, la economía canaria sigue gozando de buena salud en el sentido de que, por un lado, seguimos mostrando niveles globales de crecimiento superiores a la media nacional mientras que, por otro lado, el crecimiento de la economía canaria no se encuentra tan polarizado como en el resto del país. De hecho, en todas las Comunidades Autónomas –con la única excepción de La Rioja– el crecimiento del sector agropesquero superó con creces al mostrado por el resto de los sectores. Sin embargo, las estimaciones de la Fundación FIES sitúan a la Comunidad Autónoma canaria en quinta posición –en términos de tasa de variación del VAB– ocupando así una posición menos dinámica que la ostentada en 1995, año en el que apareció, con algo más del 4%, como la segunda comunidad autónoma en ritmo de crecimiento.

El crecimiento del sector primario en Canarias, si bien aparece también como el más destacado al nivel sectorial, no consigue dominar en absoluto la evolución global de la economía, dado su escaso peso específico en el conjunto de la actividad económica regional. Al mismo tiempo, muestra crecimientos positivos en el resto de los sectores, circunstancia que sólo se produce en otras seis Comunidades Autónomas. La pauta sigue viniendo marcada por el sector servicios que, según las estimaciones de la Fundación FIES, representaría en 1996 cerca del 78% del VAB total. Es este sector el que muestra, sin embargo, la menor tasa de crecimiento real apareciendo el sector de la construcción como el más dinámico de nuestra economía.

2. Análisis sectorial

El cuadro núm. 2 nos permite profundizar algo más en la definición de los rasgos esenciales de la evolución sectorial de la economía canaria por lo que servirá de guía a los comentarios que se reflejan a continuación.

Sector primario

El aumento de las exportaciones agrícolas canarias se concentró el año pasado exclusivamente en el subsector tomatero. Esta mejora en las cifras de exportaciones permite reiniciar la senda de crecimiento de los últimos años, aunque a un ritmo muy inferior. Sin embargo, si atendemos a las cifras de bultos exportados por campañas, la última campaña mostró niveles de exportación inferiores. Si bien no se dispone aún de datos sobre el valor de estas exportaciones, fuentes cercanas al sector permiten indicar que los precios no se han recuperado de las fuertes caídas que se produjeron en años anteriores, debido a la masiva entrada del tomate marroquí. En cualquier caso parece evidente que la expansión futura del sector ha de basarse en la búsqueda de nuevos mercados. Los hasta hace poco denominados países del Este parecen ser los más lógicos e inmediatos candidatos.

El resto de las exportaciones de productos hortofrutícolas ha descendido respecto al ejercicio económico anterior. Se muestra especialmente significativa la caída de casi un 35%

CUADRO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DEL VABcf EN 1996
(Tasa real de variación 1996/1995 a precios de 1995)

	CANARIAS	*NACIONAL*
Agricultura y Pesca	10,21	19,64
Industria	3,65	0,76
Construcción	5,74	–0,56
Servicios	2,78	2,46
TOTAL	3,39	2,68

Fuente: Fundación FIES. Elaboración propia.

observada, hasta el mes de noviembre, en las exportaciones de pepinos.

Después del sorprendente aumento de los envíos de plátanos al resto de España acaecido en 1995, éstos vuelven a mostrar signos de decaimiento, lo que sigue evidenciando las debilidades de un sector cuya existencia seguirá dependiendo durante años del manto protector de la Organización Común de Mercado del Plátano.

El impresionante crecimiento de la pesca desembarcada total tiene una doble explicación. Por un lado, el ejercicio anterior reflejó unos niveles de inactividad anormalmente bajos, originados en su mayor parte por el retraso en la firma del acuerdo pesquero entre la Unión Europea y el reino alauita. Por otro lado, se ha reforzado la presencia de las flotas extranjeras en los puertos canarios, en especial en los de la provincia de Las Palmas, lo que ha dotado de un mayor dinamismo a la actividad pesquera.

La mayor actividad del sector primario en las islas quedó igualmente reflejada en el mercado laboral. Pese a tratarse del sector con un mayor crecimiento en su población activa total, mostró la tasa más alta de creación de empleo y una de las más altas de descenso en el número de parados.

Industria, energía y construcción

La ruptura en la serie de consumo de energía eléctrica según los usos de los diferentes sectores que proporciona UNELCO, debida a la incorporación de la CNAE–93 y a las mejoras introducidas en las asignaciones de dicha clasificación de actividades a los usuarios de la compañía eléctrica, no nos permite utilizar dicho indicador en un plano sectorial. Ésta es una pérdida de información muy importante, que es de esperar quede resuelta en un futuro próximo. Si se dispone del dato de energía disponible total que ha seguido creciendo, aunque a un ritmo muy inferior al mostrado en los últimos tres años.

Las opiniones empresariales recogidas en la Encuesta de Coyuntura Industrial del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo no han sido muy positivas a lo largo del año, salvo en lo relativo al nivel de *stocks* de productos terminados y de tendencia de la producción que empezó a mostrar signos de evolución negativos a partir de la segunda mitad de año, al empezar a acomodarse el ritmo de producción a la caída en el nivel de la cartera de pedidos.

Los indicadores del sector de la construcción muestran resultados algo heterogéneos. Por un lado, si bien el número de viviendas iniciadas se mantuvo prácticamente al mismo nivel que el mismo periodo de referencia del año anterior, lo contrario ocurrió con las viviendas terminadas que aumentaron en algo más de un 30%. Estas viviendas fueron en su casi totalidad viviendas libres, por lo que en este apartado es el sector privado el motor de este tirón de actividad. El mantenimiento de un buen ritmo de viviendas proyectadas nos permite esperar un cierto mantenimiento de esta componente de la actividad del sector de la construcción.

En otro orden de cosas, la licitación oficial mostró un importante crecimiento a fines de 1995, lo que se tradujo en mayor actividad para el ejercicio analizado. Sin embargo nos encontramos con una caída muy significativa de la licitación oficial en los tres primeros trimestres de 1996. Si el convenio de carreteras consigue convertirse en realizaciones concretas en el presente ejercicio, podríamos encontrarnos con una situación más favorable en el presente año. Conviene destacar que los datos que figuran en el cuadro núm. 2 sobre licitación oficial, y viviendas iniciadas, proyectadas y terminadas sólo incorporan información hasta el tercer trimestre, el mes de noviembre, el mes de septiembre y el mes de noviembre respectivamente. Esto hace que todas las *ratios* calculadas en relación con dichas variables hagan referencia a dicho espacio temporal.

La situación del mercado de trabajo en este sector, da muestra de la buena marcha del mismo, pero confirma el hecho de que la situa-

CUADRO NÚM. 2

INDICADORES SECTORIALES DE LA ECONOMÍA CANARIA (Periodo 1993–1996)

INDICADOR	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1993/92*	*1994/93*	*1995/94*	*1996/95*	*1996/92*
AGRICULTURA Y PESCA									
Envíos de plátanos a la Pen. y Bal. (Tm)	310.557	293.654	342.014	315.256	–7,91	–5,44	16,47	–7,82	–6,52
Exportación de tomates (Tm)	303.881	344.529	338.939	348.374	23,84	13,38	–1,62	2,78	41,97
Pesca desembarcada total (Tm)	196.368	188.611	127.115	264.669	–12,05	–3,95	–32,60	108,21	18,54
Ocupados sector agrario (miles)	32,00	32,70	34,70	39,08	–18,99	2,19	6,12	12,62	–1,06
Parados sector agrario (miles)	3,90	3,50	5,30	4,08	–4,88	–10,26	51,43	–23,02	–0,49
Tasa de paro sector agrario (porcentaje)	10,87	9,67	13,25	9,55	1,47	–1,20	3,58	–3,70	0,15
INDUSTRIA Y ENERGÍA									
Energía disponible (MWH)	3.918.441	4.222.696	4.568.932	4.677.387	3,76	7,76	8,20	2,37	23,86
Ocupados (miles)	34,70	33,80	42,40	44,53	–11,48	–2,59	25,44	5,02	13,60
Parados (miles)	9,30	7,60	7,10	5,32	29,17	–18,28	–6,58	–25,07	–26,11
Tasa de paro (porcentaje)	21,14	18,36	14,34	10,70	5,62	–2,78	–4,02	–3,64	–4,82
CONSTRUCCIÓN									
Consumo de cemento (Tm)	1.210.955	1.285.153	1.449.538	1.547.420	–7,84	6,13	12,79	6,75	17,77
Licitación oficial (millones)	36.175	63.088	71.685	29.186	2,69	74,40	13,63	–29,34	7,24
Viviendas iniciadas	5.898	7.007	10.905	10.285	22,52	18,80	55,63	0,36	129,83
Viviendas proyectadas	5.055	12.551	14.633	12.127	–18,76	148,29	16,59	10,10	158,52
Viviendas terminadas	6.455	5.605	6.264	7.748	–17,74	–13,17	11,76	31,52	8,24
Ocupados (miles)	33,90	36,40	44,40	49,13	8,13	7,37	21,98	10,65	33,14
Parados (miles)	21,50	22,50	16,20	14,15	8,59	4,65	–28,00	–12,65	–28,54
Tasa de paro (porcentaje)	38,81	38,20	26,73	22,34	3,89	–0,61	–11,47	–4,39	–12,58
SERVICIOS									
Turistas extranjeros entrados	6.545.336	7.569.096	7.971.930	8.005.697	8,74	15,64	5,32	0,42	33,00
Índice de ocupación hotelera (porcentaje)	74,80	81,60	81,20	79,64	4,40	6,80	–0,40	–1,56	9,24
Transporte aéreo de pasajeros (miles)	20.633,40	23.055,70	23.598,90	21.560,10	5,01	11,74	2,36	–0,17	18,98
Transporte marítimo de pasajeros (miles)	2.711,00	3.025,90	3.930,40	4.645,06	–3,70	11,62	28,89	18,18	65,01
Transporte aéreo de mercancías (Tm)	67.906,00	71.661,70	67.240,50	64.598,30	–1,46	5,53	–6,17	7,24	3,59
Transporte marítimo de mercancías (Mil Tm.).	18.994,70	20.136,70	21.818,20	21.457,41	–2,72	6,29	8,35	–1,65	10,18
Ocupados (miles)	323,60	344,80	350,30	359,88	–0,89	6,55	1,60	2,73	10,22
Parados (miles)	61,70	58,40	56,00	54,30	4,40	–5,35	–4,11	–3,04	–8,12
Tasa de paro (porcentaje)	16,01	14,48	13,78	13,12	0,68	–1,53	–0,70	–0,66	–2,21

Fuente: ISTAC y Series de Indicadores del Boletín de Coyuntura Económica de Canarias. Dirección General de Planificación, Presupuesto y Gasto Público. Consejería de Economía y Hacienda. Elaboración propia.

ción es algo peor que la mostrada en el ejercicio anterior. El crecimiento en el consumo de cemento confirma esta afirmación. Salvo que se produzcan nuevas inyecciones a la actividad como la mencionada del convenio de carreteras con el Gobierno Nacional. el sector no parece encontrarse con posibilidades de mantener mayores tasas de crecimiento.

Servicios

Todos los indicadores relacionados con el sector servicios refuerzan la idea de la ralentización de la economía canaria. El número de turistas entrados es muy similar al observado en 1995, el índice de ocupación hotelera descendió algo más de un punto y medio, el número total de pasajeros transportados descendió y el volumen de mercancías transportadas en barco se redujo en casi dos puntos (los datos de transporte aéreo de mercancías y pasajeros no incluyen el mes de diciembre). En relación con este último dato hay que destacar que el transporte marítimo de mercancías representa más del 90% del total de toneladas de mercancías transportadas. Igualmente, todos los datos referidos al empleo en los servicios muestran una mayor atonía en comparación con la actividad desplegada en el resto de los sectores.

Otro elemento no relacionado directamente con este sector pero que refuerza los comentarios anteriores consiste en el estancamiento de las importaciones que sólo han aumentado en 1996 un 0,16% respecto al año anterior. Esa

falta de crecimiento de la demanda podría explicar que los niveles del IPC canario se hayan situado por debajo de su homólogo nacional en todos los conceptos con la única excepción de la vivienda, cuyo comportamiento fue explicado en párrafos anteriores.

Comentarios finales

El repaso a los principales indicadores de la economía canaria nos muestra una economía que ya no está inequívocamente situada en la senda de un crecimiento sin fisuras. Las incertidumbres que pesan sobre el sector primario no se han aclarado y el reducido peso de la actividad industrial resta algo de importancia a su buen comportamiento. La marcha futura de la economía canaria dependerá por tanto de que se consiga mantener el pulso de las dos columnas tradicionales de su crecimiento, la construcción y el sector servicios. La primera desearía una mayor actividad en términos de inversiones públicas y la segunda estaría satisfecha si se mantuviesen estables los niveles de entradas de turistas.

LA ECONOMÍA CÁNTABRA EN 1996: EL MOTOR NO FUNCIONA

José Villaverde Castro
Universidad de Cantabria

Tras las buenas credenciales exhibidas a lo largo de 1995, año en el que se creció ligeramente por encima de la media nacional, la economía cántabra ha vuelto en 1996 a las andadas, ya que no sólo ha visto reducido apreciablemente su ritmo de crecimiento sino que, además, éste ha sido el más bajo del país, una vez descontado el correspondiente a su vecina Asturias. Con una reducida dinamicidad sectorial, sobre todo en la industria y en la construcción, y con algo más de empuje en la agricultura y los servicios, es preciso reconocer que, en Cantabria, 1996 no ha satisfecho las esperanzas que en él se habían depositado, lo que ha tenido, a la postre, una traducción verdaderamente lamentable, al menos en dos aspectos: por un lado, en el pésimo comportamiento registrado en el mercado de trabajo, donde no sólo ha disminuido la ocupación sino que, además, ha aumentado el desempleo; y, por otro, en que, pese a la caída de la población, el PIB por habitante relativo (a la media nacional y a la media comunitaria) ha seguido cediendo terreno hasta situarse, respectivamente, por debajo del 91% de y del 70% de éstas, algo que también ha sucedido con la renta familiar disponible por persona; aún así, esta última sobrepasa al PIB per capita en casi siete puntos porcentuales, lo que constituye una muestra evidente de que el juego de las transferencias sociales e impuestos siguen favoreciendo a la región.

1. Demanda y oferta: Bajo mínimos

La escasa dinamicidad observada en la economía montañosa durante 1996 se aprecia de forma ampliamente generalizada, aunque con algunos elementos singulares que parecen ir contra corriente. Así, desde el punto de vista de la demanda de consumo, los indicadores más representativos apuntan en direcciones bastante opuestas, lo que dificulta una interpretación cabal: en concreto, por un lado se aprecia que la matriculación de turismos se mantiene por encima de la correspondiente al año anterior, por lo que podría hablarse de una cierta (aunque leve) reactivación; por otro lado, sin embargo, se destruyó empleo en proporciones significativas y el existente aumentó en precariedad, fenómenos ambos que, probablemente, habrán amortiguado la expansión del consumo privado; por último, el consumo de energía eléctrica para uso doméstico y las ventas de gas canalizado para el mismo uso experimentaron un crecimiento significativo, lo que denota una cierta tendencia alcista. En conjunto, pues, nos inclinamos por pensar que el consumo se ha comportado de forma ligeramente expansiva, contribuyendo por lo tanto en muy escasa medida al mantenimiento del pulso económico de la región.

En cuanto a la inversión, los datos relativos a la materializada en el sector industrial muestran que el comportamiento fue muy positivo (especialmente en el marco de las ampliaciones, pero también en el de la instalación de nuevas industrias) cuando la comparación se efectúa en relación con lo sucedido en 1995, pero no tanto si la misma se realiza con lo acontecido en años anteriores. Calibrada desde el punto de vista de la generación de empleo, hay que destacar también que la creación de puestos de trabajo se mantuvo en niveles similares (aunque algo inferiores) a los del año precedente, lo que significa que las inversiones realizadas a lo largo de 1996 fueron mucho más capital intensivas que las de 1995. Por otro lado, la inversión extranjera –que nunca ha dado muestras de encontrarse atraída por la región– ha exhibido un comportamiento realmente penoso, alcanzando uno de los registros más pobres de los últimos años.

CUADRO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DEL VAB

	CANTABRIA	*ESPAÑA*
Agricultura y pesca	2,28	19,64
Industria	–0,30	0,76
Construcción	–2,66	–0,56
Servicios	2,18	2,46
Total	1,21	2,68
Pro memoria (magnitudes por habitante)		
VAB	90,69	100,00
Renta regional	100,28	100,00
Renta familiar bruta disponible	97,47	100,00

CUADRO NÚM. 2
EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

	CANTABRIA		*ESPAÑA*
	Total	*Variación %*	*Variación %*
Activos	198,0	1,6	2,0
Ocupados	150,9	–3,5	2,9
Parados	47,0	4,7	–1,2
Tasa de actividad	45,1	–3,0	1,2
Tasa de paro	23,8	6,7	–3,1
Ocupados por sectores			
Agricultura y pesca	16,7	3,1	–2,7
Industria	31,9	–8,9	0,6
Construcción	15,8	–8,1	3,6
Servicios	86,6	–1,6	4,5
Tasas de paro por sectores			
Agricultura y pesca	4,4	–6,4	–1,1
Industria	9,3	6,9	–7,6
Construcción	24,3	7,5	–2,2
Servicios	15,0	0,7	–6,1

Por último, en relación con la demanda externa, tres son los aspectos que más llaman la atención: En primer lugar, que las exportaciones regionales han sido bastante más expansivas que las importaciones; en segundo lugar, que, pese a ello, tanto unas como otras fueron mucho menos dinámicas en Cantabria que en España, lo que parece constituir una muestra inequívoca del estado de debilidad que ha aquejado (y aqueja) a la economía cántabra; y, en tercer y último lugar, que –en función de lo dicho– se produjo una cierta mejoría en el grado de cobertura exterior, hasta el punto de que el mismo se sitúa en la actualidad en las proximidades del 90%, cifra netamente superior a la media nacional.

Desde el punto de vista de la oferta, la consideración de lo sucedido en 1996 en los sectores productivos presenta las características que se mencionan a continuación. En el sector primario, el subsector pesquero experimentó un retroceso muy fuerte, en comparación con 1995, tanto en lo que afecta al tonelaje de capturas realizado como al valor de las mismas, lo que a nuestro juicio es ilustrativo de que la campaña ha sido realmente mala; a su vez, en el ámbito de la producción de leche de vaca, las cifras oficiales (a las que, por razones obvias, no hay que dar mucho crédito) hablan de un estancamiento prácticamente total en la región; por otro lado, sin embargo, el resto de actividades productivas (en particular las propiamente agrarias) parecen haberse comportado relativamente bien, por lo que, en su conjunto, el sector ha mantenido un cierto tono expansivo, aunque sensiblemente inferior al muy positivo registrado a nivel nacional (cuadro núm. 1), gracias a los aumentos conseguidos en las regiones del centro y sur de España.

En la esfera industrial los indicadores existentes muestran, de nuevo, resultados absolutamente contrapuestos, pero con un resultado final preocupante: en concreto, si tomamos en consideración el consumo de energía eléctrica en el sector y la evolución del paro registrado, habría que concluir que el año fue razonablemente bueno, particularmente en las ramas de "transformados metálicos" y en la de "otras industrias manufactureras"; por el contrario, si nuestra atención se centra en la información suministrada por el INE a través de su Encuesta de Población Activa, el panorama es totalmente distinto, ya que aquí se insiste tanto en la destrucción de puestos de trabajo como en el aumento del desempleo. En nuestra opinión, avalada por las estimaciones efectuadas por la Fundación de las Cajas, el sector se ha mantenido prácticamente estancado a lo largo del año, pudiendo incluso haber disminuido algo su nivel de actividad. Naturalmente, este comportamiento debe valorarse de forma muy negativa en una región como la cántabra, en la que la industria –al menos en términos de mentalidad, aunque no tanto de realidad productiva– sigue desempeñando un papel capital.

En cuanto al sector de la construcción, la información disponible nos habla también de un comportamiento desigual en función de que prestemos atención a lo sucedido con la licitación oficial o con la construcción de viviendas: en el primer caso, aunque con una secuencia temporal que deja ver a las claras los vaivenes políticos a que se encuentra sometida esta actividad, se aprecia un resultado global bastante

mejor que el correspondiente al año anterior; en el segundo caso, por el contrario, el panorama es el opuesto, lo que evidencia no sólo que la construcción residencial no ha terminado de remontar el vuelo sino que, además, presenta síntomas contractivos realmente preocupantes; además, si tenemos en cuenta que la licitación oficial hace referencia más a previsiones que a realidades y si consideramos que las ventas de cemento tampoco han variado de forma sustancial y que el empleo en el sector fue menor que el del año precedente, se concluye que la construcción (con su importante capacidad de arrastre) ha mantenido su actividad en Cantabria en niveles bastante inferiores a los de 1995 e inferiores también a los de la media nacional.

En relación, por último, con el sector terciario, cuya importancia es creciente en la economía regional, se observan como más destacados los rasgos siguientes. En el subsector turístico, el año 1996 se ha cerrado con una pequeña disminución tanto en el número de viajeros recibidos como en las pernoctaciones realizadas y, consecuentemente, en el grado de ocupación hotelera, lo que habla a las claras de las deficiencias padecidas por el subsector y, en buena lógica, de la necesidad de su reestructuración y potenciación. En el subsector de los transportes lo sucedido difiere de forma rotunda según el tipo de transporte que se considere, ya que si, por ejemplo, en el tráfico aéreo los resultados obtenidos fueron más que estimables, el estancamiento fue la norma en el transporte marítimo (aunque con aumentos significativos en algunos tráficos muy rentables) y el retroceso se aprecia con nitidez en el tráfico ferroviario, tanto en las líneas atendidas por RENFE (justificado por la baja calidad del material rodante y por las deficiencias del trazado) como en las cubiertas por FEVE. Finalmente, la actividad comercial parece haberse desarrollado en un nivel ligeramente superior a la de 1996, lo que unido al peso de los Servicios Públicos en la región (especialmente en los ámbitos de la Sanidad y la Educación, pero también en otras esferas), nos lleva a pensar –en coincidencia una vez más con las estimaciones de la Fundación de las Cajas– que el sector terciario ha podido registrar un suave crecimiento a lo largo de 1996.

2. El mercado de trabajo: debilidad manifiesta

Al igual que sucede con algunas de las facetas que se han revisado, la actividad laboral en Cantabria presenta, según cual sea la fuente de información (INE o INEM) que se considere, resultados absolutamente dispares, lo que, al tiempo que levanta serias dudas acerca de la bondad de tales fuentes estadísticas, entorpece la comprensión de lo sucedido en el ámbito económico en general. En concreto, si consideramos los datos suministrados por el INE, el año laboral ha sido francamente nefasto; por el contrario, si adoptamos como válida la información remitida por el INEM, el panorama del mercado de trabajo puede calificarse de relativamente halagüeño, ya que da cuenta de una reducción del paro registrado en más de 1.500 personas. Reconociendo esta contradicción, pero haciendo uso de las cifras del INE (cuadro núm. 2), porque son las más exhaustivas, se aprecian, en esencia, los tres hechos siguientes:

1. Las principales magnitudes laborales de Cantabria se vieron fuertemente erosionadas a lo largo del año 1996, de manera tal que todas ellas obtuvieron, en conjunto, peores resultados que los correspondientes a 1995, lo que se tradujo no sólo en una reducción del volumen de activos y de ocupados y en un aumento del paro, sino, también, en una reducción de la tasa de actividad y en un aumento significativo de la tasa de paro, la cual sobrepasa con creces a la media del país.

2. Este pésimo comportamiento laboral ha sido, además, generalizado por sectores, de manera que, con la excepción del primario, todos los demás vieron deteriorados sus registros, en mayor o menor medida. En concreto, la ocupación se redujo en la industria, la construcción y los servicios, aunque en el sector industrial el empeoramiento fue especialmente llamativo, ya que se amortizaron más de tres mil puestos de trabajo. En cuanto al paro, las cifras absolutas se mantuvieron prácticamente inalteradas en todos los sectores, pero aumentaron de forma importante en el colectivo de parados sin empleo anterior, lo que elevó más del 4,5% la cifra final. Como colofón, las tasas de desempleo empeoraron también en todos los sectores (menos en el primario), haciéndolo de forma particularmente intensa en la industria y en la construcción, sector este último que registra un nivel superior al 24%.

3. A su vez, la actividad laboral en función del sexo presenta resultados desiguales para los hombres y las mujeres, pues si los primeros

han visto dañadas todas sus magnitudes (en particular la ocupación, con una destrucción de más de 7.000 puestos de trabajo), el colectivo femenino vio mejoradas su cifras de actividad y ocupación, aunque, ciertamente, no tanto como para lograr reducir el desempleo, el cual aumentó un poco tanto en valores absolutos como relativos.

3. Precios y salarios: un buen comportamiento

En la esfera de los precios y salarios, la evolución registrada puede considerarse, desde una perspectiva global, favorable, aun cuando hay pendientes algunos flecos importantes. La dinámica de los precios al consumo ha presentado en Cantabria unos resultados aceptablemente positivos, ya que, con una tasa de crecimiento anual del 3,2%, presenta dos rasgos de interés: por un lado, desaparecen las tensiones inflacionistas que se habían generado el año anterior y, por otro, se logra el mismo resultado que a nivel nacional, estableciéndose así (por primera vez en mucho tiempo) un cierto paralelismo entre lo sucedido en las dos áreas.

Por otro lado, y teniendo en cuenta la evolución de los salarios, lo ocurrido en Cantabria a lo largo del año puede calificarse también de positivo, por un doble motivo: en primer lugar, porque los aumentos acordados en los convenios colectivos dan cuenta de una moderación aceptable (la tasa interanual se situó en el 3,4%, medio punto porcentual por debajo de la del año anterior) y, en segundo lugar, porque su nivel fue también inferior al alcanzado en la esfera nacional, circunstancia ésta que –aunque en escasa proporción– se supone que habrá favorecido de alguna forma la competitividad regional. En todo caso, y pese a este buen comportamiento, siguen persistiendo algunos elementos preocupantes en relación con la competitividad– costes, elementos que se materializan, simultáneamente, en que la productividad regional –pese a haber recuperado casi cinco puntos porcentuales en 1996– es algo menor que la nacional (ha pasado del 94 al 99% de ésta), la ganancia media por trabajador y mes es mayor en Cantabria que en España, y el número de horas trabajadas por trabajador y mes es, asimismo, menor en la región que en la nación.

4. 1997: Perspectivas poco claras

Adoptando como premisa que el año en curso será algo mejor que el recién concluido, siquiera sea porque esto es lo que se espera que suceda con la economía nacional y porque la marcha de la economía cántabra está cada vez más relacionada con el destino de la economía española, es preciso apuntar que, muy probablemente, en 1997 Cantabria logrará una vez más una menor tasa de crecimiento del PIB que a nivel nacional, y ello por varias razones concatenadas, entre las que se pueden citar las siguientes: 1. La inversión industrial ha experimentado en los últimos meses una importante desaceleración en la región y la inversión extranjera en Cantabria sigue brillando por su ausencia; 2. El consumo regional ha evolucionado, como norma, de forma menos expansiva que el nacional, lo que quiere decir que el grado de incertidumbre es mayor en Cantabria que en España; y, 3. El comportamiento del mercado de trabajo ha sido mucho menos favorable en la región que en la nación, lo que significa que la elasticidad del empleo en relación al crecimiento económico es más baja en Cantabria que en España o, si se quiere, que hay que crecer más rápidamente en la región que en la nación para crear el mismo porcentaje de empleo en ambas áreas. Pero es que, además de estos rasgos, es preciso anotar también que hay algunos otros elementos que inducen a la preocupación, entre los que tenemos, en primer lugar, la falta de una política industrial nítidamente definida por parte del gobierno autonómico (el plan establecido es excesivamente genérico y peca de inconcreción, tanto en los objetivos a conseguir, como en las medidas a adoptar y en las fuentes de financiación); en segundo lugar, el mantenimiento de un proceso cuasi–permanente de reconversión industrial sin alternativas claras, que busca más la supervivencia empresarial que mirar al futuro ; y, finalmente, una cierta incapacidad pública regional para competir (en materia fiscal, de incentivos, de promoción, etc.) con otras regiones de nuestro entorno.

CASTILLA–LA MANCHA: ALTO CRECIMIENTO, BAJO DESARROLLO

Juan Ignacio Palacio Morena y Enrique Viaña Remis
Universidad de Castilla–La Mancha

Un año de elevado crecimiento

En 1996 Castilla–La Mancha ha tenido un elevado crecimiento. En términos del Valor Añadido Bruto al coste de los factores, su tasa de crecimiento es algo superior al doble de la media de toda España. El excepcional año agrícola, muy por encima del ya de por sí espectacular promedio español, y, en menor medida, el comportamiento de la construcción que supera en casi un punto al conjunto nacional, explican esa diferencia. En contraste con ese buen comportamiento de la agricultura y de la construcción, los servicios han quedado ligeramente por debajo de la evolución general de los servicios en España y la industria experimenta una caída frente al modesto, pero positivo, crecimiento del sector industrial español.

La aportación de la región a la expansión de la economía española ha sido muy notable: incremento de la oferta de alimentos a precios baratos y mejora de las infraestructuras que favorece la integración del mercado nacional. Castilla–La Mancha ha vuelto a dar un paso más en el acercamiento de su producto y de su renta per cápita a las regiones más desarrolladas. Sin embargo, la evolución de su economía durante 1996 vuelve a poner de manifiesto las debilidades de su desarrollo. Existe una escasa integración productiva con una industria muy vinculada a la agricultura, pero que no encuentra el camino para aprovechar plenamente la continuada expansión agraria; y un sector servicios que sigue siendo incapaz de despegar y ponerse a la altura del nivel de desarrollo que la región va alcanzando en otros terrenos.

Estas limitaciones de su estructura productiva se detectan al observar la escasa capacidad de generación de empleo y la dificultad para controlar las tensiones inflacionistas (cuadros 2 y 3). Su mayor tasa de crecimiento no se traduce en una creación de empleo superior, sino que éste permanece prácticamente estancado y se concentra en la construcción y los servicios, sectores que tienen un grado de volatilidad en el empleo muy elevado. Los precios se incrementan por encima de la media española, lo que no es sino un reflejo más de ese crecimiento desequilibrado.

Una región pobre de Europa

Es sabido que Castilla–La Mancha está clasificada dentro del objetivo nº 1 en la Unión Europea, que corresponde a las regiones de menor nivel de desarrollo. Al contrario de lo que ha ocurrido en otros países como Italia, donde las regiones más pobres del Mezzogiorno han acentuado sus diferencias con el Norte, más rico, en España las desigualdades regionales se han reducido desde el ingreso de España en la Unión Europea. Castilla–La Mancha no ha sido una excepción y cada vez se encuentra más cerca de la renta media per cápita española y europea. En el último año se ha vuelto a avanzar en ese sentido, y no se puede decir que el acercamiento sea fruto simplemente de las transferencias de renta, sino que responde a un incremento claramente superior del valor añadido.

¿Quiere esto decir que Castilla–La Mancha está en la senda adecuada para superar definitivamente ese atraso y asentarse entre las regiones más prósperas, incluso aunque acabe consolidándose en una posición ligeramente inferior a la media europea dadas sus peculiares características histórico–geográficas? No es el lugar para responder con profundidad a esta pregunta, pero sí para volver a considerar si las características del crecimiento durante 1996 pueden avalar esa hipótesis.

CUADRO NÚM. 1
CRECIMIENTO DEL VALOR AÑADIDO BRUTO (A COSTE DE LOS FACTORES) EN 1996

	PESETAS CONSTANTES	
	CASTILLA-LA MANCHA	*ESPAÑA*
Agricultura	38,16	19,64
Industria	-1,44	0,76
Construcción	0,40	-0,56
Servicios	2,04	2,50
Total	5,54	2,68

Fuente: Estimaciones de la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas

CUADRO NÚM. 2
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN 1996

	EMPLEO	
	CASTILLA-LA MANCHA	*ESPAÑA*
Agricultura	6,28	1,97
Industria	2,91	1,33
Construcción	3,28	1,30
Servicios	2,34	3,08
Total	0,39	1,62

Fuente: Estimaciones de la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas en los datos de empleo e Indice de Precios al Consumo del I.N.E. para los precios.

CUADRO NÚM. 3
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS EN 1996 (MEDIA INTERANUAL)

	ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO								
GRUPOS	*IG*	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
Castilla–La Mancha....	3,8	4,1	3,6	3,6	4,5	3,9	4,0	2,2	4,1
España.....	3,6	3,7	2,7	3,8	4,3	3,7	3,4	3,1	3,7

Notas: IG = Índice general; 1. Alimentos, bebidas y tabaco; 2. Vestido y calzado; 3. Vivienda; 4. Menaje y servicios para el hogar; 5. Servicios médicos y sanitarios; 6. Transportes y comunicaciones; 7. Esparcimiento, enseñanza y cultura; 8. Otros bienes y servicios.
Fuente: Índice de precios al Consumo. INE. Tomado del *Boletín Mensual de Estadística* nº 62, febrero, 1997.

CUADRO 4
PRODUCTIVIDAD APARENTE (VALOR AÑADIDO POR OCUPADO) EN 1996 EXPRESADA EN MILES DE PESETAS POR OCUPADO

	PRODUCTIVIDAD APARENTE		*PORCENTAJE INCREMENTO 19961995*	
	Castilla-La Mancha	*España*	*Castilla-La Mancha*	*España*
Agricultura	7.654	3.842	47,4	22,0
Industria	5.771	6.236	1,5	2,1
Construcción	3.587	4.820	2,9	1,9
Servicios	4.706	5.701	0,3	0,6
Total	5.074	5.576	5,1	1,0

Fuente: Elaboración propia a partir de las estimaciones de la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas

La productividad de la agricultura, y en mucha menor medida de la industria y de la construcción, ha continuado experimentando un notable incremento en Castilla–La Mancha, superior a la mayoría de las demás regiones. Incluso, los servicios reflejan una caída de la productividad ligeramente inferior a la media española. Este proceso de modernización agraria y de las infraestructuras está aún lejos de haber culminado. No obstante, es imprescindible ir reforzando el crecimiento de la industria y de los servicios si se quiere aprovechar las posibilidades de desarrollo de cara al futuro.

La duda surge no ya ante un horizonte a medio y largo plazo inevitablemente incierto, sino a la vista de las tendencias de crecimiento que se han dibujado en los últimos años, de los que el pasado año 1996 es un claro exponente. El crecimiento agrario y de la construcción se sustenta en buena medida en la inyección de fondos europeos provenientes de la Política Agraria Común (PAC) y de los demás Fondos Estructurales. Éstos son unos fondos que previsiblemente tenderán a reducirse al integrarse en la Unión Europea países de menor nivel de desarrollo que España y al replantearse las líneas de la PAC. La cuestión es si el modelo de crecimiento agrario y el tipo de infraestructuras que se están creando responden a un verdadero proyecto de desarrollo regional que permite una creciente integración del sistema productivo o si, por el contrario, esa modernización agraria y de las infraestructuras no está creando las bases necesarias para el desarrollo de la industria y los servicios. La asimetría en el crecimiento de los distintos sectores de la economía castellano–manchega en 1996 vuelve a sembrar dadas al respecto.

El diferencial positivo en la productividad agraria, –Castilla–La Mancha dobla la media del conjunto de España–, contrasta con el balance negativo en la productividad de los demás sectores en relación a esa misma media española. Resulta especialmente preocupante que en 1996 esa brecha de productividad se haya ampliado aún más en el sector industrial y que la productividad en los servicios, al igual que en el resto de España, experimente un retroceso.

Habría que examinar con mayor detalle las fuentes de las ganancias de productividad en la agricultura para vislumbrar cuál es el límite previsible para que se agote esa creciente ventaja comparativa en la evolución de la productividad agraria castellano–manchega. También

sería necesario un estudio más exhaustivo con un mayor grado de desagregación para ver a qué responde el peor comportamiento de la productividad industrial y la caída de la productividad en los servicios. En cualquier caso, y sin necesidad de recurrir a hipótesis pesimistas o de carácter catastrofista, como las que algunos plantean al señalar un cierto expolio ecológico derivado de un exceso de regadíos y de una degradación medioambiental asociada a la política de infraestructuras, todo vuelve a indicar que no se puede confiar el futuro de la región exclusivamente al desarrollo agrario, sino que es imprescindible vincular dicho desarrollo al de la industria y los servicios.

Las dificultades para promover una política industrial en sentido amplio, lo que incluye a los servicios y se apoya fundamentalmente en el desarrollo tecnológico, son evidentes para las regiones menos desarrolladas como Castilla–La Mancha. Es sabido que resulta más fácil atraer fondos de la Unión Europea y de la Administración Central del Estado español para dedicarlos a infraestructuras de comunicación o a subvencionar la agricultura, lo que en muchos casos tan sólo requiere una buena gestión burocrática, que para apoyar una política industrial y tecnológica que exige capital humano, iniciativa empresarial y del conjunto de la sociedad civil, y derivadamente capacidad para competir en una economía abierta y estar presente en las redes comerciales y de investigación europeas.

CASTILLA Y LEÓN 1996: ENTRE LAS LUCES Y LAS SOMBRAS

Belén Miranda Escolar y Rosario Pedrosa Sanz

I. INTRODUCCIÓN

La evolución de la economía de Castilla y León, durante 1996, ha venido determinada por un comportamiento desigual en los dos semestres del año, mostrando, en la primera mitad, un contexto económico dominado por la máxima ocupación del ciclo, en contraste con la desaceleración de las tasas de crecimiento que se ha producido a lo largo de los seis últimos meses, como consecuencia de haber finalizado la expansión de la demanda de inversión y de haberse registrado un agotamiento en la tasa de crecimiento del consumo(1). Todo ello no ha impedido que, en el pasado ejercicio, se hayan obtenido los mejores resultados de los últimos cinco años, si tenemos en cuenta la evolución de las variables producción y empleo.

Los principales factores que han impulsado la actividad económica de la región han sido: por un lado, el comercio exterior que, con datos aún provisionales, ha mostrado una considerable expansión de las exportaciones; y, por otro, la excelente cosecha agrícola que ha permitido situar el crecimiento de la producción final agraria regional en un 22,79 por 100.

Una vez más, las diferencias existentes entre la estructura productiva de España y la de esta Comunidad Autónoma han influido, decisivamente, en las divergencias que registran ambas tasas de crecimiento económico, volviendo a reflejar, la economía de Castilla y León, su extraordinaria dependencia del sector agrario. Un comportamiento al que nos tiene acostumbrados y que se manifiesta en un crecimiento inferior a la media nacional en los años de mala cosecha, y superior al que se obtiene para el conjunto de la nación, en aquellos otros en los que las condiciones climatológicas son las apropiadas para las características del agro castellano y leonés, como se refleja en el gráfico núm. 1. Al igual que ocurriera en 1993, esta situación a vuelto a plasmarse durante 1996, año en el que Castilla y León ha experimentado un crecimiento, medido a través de su Valor Añadido Bruto al coste de los factores en términos reales (VABcf), del 3,82 por 100, superior al 2,68 por 100 que ha registrado el conjunto de la nación y al 1,6 por 100 que, como media, se ha estimado, por la OCDE, para los Estados Miembros de la Unión Europea.

Estos acontecimientos, que constituyen las luces que han alumbrado el camino que ha seguido la economía castellano y leonesa durante el pasado año, encuentran sus sombras en la desaceleración de la actividad industrial y del sector de la construcción, así como en la existencia del elevado grado de incertidumbre que se cierne sobre alguna de las ramas productivas más representativas de la región: la de fabricación de vehículos automóviles y la de elaboración de azúcar.

II. PRINCIPALES CAUSAS DEL CRECIMIENTO REGIONAL

1. Evolución del PIB y del empleo

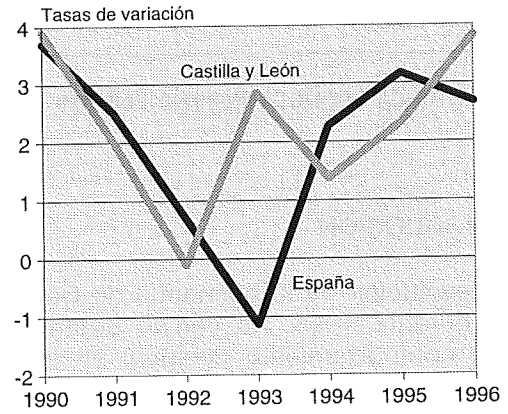
La evolución que ha experimentado la actividad económica regional ha estado condicionada, sin duda, por el favorable resultado de la producción agraria, que ha crecido a una tasa real del 22,76 por 100, en relación con la del año anterior, por encima de la variación media registrada para este sector en el conjunto nacional (19,64 por 100). Este hecho la ha situado en el cuarto lugar del *ranking* de Comunidades Autónomas según su tasa de crecimiento económico, posición que cambia al décimo puesto cuando se consideran, únicamente, los sectores no agrarios, aunque el crecimiento de estos últimos ha sido ligeramente inferior a la tasa de

variación experimentada por las actividades no agrarias nacionales (1,71 por 100 frente a 1,82 por 100, respectivamente).

La economía castellano y leonesa continúa mostrando, durante 1996, según los datos de la Encuesta de Población Activa, unos niveles de desempleo que se sitúan por debajo de la media nacional, como se refleja en la tasa de paro, del 19,87 por 100, que se obtiene para Castilla y León, y del 22,21 por 100 para España. Sólo dos provincias, Salamanca, con el 24,16 por 100, y Valladolid, con el 22,57 por 100 mantienen tasas superiores a la media del conjunto nacional, aunque resultan ser inferiores a las de 1995.

Además, en el pasado año, la economía de Castilla y León ha sido capaz de crear 23.420 puestos de trabajo netos, al aumentar en esta cifra la población ocupada, frente a los 6.000 que se perdieron el año anterior, reduciéndose, a su vez, el colectivo de parados en 1.780 personas. El único sector que disminuyó el número de ocupados fue el agrario, situación que coincide con lo sucedido en el ámbito nacional.

GRÁFICO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS REALES DE VARIACIÓN DEL VABcf PARA CASTILLA Y LEÓN Y ESPAÑA (1990-1996)



Fuente: Fundación FIES.

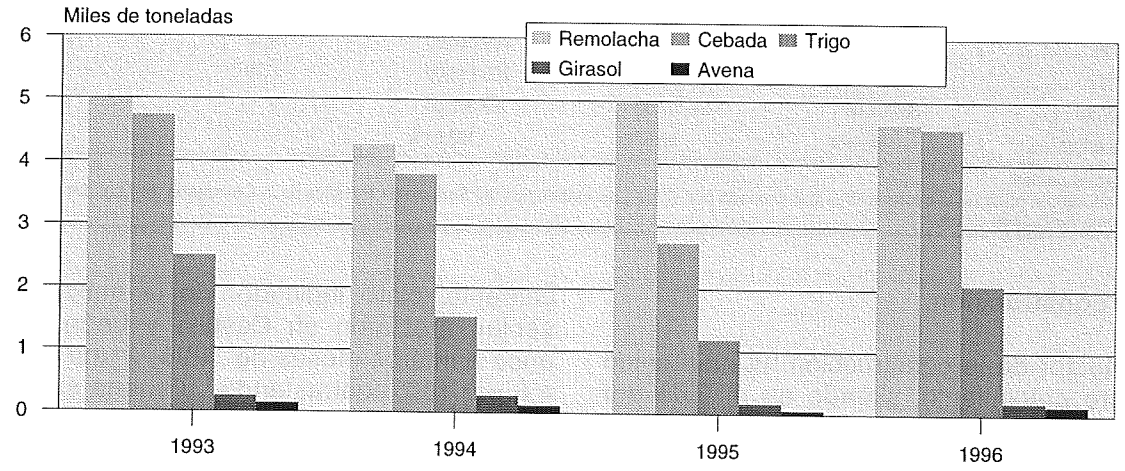
2. Análisis sectorial

Sector agrario.

Durante 1996, la agricultura regional ha seguido una extraordinaria evolución positiva, marcada por las favorables condiciones climatológicas que han propiciado un considerable incremento de la producción agraria. Sin duda, esto afectó de manera determinante a la cosecha de cereales, principal cultivo regional, que, habiendo visto aumentada la superficie declarada de siembra en tan sólo 5.960 Ha., ha incrementado su producción, durante el último año, en 3.053.550 Tm., como aparece reflejado en el gráfico núm. 2. Esta diferencial tendencia entre superficie cultivada y producción obtenida se ha traducido en unos rendimientos de 3.526 Kg/Ha., para el trigo, y de 3.219 Kg/Ha., para la cebada, situándose ambos muy por encima de la media regional de los últimos años (2.500 Kg/Ha.). Otra de las producciones que ha desbordado todas las predicciones efectuadas al respecto, aunque desde el punto de vista cuantitativo no sea tan representativa como las precedentes, es la del viñedo que, en 1996, se ha acercado a los 187 millones de kilos de uva, con un incremento del 118,32 por 100 respecto a la del año anterior, lo que permite calificarla a la misma como la *cosecha del siglo*, tanto en cantidad como en calidad.

El aspecto negativo de la evolución del sector primario regional ha venido de la mano de la remolacha azucarera, cultivo en el que la región tiene un gran protagonismo, al acaparar más del 60 por 100 de la producción nacional, al haber visto reducirse tanto la superficie dedicada a su cultivo como su producción en 1.840 Has. y 330.440 Tm., respectivamente(2). Pero no es éste el principal motivo de preocupación que se cierne sobre el subsector remolachero. Durante el pasado año, el proceso de reestructuración del sector azucarero español ha llevado a las principales empresas a tomar posiciones en el mercado, produciéndose cambios tan significativos como la fusión de la compañía Ebro–Agrícolas con la Sociedad General Azucarera, la cual no empezará a materializarse hasta mediados de 1997. Todo parece indicar que la sociedad resultante se convertirá en el mayor grupo alimentario español y que absorberá una cuota importante de producción de azúcar, no sólo en el marco de nuestras fronteras sino, también, en el contexto europeo. Sin embargo, este proceso no estará exento de algunos costes, los cuales se manifestarán, fundamentalmente, en la pérdida del control de la producción, que se llevará a cabo por intereses que se encuentran fuera de la región al quedar la mayor parte del capital en manos de

GRÁFICO NÚM. 2
PRINCIPALES PRODUCCIONES AGRÍCOLAS



Fuente: Antoni Monserrat i Moll.

KIO y Générale Sucrière y, consecuentemente, en términos de puestos de trabajo(3).

Por último, como viene siendo habitual en la evolución del empleo en el sector agrario, durante este último año se ha registrado una pérdida en la región de 2.780 puestos de trabajo, lo que ha originado una tasa de variación de la población ocupada en esta actividad del –2,47 por 100, una reducción ligeramente inferior al –2,69 por 100 que ha experimentado el empleo en este sector para el conjunto de la nación.

Sector industrial.

El sector industrial castellano y leonés ha mantenido un comportamiento equilibrado, durante 1996, al crecer a una tasa real del 0,78 por 100, similar a la registrada para el conjunto nacional (0,76 por 100). Sin embargo, a partir del mes de septiembre, esta actividad, inició, en Castilla y León, una fase de desaceleración en su ritmo de crecimiento al alcanzarse la máxima expansión de la demanda interna en la región.

Esta misma impresión sobre la evolución de la actividad industrial se deduce, también, de las respuestas obtenidas en la Encuesta de Opiniones Empresariales de Castilla y León(4). Éstas ponían de manifiesto, a finales del año pasado, una caída en el porcentaje de utilización de la capacidad productiva y una tendencia a la disminución en el empleo y en la inversión, resultando especialmente pesimistas las valoraciones efectuadas por los empresarios del subsector de bienes de inversión.

La rama de fabricación de vehículos ha mostrado, a partir del tercer trimestre, una cierta recuperación, lo que contrasta con los resultados negativos que dominaron durante el ejercicio precedente, coincidiendo con el incremento que también empezó a detectarse en la evolución de las matriculaciones en el conjunto nacional. Esta mejoría se ha visto oscurecida, en parte, por la reciente decisión de clausurar la fábrica de Renault en Vilvoorde (Bélgica), generándose un clima de incertidumbre entre los trabajadores del sector, sobre la suerte que pueden correr, en un futuro, las factorías de Valladolid y Palencia.

Por último, es preciso destacar el crecimiento experimentado por la producción energética primaria regional, obedeciendo, fundamentalmente, al incremento en la generación de energía eléctrica de origen hidráulico, debido a las cuantiosas precipitaciones del pasado año. Por el contrario, la producción de carbón, como no podía ser de otra manera, permanece estancada.

Toda esta actividad ha quedado reflejada en los 7.170 nuevos puestos creados en la industria de esta Comunidad, según la Encuesta de Población Activa, originando un incremento en la población ocupada del 5,16 por 100, tasa que contrasta, considerablemente, con el aumento que se observa para el conjunto nacional (0,58 por 100).

CUADRO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR
(Millones de pesetas constantes de 1996)

Concepto	*1994*	*1995*	*1996(*)*	*Porcentaje de variación 94/95*	*Porcentaje de variación 95/96*
Exportaciones.....	650.134,17	709.293,26	789.016,00	9,10	11,24
Importaciones.....	681.036,06	734.080,59	765.714,00	7,79	4,31
Saldo comercial.....	–30.901,89	–24.787,33	23.302,00	–	–
Tasa de cobertura.....	95,46%	96,62%	103,04%	–	–

(*) Datos provisionales.
Fuente: Elaborado a partir de la información proporcionada por el Área de Estadística del Servicio de Estudios de la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León.

Sector construcción.

El sector de la construcción ha mantenido un ligero crecimiento, situado en el 0,65 por 100 en términos reales respecto al ejercicio anterior, a diferencia de lo acontecido en el total nacional (–0,56 por 100), y ha registrado un fuerte aumento en la licitación de obra oficial a partir del segundo trimestre de 1996. Las cifras provisionales correspondientes al periodo enero–noviembre reflejan un crecimiento real aproximado del 19 por 100 en relación a las del mismo período de 1995. Este volumen se concentra, fundamentalmente, en el apartado de obra civil, que representa el 79,6 por 100 del total, lo que supone un incremento, nuevamente en términos reales, del 19,28 por 100, debido al crecimiento de las obras hidráulicas. Ahora bien, estos datos, que en principio pueden parecer muy alentadores, no lo son tanto si se tiene en cuenta que 1995 supuso un descenso muy fuerte respecto al año anterior, por lo que hay que tomarlos con cierta reserva.

Por lo que se refiere a la obra contratada por las distintas administraciones hay que señalar que todas alcanzaron en los once primeros meses un valor muy superior al del mismo período de 1995. No obstante, es preciso destacar el crecimiento experimentado por las de carácter regional y local, convirtiéndose en artífices del aumento en la licitación, aunque la administración central aún representaba, por sí sola, el 53,3 por 100 del total de la obra contratada en la Comunidad Autónoma.

Por otra parte, las estadísticas sobre edificación y vivienda reflejan, entre enero–noviembre de 1995 y 1996, un descenso del 3,6 por 100 en las viviendas iniciadas, a pesar de las sucesivas bajadas en los tipos de interés, y un incremento del 24,70 por 100, en las viviendas terminadas, invirtiéndose, de este modo, la tendencia observada el año pasado. Las ventas de cemento, claro indicador de la actividad del sector, crecieron en Castilla y León, en los once primeros meses de 1996, a una tasa del 4,6 por 100, contrastando su buena salud con el retroceso observado a nivel nacional, al acusar una caída del 5 por 100 respecto al mismo período del año anterior. Los máximos consumos tienen como protagonistas a las provincias de León (23,4 por 100) y Valladolid (18,0 por 100), polarizando crecimientos del 28,0 por 100 y 11,5 por 100, respectivamente. La localización de estas ventas son reflejo del grado de participación de cada provincia en la obra pública licitada y la fuerte contratación que se produjo en León en los años 1994 y 1995, en ejecución actualmente, son las que inclinan este indicador del lado leonés.

Por último, es preciso señalar que los precios medios en pesetas por metro cuadrado construido en Castilla y León a lo largo de 1996 han sido ligeramente superiores, tanto para las viviendas nuevas como para las usadas, a los correspondientes al total nacional, destacando Salamanca como la provincia más cara en ambos casos. Además, según un informe de la Unión de Consumidores de España (UCE), se encuentra entre las cuatro comunidades españolas que más pagan por una vivienda en proporción a su renta familiar(5).

Por lo que respecta al empleo del sector, su evolución en 1996, a diferencia de lo acontecido en 1995, ha sido positiva, aunque la generación de aquél fuera, realmente, mínima (0,76 por 100 frente al 3,6 por 100 de la media nacional).

Sector servicios.

Finalmente, el sector servicios finalizaba el año con evidentes signos de hallarse ante una fase de expansión económica, si bien con algunos síntomas de estar alcanzando su cima e

iniciando una etapa de ralentización. Frente a una tasa de variación real del 2,83 por 100 en 1995, las actividades terciarias de la región han crecido, durante 1996, a un ritmo del 2,26 por 100, lo que le ha permitido acortar distancias respecto a su homónimo nacional, que aún continúa siendo ligeramente superior (2,46 por 100). Esta misma impresión se deduce de la evolución registrada en otros indicadores del sector servicios de Castilla y León, fundamentalmente, en el del comportamiento del tráfico de mercancías por carretera, ferrocarril y transporte aéreo, que ha acusado tasas negativas de crecimiento respecto al ejercicio precedente. Asimismo, ciertos parámetros de la actividad turística, como el número de pernoctaciones y el movimiento de viajeros en establecimientos hoteleros de la región, a pesar de haber tenido tasas de variación positivas, han sufrido, sin embargo, una cierta desaceleración en su crecimiento.

Por último, la trayectoria del empleo en el sector ha sido, en 1996, más favorable que en 1995, tanto a nivel regional como nacional, habiéndose detectado, no obstante, en el primero de los ámbitos reseñados, un crecimiento ligeramente inferior (4,36 por 100) al observado en el segundo de ellos (4,49 por 100).

III. OTROS FACTORES IMPULSORES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO REGIONAL

Las cifras del comercio exterior, el impulso a la innovación y el desarrollo tecnológico, junto a las potencialidades del entorno natural y el medio ambiente han sido algunos elementos revitalizadores adicionales de la economía de esta Comunidad Autónoma en 1996.

El comercio exterior.

Los datos provisionales proporcionados por el Área de Estadística del Servicio de Estudios de la Consejería de Economía y Hacienda, para 1996, constatan que, en el frente del comercio exterior, varios son los acontecimientos que llaman la atención (cuadro núm. 1). En primer lugar, el fuerte crecimiento experimentado por las exportaciones regionales, tanto en términos nominales como reales (15,24 por 100 y 11,24 por 100, respectivamente), como ya ocurriera, aunque en menor proporción, en 1995, debido, sin duda, a la favorable evolución de la demanda externa y el tipo de cambio. En segundo lugar, que el incremento de las importaciones fue siete puntos porcentuales inferior al de las exportaciones. Como consecuencia de estos diferenciales, Castilla y León obtuvo, por primera vez en los últimos años, un superávit comercial aproximado de 23.302 millones de pesetas y una tasa de cobertura del 103,04 por 100, lo que confirma la evolución positiva de los últimos años del sector exterior(6). Finalmente, por secciones arancelarias, material de transporte; máquinas y aparatos, material eléctrico; y, materias plásticas, artificiales, caucho y sus manufacturas aglutinan las tres cuartas partes del volumen de exportaciones y cerca de los dos tercios del total de importaciones. Análogamente, por provincias, Palencia, Valladolid y Burgos polarizan el 86 por 100 de ambas variables, síntoma evidente de la localización en ellas de empresas vinculadas a capital extranjero, como son los casos de Fasa Renault, una de las principales compañías exportadoras–importadoras, tradicionalmente, y Safe Michelín. Asimismo, es preciso señalar que la mayor parte de las transacciones internacionales de Castilla y León tienen lugar en el área de la Unión Europea, siendo Francia el país de origen y destino del mayor volumen de productos.

Innovación y desarrollo tecnológico (I+D).

La innovación y la tecnología constituyen elementos claramente impulsores de la competitividad empresarial y del crecimiento económico. Por este motivo, la administración autonómica está llevando a cabo, desde el pasado año, la elaboración de un Plan de Estrategia Tecnológica Regional, siendo Castilla y León la única región española elegida por la Unión Europea para poner en marcha este ambicioso proyecto piloto.

Como consecuencia de ello, durante 1996 se desarrollaron las actividades correspondientes a la primera fase, las cuales tuvieron como resultado la obtención de un amplio conocimiento sobre la situación general de la I+D regional, la identificación de las necesidades tecnológicas de las empresas, el grado de interconexión entre la demanda y la oferta, así como la adecuación de la infraestructura disponible en Castilla y León.

La segunda fase del Plan se ha iniciado en

1997 y finalizará en junio de ese mismo año, con el diseño de las líneas maestras que deberán guiar la estrategia tecnológica de la Comunidad Autónoma, configurándose, así, como la herramienta fundamental de la política regional para contribuir a la mejora de su competitividad, mediante el adecuado desarrollo de su Sistema de Innovación. Esto requerirá el consenso y la participación de todos los agentes involucrados: *las empresas*, como demandantes últimos y actores principales en los que la innovación tiene lugar; la *administración pública*, como promotora de las acciones y gestora de los recursos; la *infraestructura tecnológica*, como proveedora de gran parte de las actividades, funciones y *know–how* que necesita la innovación; y, las entidades financieras, como catalizadores del proceso. De todos ellos dependerá, en gran medida, el éxito de esta iniciativa.

Entorno natural y medio ambiente.

Castilla y León produce el 22 por 100 del aprovechamiento de los recursos forestales y silvestres existentes en España. Los productos que más valor generan son: la madera, la leña, el piñón, la piedra, la resina y la castaña. Ahora bien, la explotación de los dos primeros constituye una actividad en clara decadencia, por lo que, a corto plazo, puede llegar a crear una situación de cierta inestabilidad en las zonas que son excesivamente dependientes de aquélla. Además, el piñón, la resina y la castaña son productos sometidos a una fuerte competencia exterior de sus mercados, lo que dificulta su rentabilidad.

En cuanto a su superficie forestal, hay que señalar que ha experimentado un enorme cambio desde la aprobación del Programa Regional de Forestación de Tierras Agrícolas, fruto de la Política Agraria Común. Un sector que apenas existía hace diez años ha llegado a desarrollarse de tal manera que ha situado a esta Comunidad Autónoma en la segunda posición dentro del territorio español, lo que constituye un claro indicador de la potencialidad económica que tiene en este área de influencia. El esfuerzo reforestador llevado a cabo en los últimos años se ha traducido, también, en la creación de cierto número de puestos de trabajo en el medio rural.

Por lo que se refiere a la protección de sus recursos naturales, el gobierno regional firmó, en 1996, dos convenios con otras autonomías españolas. Quizá, el de mayor transcendencia haya sido el rubricado por los de Madrid, Castilla–La Mancha y Castilla y León, sobre formas de actuación conjunta para la extinción de incendios forestales. El segundo, suscrito con Castilla–La Mancha, recoge el desarrollo de programas de protección del medio ambiente, turísticos y de colaboración en materia de infraestructura.

En esta misma línea, se inscriben los dos proyectos específicos aprobados para la región, en el mismo período temporal, subvencionados por los fondos LIFE de la Unión Europea en el apartado de conservación de la naturaleza: uno para la protección de los quirópteros (murciélagos), dotado con 50 millones de pesetas, y otro para la compra de terrenos en la zona de especial protección para las aves en la reserva de Villafáfila, en Zamora, con un presupuesto de 30 millones. Proyectos con una dotación económica que, si bien no es excesiva, sin embargo, han supuesto un punto de inflexión en la actitud de la Unión Europea hacia esta Comunidad. A los dos anteriores habría que añadir los tres ya existentes, en los que participan otras regiones, y, que, en total, suponen 225 millones de pesetas sólo en Castilla y León: los de conservación del lince ibérico, el águila imperial y el oso.

IV. ENTRE LAS LUCES Y LAS SOMBRAS

Ante lo expuesto en líneas precedentes, el comportamiento de la actividad económica de Castilla y León durante 1996 ha presentado un claro perfil de luces y sombras.

En efecto, la expansión en su Valor Añadido Bruto ha sido el resultado de un elevado crecimiento en el sector agrario y de un sostenido aumento de los servicios. A ello se ha unido la favorable evolución de su comercio exterior, con una tasa de cobertura que ha confirmado la tendencia positiva de los últimos años, y la apuesta decidida por aquellas actividades que han revelado ciertas potencialidades y que han mostrado un significativo grado de dinamismo. Éste es el caso de la protección del entorno natural y el medio ambiente; de la conservación y restauración del patrimonio artístico monumental(7), generador de renta y de empleo (en pequeñas y medianas empresas) y factor de

identidad de los castellanos y leoneses; de la promoción del turismo; y, del fomento a la innovación y al desarrollo tecnológico, como nexo de unión entre la investigación y el sistema productivo.

Como contrapartida han figurado: la desaceleración de la actividad industrial y de la construcción; los interrogantes que se han abierto sobre el futuro de algunas grandes empresas pertenecientes a ramas productivas de gran tradición en la región, ubicadas en ella; los elevados precios medios de la vivienda; la incertidumbre detectada en la evolución de la licitación oficial, la cual puede verse agravada por los condicionantes de la economía española para cumplir alguno de los criterios de convergencia nominal requeridos para entrar en la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria, pudiendo afectar, negativamente, a las fuertes inversiones en infraestructuras que requiere Castilla y León; y, por último, el esfuerzo que se necesita para aprovechar los abundantes recursos naturales existentes en ella.

Con todo, como ya señalabamos al inicio de estas páginas, 1996 ha constituido para Castilla y León un año de buenos resultados. ¿Qué primará en 1997: las luces o las sombras?

NOTAS

(1) La debilidad del consumo privado es, no obstante, una característica que también se detecta para el conjunto de la economía nacional, alimentada, en buena medida, por diversos factores como la falta de empleo, la inestabilidad del existente, el temor a la revisión del sistema de pensiones y el descenso vertiginoso del número de hijos en las familias: el miedo al futuro, en definitiva.

(2) Esta caída en la cosecha regional de remolacha supone una reducción sobre el ejercicio precedente cifrada en un –6,65 por 100.

(3) Ambas empresas poseen diez fábricas de azúcar en Castilla y León, con una capacidad productiva y un nivel tecnológico muy dispares, proporcionando empleo a 775 trabajadores fijos y 1.916 fijos discontinuos.

(4) Esta encuesta tiene carácter cualitativo, periodicidad trimestral y comprende una muestra de 500 empresas, en las que se incluyen las de mayor volumen de empleo de cada rama de actividad (más de 50 ó 100 trabajadores, según los casos) y una representación del resto, seleccionada por muestreo aleatorio estratificado por ramas de actividad y nivel de empleo.

(5) A los ciudadanos de Castilla y León les cuesta adquirir una vivienda, según el referido informe, 6,64 veces el salario anual del cabeza de familia (cifrado en 1,8 millones de pesetas), por detrás de catalanes (8,40), madrileños (8,26) y vascos (6,71).

(6) La tasa de cobertura de Castilla y León, en 1994, se situó en el 95,46 por 100, pasando al 96,60 por 100, en 1995.

(7) Las principales actuaciones llevadas a cabo por el gobierno autonómico en esta actividad, en 1996, han sido las siguientes: la aprobación del Plan de Intervención en el Patrimonio Histórico de Castilla y León, 1996–2002; la creación de una Fundación de Patrimonio; y, la renovación del Plan de Catedrales de la Comunidad, para el bienio 1997–1998. Sus gestiones han conducido, además, a la participación del Banco Europeo de Inversiones en la financiación de la restauración de las catedrales de Burgos, Salamanca y León, así como de la Colegiata de San Isidoro de la capital de esta última provincia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Fernández Arufe, J.E. (1990), "Castilla y León ante la recuperación económica". *Papeles de Economía Española*, nº 45, Fundación FIES, Madrid.

— (1992), "Castilla y León ante viejos problemas y nuevos retos", *Papeles de Economía Española*, nº 51, Fundación FIES, Madrid.

— (1993), "Castilla y León: Lento caminar hacia el despegue económico", *Papeles de Economía Española*, nº 55, Fundación FIES, Madrid.

— (1994), "La economía de Castilla y León: Crecimiento en la recesión". *Papeles de Economía Española*, nº 59, Fundación FIES, Madrid.

— (1995), "La economía de Castilla y León: Inquietud y deseo por la transformación", *Papeles de Economía Española*, nº 64, Fundación FIES, Madrid.

Junta de Castilla y León (1997), "Coyuntura económica de Castilla y León. Cuarto trimestre de 1996", Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León. Valladolid.

— (1997), "Coyuntura económica de Castilla y León. Primer trimestre de 1997", Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León. Valladolid.

Miranda Escolar, B. y Pedrosa Sanz, R. (1996), "La economía de Castilla y León bajo el signo de un crecimiento insuficiente", *Cuadernos de Información Económica*, nº 110/111, Fundación FIES, Madrid.

Tinsa (1997), "Precios medios en pesetas por metro cuadrado construido. Datos correspondientes al primer, segundo y tercer cuatrimestre de 1996", Madrid.

MODESTO BALANCE PARA LA ECONOMÍA CATALANA EN 1996

Josep Mª Carrau

1. MODESTO BALANCE PARA 1996 PESE A LA RECUPERACIÓN EN EL SEGUNDO SEMESTRE

La economía catalana inició el año de 1996 bajo el signo de la intensa desaceleración mostrado a lo largo del año precedente. No obstante, a partir del tercer trimestre del año la actividad económica experimentó una cierta reactivación que, pese a todo, fue insuficiente para llevar las tasas de crecimiento a los niveles del año anterior. De este modo, el crecimiento medio estimado para el conjunto del año se situó en un 1,9%, exactamente la mitad que el año precedente (cuadro núm. 1).

La intensa desaceleración experimentada por la economía catalana hubiese sido de mayor intensidad de no mediar un año agrícola excepcional. En este sentido, la contribución del sector agrario al crecimiento del PIB se cifró en cuatro décimas de punto en 1996, lo que pone de manifiesto que el crecimiento de los sectores no agrarios quedó en un modesto 1,5%, dos puntos y medio menos que el año anterior. En cualquier caso, la incidencia del sector agrario sobre el ritmo de expansión de la economía fue más intensa en el conjunto de España que no en Cataluña hasta el punto que el diferencial de crecimiento a favor del conjunto de la economía española, unas tres décimas de punto, quedó totalmente explicado por la contribución de este sector (gráfico núm. 1).

La nota positiva del modesto balance de la actividad económica en Cataluña durante 1996 la constituyó, sin duda, la progresiva aceleración del ritmo de actividad en el segundo semestre del año. En efecto, la economía catalana acabó el ejercicio de 1996 creciendo a un ritmo del 2,3% en el cuarto trimestre, algo más de medio punto por encima de los niveles mínimos alcanzados en la primera mitad del año. El mayor vigor de la economía a medida que avanzó el año cabe atribuirlo al progresivo mejor tono del consumo privado y, en especial, a la notable recuperación de las ventas al exterior de bienes y servicios ya que tanto la demanda de inversión como el consumo público presentaron perfiles claramente descendentes a lo largo del ejercicio.

La suave mejora del consumo privado, coincidente con un clima de mayor confianza del consumidor, se sustentó tanto en la mejora de salarios reales como en el mantenimiento de un cierto proceso de creación de empleo. La recuperación del sector exterior, al margen del buen año turístico, estuvo vinculada a la notable expansión de las ventas a determinadas áreas geográficas sensibles al notable cambio experimentado por la relación real de intercambio a partir de la progresiva fortaleza del dólar y de otras monedas europeas mediado el segundo semestre.

La demanda de inversión, por su parte, se vio afectada por la notable retracción de la obra pública derivada de los procesos de consolidación fiscal de las distintas administraciones y también por la progresiva pérdida de vigor de la inversión en bienes de equipo que pareció llegar al final del ciclo expansivo de los dos últimos años. Finalmente, tampoco el consumo público pudo aportar, por razones obvias, un impulso adicional al crecimiento económico (gráfico núm. 2).

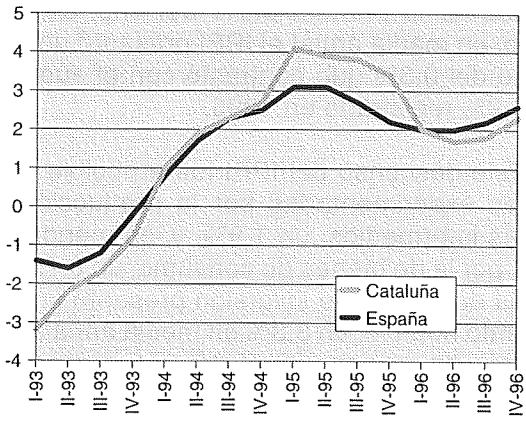
Pese a todo, el crecimiento de la actividad tuvo efectos positivos sobre el empleo. Según la encuesta de población activa, durante 1996 se crearon 57.300 nuevos puestos de trabajo lo que supuso un crecimiento medio anual del 1,5%. La afiliación a la Seguridad Social, por su parte, experimentó un crecimiento medio del 2,8%, con un marcado perfil ascendente a lo largo del año. En términos absolutos, el aumen-

CUADRO NÚM. 1
PIB Y EMPLEO EN CATALUÑA
AÑOS 1990–1996
(Porcentaje variación anual real)

PIB a p.m.	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*
Demanda							
Consumo privado	3,9	3,3	1,6	–3,1	1,2	2,2	
Consumo público	6,6	6,8	5,3	1,8	1,0	0,6	
Formación Bruta del capital							
- Bienes de equipo	1,4	–1,9	–2,2	–15,2	0,4	10,5	
- Construcción	9,7	7,6	–3,2	–7,2	–0,1	6,6	
Total	5,6	2,6	–2,3	–15,0	2,0	9,4	
Total demanda interna	4,6	3,5	1,0	–5,5	1,4	3,6	
Saldo con el exterior							
Exportaciones	6,0	7,5	8,9	6,2	17,9	12,6	
Importaciones	8,3	7,7	5,7	–7,0	12,6	10,8	
Contribución saldo exterior	–1,5	–1,0	0,2	4,9	0,8	0,0	
Saldo resto de España	0,8	0,0	–0,2	–1,3	0,9	0,2	
Contribución total saldo externo	–0,8	–1,0	0,0	3,6	1,6	0,2	
Oferta							
Agricultura	–4,8	–4,3	24,4	–6,2	0,2	–6,8	14,6
Industria	2,2	0,3	–1,0	–3,1	4,6	5,3	0,8
Construcción	9,0	6,5	–3,5	–6,6	–0,3	6,0	–0,1
Servicios	4,7	3,5	2,4	0,5	2,9	2,8	2,4
Total PIB a p.m.	3,8	2,5	1,0	–1,9	3,0	3,8	1,9
Empleo							
Agricultura	–13,0	–1,7	–2,6	–13,4	4,5	4,3	–0,5
Industria	2,9	–4,4	–5,8	–8,4	–6,5	2,6	–1,4
Construcción	7,1	7,9	–3,5	–9,4	–6,5	6,1	2,3
Servicios	5,4	3,1	0,6	–2,0	4,4	3,8	2,9
Total empleo	3,8	0,7	–2,0	–5,2	0,1	3,6	1,5

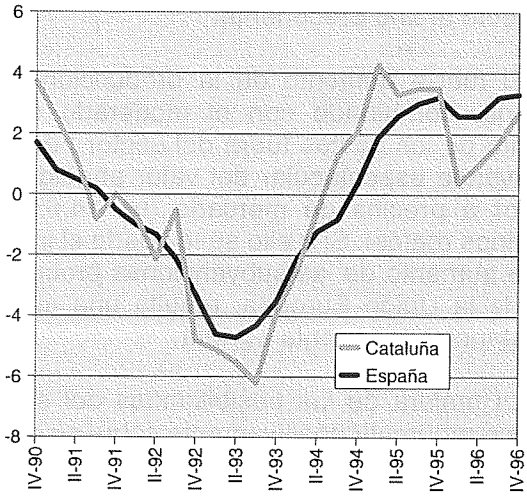
Fuente: Instituto de Estadística de Cataluña, INE y elaboración propia.

GRÁFICO NÚM. 1
CRECIMIENTO DEL PIB. CATALUÑA-ESPAÑA
(Porcentaje variación anual)



Fuente: INE, IEC y elaboración propia

GRÁFICO NÚM. 2
EMPLEO ESTIMADO TOTAL



to de los afiliados a la Seguridad Social se situó en 55.400.

2. LA ECONOMÍA CATALANA EN 1996: UNA PERSPECTIVA DESDE LA OFERTA

El comportamiento de la economía no tuvo el mismo tono en los distintos sectores ni tampoco presentó un mismo perfil temporal. Así, el excepcional año agrario contrasta con el declive de la actividad constructora, el bajo tono del sector industrial y un crecimiento moderado del sector terciario.

2.1. El PIB agrario crece un 14,6% en términos reales

El sector agrícola se benefició en 1996 de las favorables condiciones climáticas y ello repercutió positivamente en las cosechas de cereales de secano, fruta fresca, vid y, especialmente aceite de oliva. Por contra, la producción de fruta seca, en particular, la avellana, experimentó una importante disminución agravándose las dificultades en el subsector.

La producción ganadera, que viene a representar cerca del 60% de la producción final agraria, también experimentó un comportamiento positivo creciendo en torno a un 6% por el buen comportamiento del mercado porcino y de la carne de ave que se beneficiaron de las dificultades sufridas por el vacuno a raíz del llamado mal de las "vacas locas". La producción forestal, de importancia residual en el panorama del sector primario, se mantuvo estable respecto al año precedente.

El fuerte aumento de la producción final agraria, combinado con el moderado crecimiento de los gastos fuera del sector permitió un avance espectacular del valor añadido del sector a precios de mercado (un 14,6% en términos reales). Si a ello se le añade el importante aumento de las subvenciones procedentes de la Unión Europea, resulta una mejora substancial de la renta agraria.

La mejora de las posibilidades del sector parece repercutir positivamente sobre su capacidad de generación de empleo. En efecto, datos de afiliación a la Seguridad Social registran incrementos espectaculares para el conjunto de 1996, concretamente un 47,9% en media anual para el conjunto del año. Lo cierto es que las proporciones mínimas que representa el sector agrario sobre el conjunto de la economía catalana (el empleo agrario representa un 3,4% del total, contra un 8,5% en España según la encuesta de población activa) constituyen, de hecho, un límite que parece difícil de franquear más cuando la mejora relativa de las rentas abre la posibilidad de compatibilización, al menos a tiempo parcial, del empleo en otros sectores de actividad.

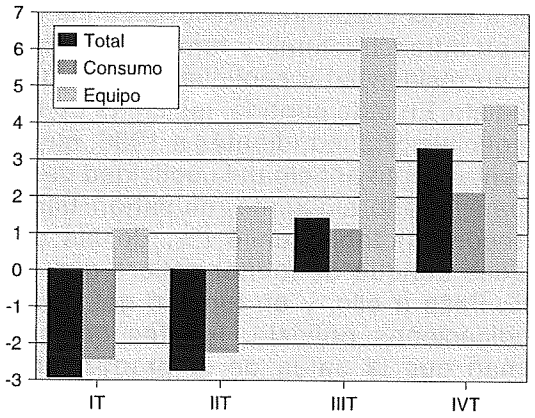
2.2. El sector industrial se recupera en el segundo semestre tras un inicio de año difícil

El sector industrial experimentó un crecimiento muy modesto en 1996, un 0,8% según los datos del Instituto de Estadística de Cataluña. Tras un principio de año marcado por la continuidad de la tendencia a la fuerte desaceleración experimentada el año anterior que finalizó con un retroceso de la actividad en el segundo trimestre, las circunstancias mejoraron paulatinamente con posterioridad. Así, el último trimestre de 1996, el sector industrial registró ya una tasa de avance del 2,5%. Esta tónica del sector industrial queda también constatada por el índice de producción de productos industriales (IPPI) elaborado por el Instituto de Estadística de Cataluña y por el consumo industrial de electricidad.

En el primer caso, el IPPI presentó tasas de variación negativas en los dos primeros trimestres del año para recuperarse posteriormente en el segundo semestre de forma importante aunque insuficiente para compensar los descensos de la primera parte del año. De este modo, en media anual el IPPI presentó un descenso del 0,3% que contrastó con el aumento del 6,2% registrado en 1995.

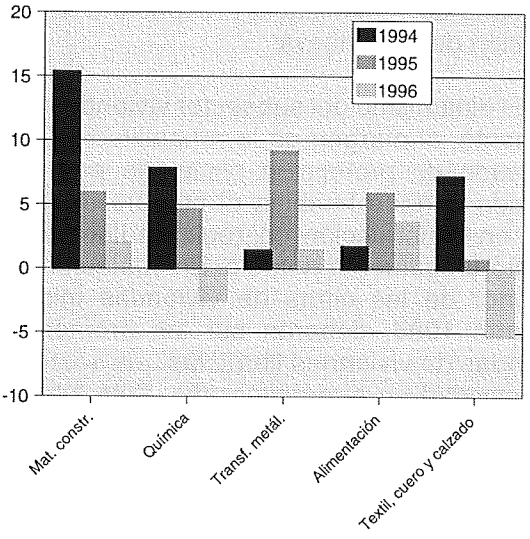
Este descenso del IPPI fue atribuible a las caídas experimentadas por la producción de bienes intermedios, un 1,9%, y, en menor medida, por la de bienes de consumo, un 0,7%, ya que la de bienes de inversión presentó un crecimiento notable, un 3,3% en media anual, aunque mucho menor que el del año precedente (un 16,7%). No obstante, desde el punto de vista del perfil de la actividad, la recuperación del sector en el segundo semestre vino de la producción de bienes intermedios y de consumo, pues la producción de bienes de equipo,

GRÁFICO NÚM. 3
ÍNDICE DE PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS INDUSTRIALES. AÑO 1996
(Porcentaje variación mismo trimestre año anterior)



Fuente: Instituto de Estadística de Cataluña y elaboración propia.

GRÁFICO NÚM. 4
CONSUMO DE ELECTRICIDAD EN LOS PRINCIPALES SECTORES INDUSTRIALES. AÑO 1994-1996
(Porcentaje variación anual)

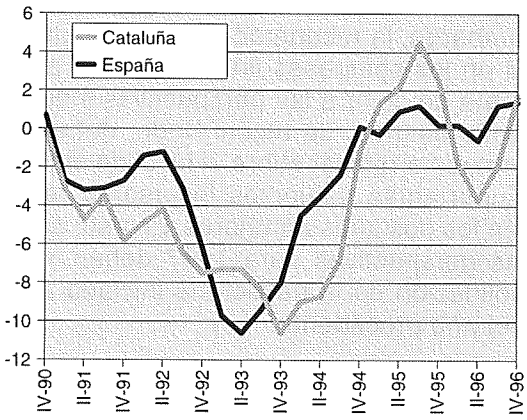


Fuente: Departamento de Industria y Energía de la Generalitat de Cataluña.

pese a mantenerse en tasas positivas durante todo el año, aflojó ligeramente en los compases finales de 1996.

En términos más desagregados, y a tenor de las cifras de consumo de electricidad, el

GRÁFICO NÚM. 5
EMPLEO ESTIMADO EN LA INDUSTRIA



menor tono del sector industrial a lo largo de 1996 se manifestó prácticamente con carácter general aunque con distinta intensidad según subsectores. Así, las ramas de actividad con un mejor balance, aunque claramente inferior al de 1995, fueron la industria alimentaria y la metalurgia. Por contra, el sector textil y confección junto a la química experimentaron caídas notables en su tasa de actividad, aunque, en este último caso, la extraordinaria complejidad del sector químico diera lugar a comportamientos diferenciados según subsectores (gráficos núms. 3 y 4).

La notable ralentización de la actividad industrial en el conjunto del año tuvo sus repercusiones negativas sobre el empleo. En media anual, la ocupación en el sector cedió un 1,4% según la EPA y un 0,6% según las cifras de afiliación a la Seguridad Social. No obstante, la progresiva recuperación del tono a medida que avanzó el año permitió cerrar el ejercicio con un ligero avance respecto a finales del año anterior. En efecto, en el cuarto trimestre de 1996, el número de empleados en la industria, 619.000 en total, era superior en 10.200 personas al del mismo trimestre del año precedente. De este modo, y por segundo año consecutivo, se cerraba un ejercicio con un balance positivo aunque muy modesto para compensar los 177.000 puestos de trabajo perdidos durante la crisis que se cerró en el último trimestre de 1994 (gráfico núm. 5).

Desde esta perspectiva, pues, el sector industrial catalán, pese a no haber registrado un ejercicio brillante, parece estar acomodando su

estructura a los retos que el futuro le depara. En efecto, todos los indicios mostraban que, a mediados de 1996, el ciclo industrial alcista iniciado en 1994 podía haber llegado a su fin. Sin embargo, la recuperación del nivel de actividad en los compases finales del año añadió una nota de color a las perspectivas industriales, más cuando, de algún modo, deberían a empezarse a reflejar sobre el nivel de actividad los importantes esfuerzos inversores realizados en los dos años anteriores. En este contexto, las perspectivas para 1997 deben ser de consolidación de la trayectoria iniciada a finales del año precedente.

2.3. El descenso en obra pública compromete el balance de la construcción

Las primeras estimaciones de la Cámara de Contratistas de Cataluña para 1996 apuntan a un descenso de la producción interna de la construcción cifrable en un 2,5% real, lo que supone volver a la situación de recesión vivida en el trienio posterior a la culminación de las grandes obras de infraestructura realizadas hasta 1992. En términos de valor añadido, el descenso se cifró en un 0,1% según estimaciones del Instituto de Estadística de Cataluña (cuadro núm. 2).

El pobre balance del sector constructor en Cataluña obedeció fundamentalmente a la pronunciada caída de la obra pública, un 17,9% en términos reales, según estimaciones del propio sector. La caída de la actividad en este subsector, que ahora representa un 21,9% del total de la producción constructora en Cataluña (llegó a suponer un 35,6% en 1991) estaba ya anunciada habida cuenta del fuerte descenso de la licitación oficial el año anterior, y simultáneamente del descenso de las adjudicaciones.

CUADRO NÚM. 2
PRODUCCIÓN INTERNA DE LA CONSTRUCCIÓN CATALUÑA (Año 1996)

		Porcentaje variación anual		
	Miles de Millones	*Nominal*	*Real*	*Porcentaje Participación*
Edificación residencial	579,6	6,0	3,7	57,6
- Nueva construcción	299,2	4,8	2,5	29,8
- Rehabilitación	280,4	7,4	5,0	27,9
Edificación no residencial	258,4	–0,5	–2,7	25,7
- Promoción privada	206,4	2,8	0,5	20,5
- Promoción pública	52,0	–11,9	–13,9	5,2
Total edificación	838,0	3,9	1,6	83,3
Obra Civil	167,5	–17,1	–19,0	16,7
Total construcción	1.005,5	–0,3	–2,5	100,0

Fuente: Cámara Contratistas Cataluña y elaboración propia.

Los procesos de consolidación fiscal en todos los niveles de la administración han dado lugar a estos importantes recortes en la inversión en infraestructuras y también en edificación no residencial y continuarán en el futuro inmediato. En este sentido, las cifras de licitación oficial correspondientes a 1996, que fundamentalmente anticipan la actividad del sector para el año siguiente, muestran también un recorte notable, un 6,1%, de las obras licitadas aunque de menor calibre que el de 1995. Pese a ello, y en función del ritmo de adjudicaciones previsto, fuentes del sector estiman que la caída de la producción del sector en el ámbito de la obra pública alcanzará un 23,8% en 1997.

La otra cara de la moneda, que, sin embargo, no llegó a compensar los menoscabos provocados por el descenso de la obra pública, fue el subsector de la vivienda, tanto en su vertiente de obra nueva como de rehabilitación. En efecto, las estimaciones disponibles cifran en un 3,7% el aumento real de la producción en este subsector, gracias al mayor dinamismo del mercado de rehabilitación respecto a la construcción de obra nueva.

El dinamismo del subsector vivienda se fundamentó, al margen de la rehabilitación, en el mercado de protección oficial de promoción privada aunque también el número de viviendas en construcción en régimen libre experimentó un aumento notable. En cualquier caso, a tenor de las cifras de viviendas iniciadas durante 1996, deberán ser las promociones privadas de viviendas libres las que sostengan la actividad en el próximo año. Esta situación parece bastante plausible habida cuenta de las facilidades que para la adquisición de vivienda comporta una coyuntura de tipos hipotecarios como la actual (gráfico núm. 6).

Finalmente, la edificación no residencial de carácter privado, mantuvo la tónica de estancamiento de los años precedentes. Estimaciones del sector sitúan el crecimiento real de la producción en el subsector en un modesto 0,5%. Pese a todo, debe tenerse en cuenta que esta parcela de la actividad representó en 1996 un 20,5% de la actividad constructora (cuadro núm. 3).

GRÁFICO NÚM. 6
PRODUCCIÓN INTERNA DE LA CONSTRUCCIÓN

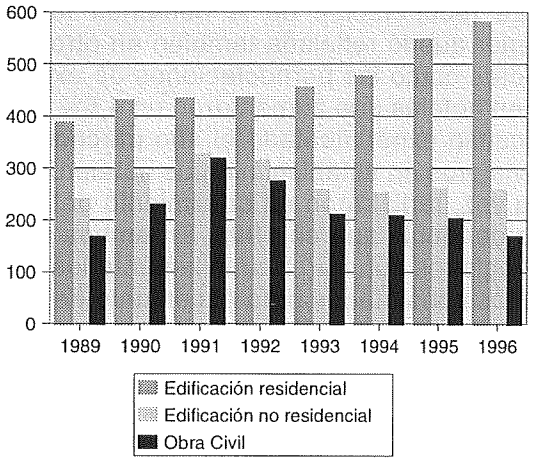
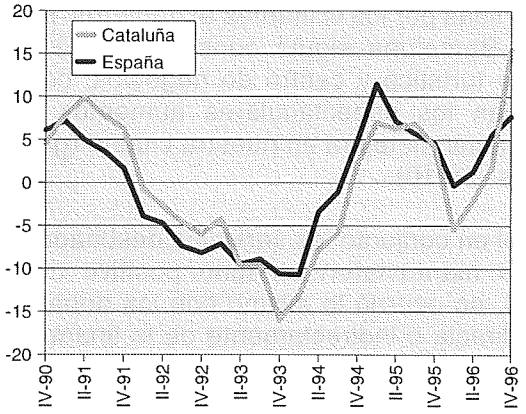


GRÁFICO NÚM. 7
EMPLEO EN LA CONSTRUCCIÓN



Desde la perspectiva del empleo, el balance de 1996 no fue, sin embargo, negativo. Según la encuesta de población activa, el último trimestre del año cerró con un espectacular aumento de la ocupación, 26.600 personas respecto al mismo periodo de 1995. Esta circunstancia sería explicable (en el contexto de debilidad de demanda antes expuesto) por motivos imputables al propio proceso de la actividad constructora, normalmente, más intensivo en factor trabajo en las fases finales de la construcción de edificios. En cualquier caso, el aumento medio de la ocupación durante 1996 se situó en una cifra relativamente modesta, un 2,3%, que pese a todo contrasta con el descenso experimentado por los afiliados al régimen general de la Seguridad Social en el Sector (descenso del 0,7%) (gráfico núm. 7).

CUADRO NÚM. 3
LICITACIÓN OFICIAL
AÑO 1996

	Miles de Millones	*Porcentaje variación anual*	*Porcentaje participación*	*Porcentaje sobre España*
Por tipos de obra				
- Edificación	73.977	–4,1	34,2	17,3
- Obra Civil	142.248	–7,1	65,8	11,7
Por organismos				
- Administración Central	43.968	–12,9	20,3	6,6
- Administración Autonómica	90.177	–32,5	41,7	14,4
- Administración Local	82.080	77,5	38,0	24,0
Total	216.225	–6,1	100,0	13,2

Fuente: SEOPAN y elaboración propia.

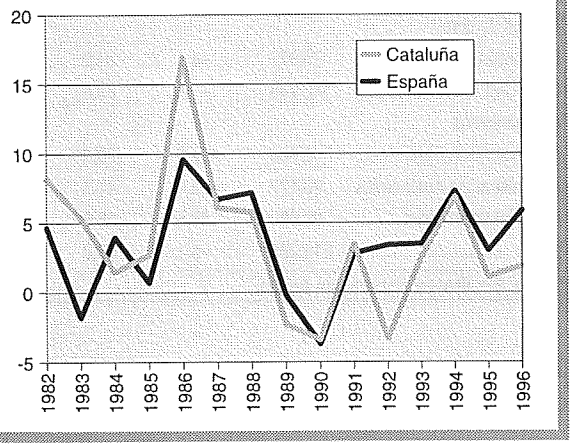
2.4. Expansión moderada en los servicios

El sector terciario mantuvo un crecimiento sostenido aunque algo inferior al de 1995. En efecto, el crecimiento estimado del sector en 1996 se situó en un 2,4%, cuatro décimas por debajo del año anterior, mostrando un perfil absolutamente plano a lo largo de todo el año.

Por subsectores, los resultados fueron bastante desiguales. Así, el sector comercial en su conjunto presentó unos resultados algo más favorables que el año anterior aunque con notables asimetrías según ramas del comercio y tipo de establecimientos. El comerció minorista volvió experimentar un retroceso en su nivel de actividad que se reflejó en una caída de las ventas por establecimiento de en torno a un 3,4% (un 5,0% en 1995). En cualquier caso el tono de la actividad fue mejorando progresivamente a lo largo del año a medida que el consumo privado registró un pulso mayor. Esta misma tendencia de mejora la experimentaron las grandes superficies cuyas ventas, además, crecieron un 2,1% en términos reales en contraste con la caída del 0,7% registrada en 1995. El mayor dinamismo de las ventas en grandes superficies se debió principalmente a los productos no alimenticios (aumento del 3,5%) frente al relativo estancamiento de las ventas de alimentos (aumento del 0,5%).

En transportes y comunicaciones, el balance del año no fue desfavorable, en particular, por lo que respecta al transporte aéreo de pasajeros que creció a una tasa superior al 10%,

GRÁFICO NÚM. 8
VISITANTES EXTRANJEROS. CATALUÑA-ESPAÑA. AÑOS 1982-1996
(Porcentaje variación anual)



más del doble que el crecimiento registrado en el conjunto de España. También el tráfico marítimo de mercancías experimentó un notable incremento quedando, en cambio, el tráfico de vehículos pesados en las autopistas en tasas más débiles de expansión (gráfico núm. 8).

El sector turístico por su parte vivió un año excepcional, y el número de visitantes extranjeros volvió a alcanzar por tercer año consecutivo un nuevo máximo histórico de 16,73 millones de personas, un 25,0% del total español. La recuperación del turismo británico e italiano, gracias a la fortaleza relativa de esas monedas durante 1996 y el espectacular aumento de las entradas de japoneses (supusieron casi el 1% del total de visitantes procedentes del exterior) compensaron la caída de las entradas de alemanes, holandeses y franceses.

La recuperación de la demanda turística exterior quedó reflejada también en otros indicadores como las pernoctaciones de extranjeros en hoteles que aumentaron un 4,5% tras el descenso experimentado el año precedente o los viajeros en establecimientos hoteleros que, a su vez, registraron un crecimiento del 7,5%, más del doble que en 1995. En ambos casos, los registros superaron ampliamente los incrementos constatados para el conjunto de España, un 0,1% y un 4,9% respectivamente.

Si el turismo exterior mostró una recuperación importante, el turismo interior no le quedó a la zaga pese a que durante 1996 no pudieron mantenerse los altos ritmos de expansión registrados el año anterior. No obstante, tanto los aumentos registrados por los viajeros en establecimientos hoteleros y por de las pernoctaciones de españoles (un 8,3% y un 6,4% respectivamente) fueron superiores a las tasas obtenidas por los visitantes extranjeros. Por zonas, Barcelona siguió consolidándose como punto turístico y centro de negocios, como lo reflejan los espectaculares aumentos de la ocupación hotelera en nuestra ciudad (gráficos núms. 9 y 10).

Si en conjunto los servicios destinados a la venta mantuvieron un tono positivo durante 1996, no ocurrió lo mismo con los dependientes directa o indirectamente de la financiación

GRÁFICO NÚM. 9
PERNOCTACIONES EN ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS. CATALUÑA. AÑOS 1983-1996
(Porcentaje variación anual)

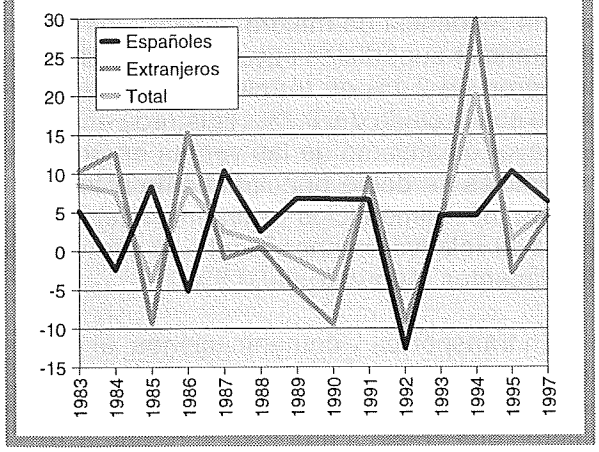


GRÁFICO NÚM. 10
VIAJEROS EN HOTELES. CATALUÑA. AÑOS 1983-1996
(Porcentaje variación anual)

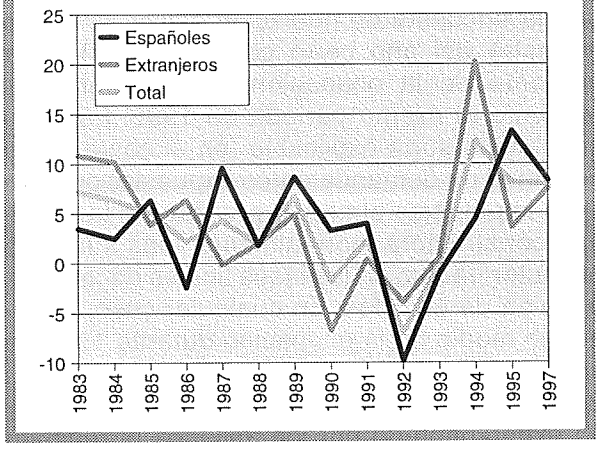


GRÁFICO NÚM. 11
EMPLEO ESTIMADO EN LOS SERVICIOS

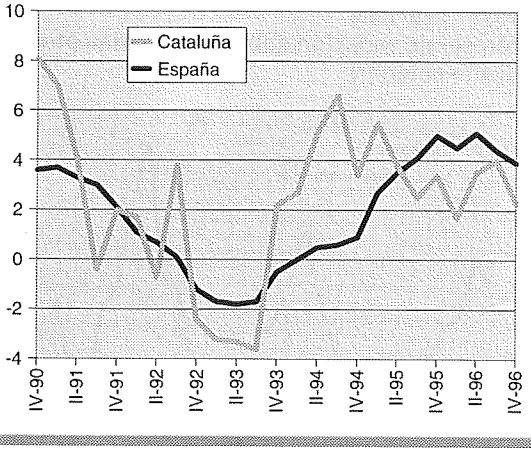
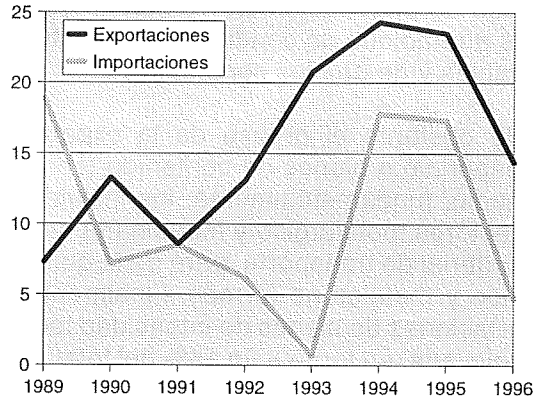


GRÁFICO NÚM. 12
COMERCIO EXTERIOR DE CATALUÑA
(Porcentaje variación anual)



pública. La necesidad de ajustar el gasto público corriente influyó negativamente sobre este núcleo de actividad tan relevante como son los servicios no destinados a la venta (gráfico núm. 11).

El tono sostenido de la actividad en los servicios tuvo efectos positivos sobre el empleo, aunque la creación de nuevos puestos de trabajo fue ligeramente inferior a la del año precedente. Así, según la encuesta de población activa la ocupación en los servicios creció un 1,5% en media anual, dos puntos por debajo del año anterior. En cambio, según las cifras de afiliación a la Seguridad Social, el empleo en el sector creció un 4,7%, tasa prácticamente idéntica la de 1995. Según ambas fuentes, no obstante, el proceso de creación de empleo experimentó una sensible aceleración en el segundo semestre consolidando, por tanto, la impresión de la mejora de tono económico a medida que avanzó el año.

3. LA SUAVE RECUPERACIÓN DEL CONSUMO Y LA DEMANDA EXTERIOR MEJORARON EL TONO DE LA ECONOMÍA

El giro positivo experimentado por la economía catalana a partir del inicio del segundo semestre de 1996 fue básicamente atribuible a la lenta pero progresiva recuperación del consumo privado y al impulso experimentado por las ventas al exterior, tanto de bienes como de servicios, que en conjunto compensaron sobradamente el debilitamiento de la formación bruta de capital, en particular, en construcción.

En efecto, las exportaciones de bienes crecieron en 1996 un 14,4%, tasa muy importante habida cuenta de la expansión del comercio exterior registrada en 1995. El perfil de las ventas al exterior experimentó una cierta tendencia a la aceleración a medida que avanzó el año. Este auge de la exportaciones fue atribuible principalmente al mayor dinamismo de ciertos mercados no europeos, principalmente el norteamericano y el de América Latina, y también a la notable mejora de la competitividad de nuestra economía provocada por el alza del dólar a lo largo de 1996 en esas áreas. En el contexto europeo, el buen clima de la economía británica y la fortaleza de la libra también favorecieron un aumento muy importante de las ventas a este país.

La aceleración de la actividad exportadora afectó con más intensidad a los sectores productores de bienes de consumo e intermedios que crecieron en torno al 18% y 15% respectivamente, representando más del 85% de la exportación global. En cambio, las ventas al exterior de bienes de capital, con un crecimiento menor, en torno al 10%, presentaron un notable perfil descendiente a lo largo del año, finalizando el ejercicio en tasas negativas atribuibles, en buena medida, a los altos valores de referencia alcanzados a finales del año anterior (gráfico núm. 12).

Según una clasificación de la OCDE para el comercio exterior basada en la intensidad tecnológica de los productos, el auge de la exportación catalana de productos industriales se fundamentó en bienes de baja intensidad tec-

nológica, en general, más dependientes de la variable precio. Evidentemente, productos textiles, papel, pieles, minerales no metálicos, productos cerámicos o alimentos aumentan su capacidad de penetración en los mercados exteriores a remolque de condiciones coyunturales favorables y de precios competitivos.

No obstante el grueso de la exportación correspondió a bienes de contenido tecnológico medio, fundamentalmente, los incluidos en los sectores metalúrgico y maquinaria mecánica, material de transporte, pare de la química y plástico y metales no férreos. Finalmente, las exportaciones de bienes de intensidad tecnológica elevada, en torno a un 16% del total, experimentaron un crecimiento más moderado, un 8,8%, en razón del tono económico más bajo de los principales países clientes, principalmente, los de la Unión Europea.

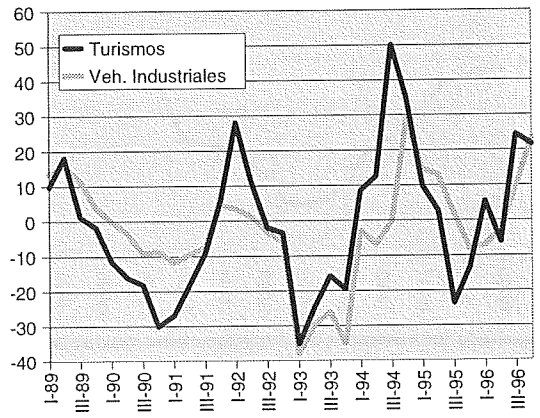
En cualquier caso, el auge progresivo de la exportación en Cataluña no puede desvincularse de la cada día mayor especialización e interdependencia de los procesos productivos a nivel internacional propiciada por la progresiva relevancia que en los últimos años ha adquirido la presencia de empresas multinacionales en nuestro tejido industrial.

En el plano interno, el elemento más destacable fue la evolución del consumo privado que, lentamente, fue despertando del estancamiento del año anterior. Estimaciones de la Generalitat de Cataluña, no obstante sitúan el crecimiento de esta magnitud en un 2,2%. Este aumento, notable, se justificaría según la fuente mencionada por la positiva evolución de la renta de las familias habida cuenta de la mejora del empleo, de las rentas salariales y del excedente bruto de explotación.

En este sentido, el aumento de las matriculaciones de turismos, un 10,1% en el conjunto del año, pero más de un 20% de media en el segundo semestre, el aumento de las ventas en grandes superficies, el sostenimiento de la demanda de crédito, el aumento progresivo de la producción e importación de bienes de consumo que contribuyen a reafirmar la más que notable recuperación de esta variable macroeconómica a medida que avanzó el año.

En el lado opuesto de la balanza, y también desde la perspectiva de la demanda interna, cabe situar a la formación bruta de capital que

GRÁFICO NÚM. 13
MATRICULACIONES DE TURISMOS Y VEHÍCULOS INDUSTRIALES EN CATALUÑA. AÑOS 1989-1996
(Porcentaje variación sobre mismo trimestre del año anterior)



experimentó un notable declive. Si por una parte, la demanda de construcción se ha visto afectada decisivamente por la contracción de la obra pública, por otra parte la inversión en bienes de equipo ha visto desacelerarse notablemente su ritmo de expansión respecto a las elevadas cotas del año anterior. La ralentización de las importaciones de bienes de equipo, hasta alcanzar tasas negativas en los últimos compases del año, o la moderación relativa de la producción de estos bienes inducen a estas conclusiones pese a la notable recuperación experimentada por la demanda de vehículos industriales en franca expansión en el segundo semestre del año. El Instituto de Estadística de Cataluña cifra el crecimiento de la formación bruta de capital en un 3,5% en términos reales, que se descompone en un 7,0% para los bienes de equipo y un descenso del 0,5% para la demanda de inversión en construcción (gráfico núm. 13).

Finalmente, el consumo e inversión públicos también discurrieron por la senda de la moderación. En el caso del consumo, los datos disponibles relativos a la administración autonómica señalan crecimientos muy débiles. La situación financiera de las administraciones locales tampoco hace suponer un comportamiento substancialmente diferente. En conjunto, las estimaciones de crecimiento para el consumo público se sitúan en un modesto 0,2%. Por lo que respecta a la inversión los datos apuntados anteriormente señalan su escasa contribución a la demanda de inversión.

4. CONSOLIDAR LA RECUPERACIÓN EN 1997

El balance económico de 1996, pese a no despertar grandes satisfacciones, entraña el hecho positivo de la recuperación vivida en el segundo semestre gracias al renovado vigor de las exportaciones y un pulso más sostenido del consumo. Las incógnitas para el futuro más inmediato se plantean sobre dos grandes puntos. Por una parte, la continuidad del papel del sector exterior como motor de la actividad interna. Por otra, el alcance de la recuperación del consumo privado.

Por lo que al primer punto se refiere, las posibilidades de la economía catalana parecen vincularse todavía en gran medida a la capacidad de competir en precio en los mercados internacionales siempre y cuando el nivel de demanda de estos mercados presente un cierto ritmo. Hoy por hoy, mediado el primer trimestre de 1997, la continuidad de la fortaleza del dólar y la solidez de la economía norteamericana hacen concebir expectativas favorables para el desarrollo de la capacidad de penetración en determinados mercados internacionales. Por otra parte, la mayor estabilidad que ampara las economías de países en desarrollo, principalmente en Sudamérica, favorece también un cierto optimismo en este sentido.

No obstante, el mercado prioritario y principal de la economía catalana sigue siendo Europa, más especialmente, el conjunto de la Unión Europea. Con el horizonte a medio plazo de la moneda única, y habida cuenta de la naturaleza de nuestras exportaciones, fundamentalmente productos de media y baja intensidad tecnológica, el futuro a medio plazo parece muy condicionado por la capacidad de absorción de los mercados europeos. En este sentido, si la economía europea funciona, la catalana también lo hará al margen de los beneficios coyunturales que, en términos de contribución al crecimiento del PIB, puedan aportar ciertos mercados temporalmente más accesibles por cuestiones en la variación del tipo de cambio efectivo real.

Ahora bien, las posibilidades de la economía catalana en un contexto de unión monetaria no dependen únicamente del vigor de las economías de nuestros socios comunitarios sino de la capacidad de competir en estos mercados principalmente vía precio (así lo indica la estructura de la naturaleza de nuestras exportaciones). En este sentido, la competitividad de nuestras empresas pasará por un ajuste importante de costes (financieros, energéticos, laborales, de aprovisionamiento,...) a la que no debe ser ajena una flexibilización de los mercados de factores.

La garantía del éxito pasa por este empeño, pero no basta con él. La competitividad no es sólo una cuestión de costes. La capacidad de vender, evidentemente, se sustenta desde una perspectiva empresarial, en otros muchos pilares: capacidad estratégica y comercial, habilidad para la diferenciación, calidad o servicio son puntos tanto o más importantes que los anteriores. En este sentido, adaptarse al futuro escenario de la moneda única exigirá, cuanto menos, esfuerzos de imaginación y responsabilidad que contribuyan a potenciar las posibilidades geoestratégicas de Cataluña teniendo en cuenta que una economía cada vez más abierta al exterior necesita de una infraestructura de servicios a las empresas que les facilite la efectiva accesibilidad de los mercados exteriores.

En cualquier caso, no obstante, el futuro económico del país no puede garantizarse sólo con el pilar de los mercados exteriores. La demanda interna es también elemento clave del crecimiento. Crear las condiciones para una expansión sostenida del consumo es el reto a corto plazo y, hoy por hoy, el despegue del consumo parece más ligado a factores de confianza que no a fundamentos económicos de base.

Una vez garantizado un cierto pulso del consumo y debidamente valorado el potencial del mercado de exportación, la inversión deberá seguir siendo un punto de apoyo fundamental del crecimiento, más en un contexto de bajos tipos de interés. La única duda para el futuro más inmediato la constituye el papel del sector público, hoy por hoy atenazado en su capacidad de gasto por los compromisos derivados del Tratado de Maastricht. Estos propios compromisos, sin embargo, en la medida que evitan estímulos innecesarios para la economía, se convierten probablemente en la garantía de un crecimiento sano, sostenido y equilibrado que es lo que, en estos momentos, necesita la economía del país.

EXPANSIÓN DUAL DE LA ECONOMÍA EXTREMEÑA

Daniel Manzano Romero

Introducción

La economía extremeña definió en 1996 su mejor registro anual de crecimiento de la última década. De acuerdo con las estimaciones de la Fundación FIES la expansión del Valor Añadido Bruto de la región a coste de los factores alcanzó un 6,63% (cuadro núm. 1). Con tal registro, Extremadura encabezó además el *ranking* de crecimientos regionales del pasado ejercicio, precediendo a Castilla–La Mancha (5,54%) y Andalucía (4,66%), y situándose muy por encima del crecimiento nacional (2,68%).

El fuerte crecimiento de las regiones españolas más meridionales, y especialmente de la extremeña, tiene como factor común el buen año agrícola. Al periodo de sequía que durante los años anteriores determinó una casi permanente e importante caída de la producción agraria en dichas regiones, se ha contrapuesto en 1996 una excelente climatología. Como ya anticipábamos hace un año en estas mismas páginas, este hecho ha impulsado una brusca y espectacular recuperación de dicha producción; singularmente en el caso de la región extremeña, que con un avance del 40% del VAB agrario, según las mismas estimaciones de la Fundación FIES, ha arrastrado el crecimiento del VAB del conjunto de su economía hasta el mencionado nivel superior al 6,5%. No debe olvidarse que su peculiar estructura productiva, con un peso específico del sector primario –triple que en el conjunto nacional, según puede advertirse en el cuadro núm. 2– hace que en términos relativos el VAB total sea especialmente errático y dependiente de dicho sector.

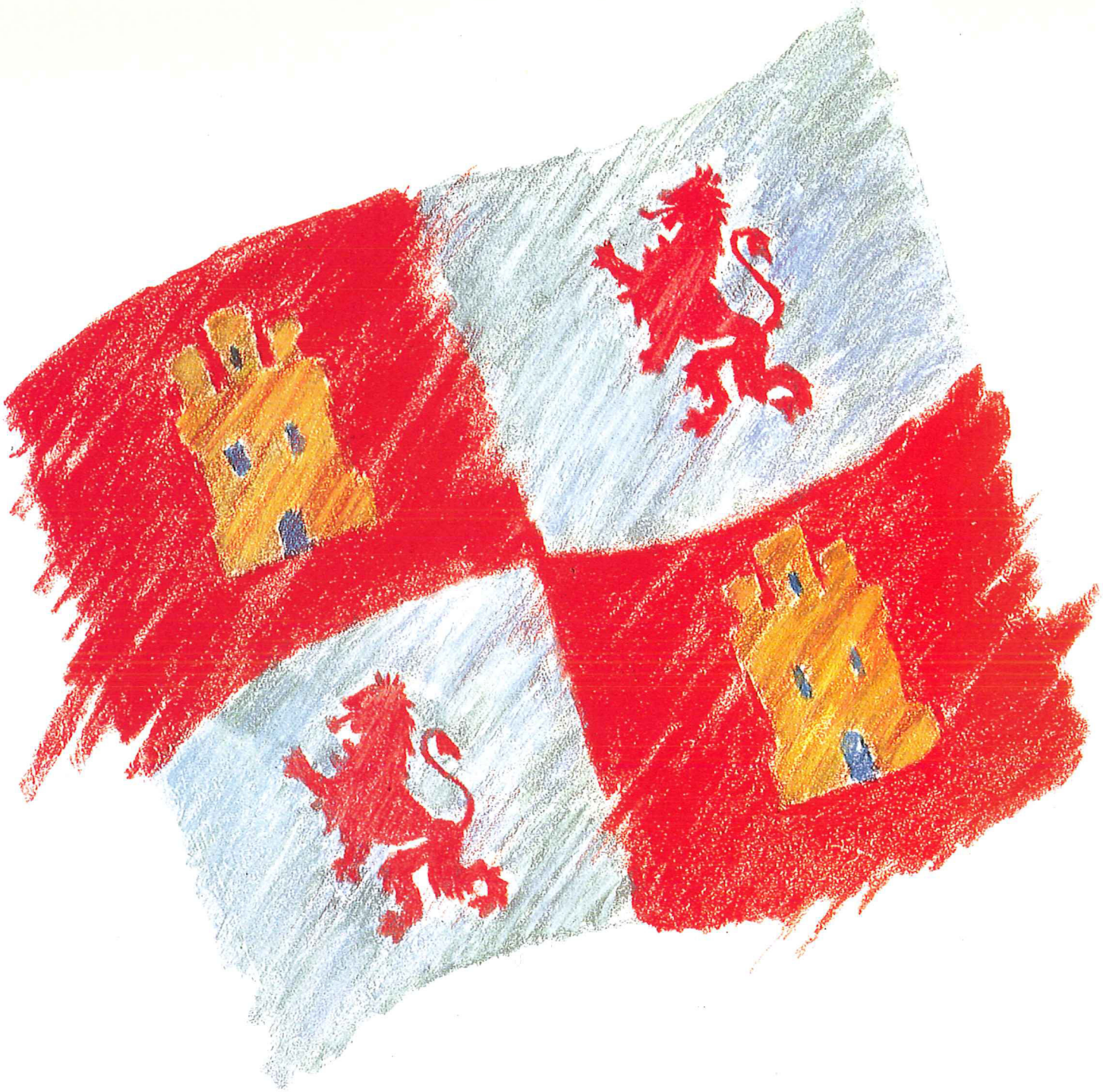
De hecho, en un claro comportamiento dual, el conjunto de sectores no agrarios, que representan en torno al 85% del VAB regional, registró una evidente pérdida de pulsación respecto al año anterior. El 1,6% de crecimiento del conjunto de estos sectores en 1996 contrasta con el 2,7% de 1995, y aunque reproduce el comportamiento a nivel nacional (1,82% frente al 3,7% un año antes), de nuevo la expansión regional de estos sectores se situó por debajo de la media española.

Con todo, la consolidación del proceso de recuperación económica iniciado tras el bienio recesivo 1992–93 ha permitido una cierta expansión del empleo, que en el caso de Extremadura empezó ya a advertirse en los últimos trimestres de 1995, con un cierto retraso frente al conjunto nacional.

Evolución sectorial de la producción y el empleo

Como se ha señalado, uno de los rasgos distintivos del comportamiento de la economía extremeña en 1996 es la contrapuesta evolución del sector agrario frente al conjunto de sectores no agrarios. En efecto, durante el pasado ejercicio se produjo un fuerte aumento de la producción agraria después de algo más de un lustro de pertinaz sequía, que afectó gravemente a las producciones de secano de la región y que determinó en última instancia, al final de dicho periodo, el agotamiento de las reservas de agua embalsada. La abundante pluviosidad que ha tenido lugar desde finales de 1995 ha favorecido la definición de un más que buen año agrícola, como bien ponen de manifiesto las cifras provisionales de producción recogidas en el cuadro núm. 3.

Aun cuando el impacto de la benigna climatología ha sido favorable para la casi generalidad de las producciones, la expansión se centra básicamente en la producción vegetal y, dentro de ésta, en los cereales de secano, cuya cosecha se ha multiplicado por cinco respecto al año anterior. También el arroz, que había



CADA DÍA MÁS CERCA.

Junta de Castilla y León

CUADRO NÚM. 1
VAB Y SUS COMPONENTES POR EL LADO DE LA OFERTA
(Tasas de variación a precios constantes)

	VAB		*AGRICULTURA Y PESCA*		*INDUSTRIA*		*CONSTRUCIÓN*		*SERVICIOS*	
	Extremadura	*España*	*Extremadura*	*España*	*Extremadura*	*España*	*Extremadura*	*España*	*Extremadura*	*España*
1986-96	43,64	40,77	37,43	39,27	69,55	37,87	68,23	77,45	34,17	38,60
1986-91	31,86	30,52	17,24	25,88	55,03	30,68	83,55	84,47	22,48	26,03
1992-93	-0,71	-0,44	-12,99	1,31	-1,90	-4,44	-5,40	-10,02	3,18	2,18
1994-96	9,71	8,33	34,72	9,20	11,48	10,40	-3,12	6,91	6,17	7,63
1990	4,54	3,70	-0,64	2,50	5,60	2,80	11,70	8,90	3,85	3,50
1991	2,77	2,50	-2,98	-0,20	2,95	1,60	7,34	4,50	2,97	2,80
1992	1,40	0,70	-1,00	-1,40	1,20	-0,30	-0,90	-4,50	2,50	1,90
1993	-2,08	-1,13	-12,11	2,75	-3,06	-4,15	-4,54	-5,78	0,66	0,27
1994	1,81	2,26	5,05	-1,97	4,36	4,51	0,31	1,26	0,82	1,98
1995	1,06	3,17	-8,41	-6,89	2,46	4,84	4,20	6,17	2,50	3,01
1996	6,63	2,68	40,02	19,64	4,26	0,76	-7,31	-0,56	2,74	2,46

Fuente: Fundación FIES y BBV.

CUADRO NÚM. 2
VAB AL COSTE DE LOS FACTORES Y SU DISTRIBUCIÓN SECTORIAL

	VAB A COSTE DE FACTORES (Pts. corrientes)		*AGRICULTURA Y PESCA (En porcentaje)*		*INDUSTRIA (En porcentaje)*		*CONSTRUCIÓN (En porcentaje)*		*SERVICIOS (En porcentaje)*	
	Extremadura	*España*	*Extremadura*	*España*	*Extremadura*	*España*	*Extremadura*	*España*	*Extremadura*	*España*
1985	515.623	27.859.655	16,86	6,42	16,16	26,46	8,18	5,60	58,79	61,53
1987	658.854	36.279.496	13,55	5,50	18,44	26,39	9,90	6,65	58,11	61,45
1989	804.086	46.267.286	13,34	5,00	19,49	26,09	11,98	8,03	55,18	60,88
1990	904.737	51.575.652	11,97	4,65	18,97	24,93	12,85	8,53	56,21	61,88
1991	1.018.038	54.782.548	12,4	14,98	17,41	23,84	13,02	8,91	57,16	62,27
1992	1.083.918	58.382680	11,07	4,49	16,83	22,59	12,56	8,31	59,55	64,60
1993	1.139.655	60.926.017	11,55	4,97	16,03	21,26	12,03	7,94	60,39	65,83
1994	1.242.026	64.687.465	14,94	4,97	15,75	21,68	11,54	7,91	57,77	65,44
1995	1.309.226	70.226.202	13,10	4,81	16,81	22,14	12,38	7,87	57,71	65,18
1996	1.396.090	72.105.055	17,20	5,61	16,44	21,72	10,76	7,62	55,60	65,05

Fuente: Fundación FIES y BBV.

llegado a desaparecer prácticamente de la producción agrícola extremeña en 1995 ha contribuido notablemente a dicha expansión. Las hortalizas, y fundamentalmente del tomate, se han sumado asimismo de forma destacada a dicho crecimiento. En la práctica, el aumento en valor de las tres producciones citadas representa más del 80% del correspondiente a la variación respecto al año anterior del total de la producción vegetal extremeña. No es ocioso señalar además, que el avance de la producción agrícola se concentra fundamentalmente en el sur de la región (Badajoz), donde se cultivan mayoritariamente los anteriores productos y que precisamente había sido la zona más castigada durante los años de sequía. El mantenimiento de la política de subvenciones y ayudas, provenientes en su mayoría de la aplicación de la Política Agraria Común, constituye el segundo pivote sobre el que se ha cimentado el fuerte crecimiento de la producción y de la renta del sector primario.

Ese avance del 40% en términos reales del VAB agrario aporta más de 5 puntos porcentuales de los 6,5 que lo hace el VAB total de la región, pero, sin embargo, esta circunstancia apenas si se traduce en un impacto significativo sobre el empleo. De hecho, la ocupación agrícola vuelve a descender y se sitúa en 47.000 personas de media en 1996 según la Encuesta de Población Activa (cuadro núm. 3), que, a pesar de algunas inconsistencias que introduce en este año a consecuencia de su adaptación a los cambios registrados en el Censo de Población de 1991, continúa mostrando la irreversible tendencia a la reducción del empleo agrícola en la región (gráfico núm. 1). Éste es ya, en cifras absolutas, la mitad del de hace una década, y ni siquiera en

CUADRO NÚM. 3

PRODUCCIÓN FINAL DE LA AGRICULTURA EN EXTREMADURA(*)

PRODUCTOS Y CONCEPTOS	Unidades	1995		1996			
		Volumen Uds	Valor mill. pts.	Volumen Uds	Valor mill. pts	Volumen %	Valor %
1. PRODUCCIÓN VEGETAL FINAL			86.146,2		120.426,7		39,8%
Cereales (excepto arroz)	Miles Tm.	168	4.409,3	893,1	21.746,0	431,6%	393,2%
Arroz	Miles Tm.	0,9	55,3	147,0	7.791,0	16.233,3%	13.988,6%
Leguminosas grano	Miles Tm.	2,9	169,2	24,2	1.273,0	734,5%	652,4%
Raíces y tubérculos (incluida remolacha azucarera)	Miles Tm.	249,3	5.302,9	806,0	2.380,5	223,3%	–55,1%
Plantas industriales	Miles Tm.	73,8	19.256,1	73,6	18.582,5	–0,3%	–3,5%
Hortalizas frescas (incluido tomate conserva)	Miles Tm.	711,8	18.083,9	1.010,5	22.326,1	42,0%	23,5%
Frutas frescas	Miles Tm.	173	15.093,0	125,8	11.275,1	–27,3%	–25,3%
Vino y mosto	Miles Tm.	1.256,2	6.606,7	2.348,6	9.736,5	87,0%	47,4%
Aceituna de mesa	Miles Tm.	34,3	3.375,4	29,5	3.057,0	–14,0%	–9,4%
Aceite de oliva	Miles Tm.	27,1	11.489,5	29,1	18.454,0	7,4%	60,6%
Otros vegetales y prod. vegetales	Varias		2.304,9		3.805,0		65,1%
2. PRODUCCIÓN ANIMAL FINAL			82.501,7		84.503,9		2,4%
GANADERÍA			72.253,1		73.236,2		1,4%
Bovino	Miles Tm.	51,8	16.120,2	46,5	13.514,0	–10,2%	–16,2%
Ovino	Miles Tm.	68,9	22.617,9	67,4	25.069,4	–2,2%	10,8%
Caprino	Miles Tm.	5,5	1.996,3	5,6	2.106,4	1,8%	5,5%
Porcino	MilesTm.	149,3	29.157,8	124,5	29.551,4	–16,6%	1,3%
Aves	Miles Tm.	12,8	1.552,3	13,9	2.106,5	8,6%	35,7%
Equino	Miles Tm.	3,7	760,7	3,9	847,5	5,4%	11,4%
Otros Animales	Miles Tm.	0,2	47,9	0,2	41,0	0,0%	–14,4%
PRODUCTOS ANIMALES			10.248,6		11.267,7		9,9%
Leche	Millones L.	95,4	5.690,3	94,0	5.633,5	–1,5%	–1,0%
Huevos	Millones Do.	10,2	1.207,1	13,8	2.348,4	35,3%	94,5%
Lana	Miles Tm.	6,5	755,0	6,5	605,5	0,0%	–19,8%
Otros	Miles Tm.	6,9	2.596,2	7,3	2.680,3	5,8%	3,2%
TOTAL PRODUCCIÓN FINAL DE LA AGRICULTURA (1+2)			**168.647,9**		**204.930,6**		**21,5%**

(*) Datos provisionales al 24–3–1997

Fuente: Conserjería de Agricultura. Junta de Extremadura.

un ejercicio como el pasado se ha quebrado dicha evolución, que, sin embargo, no impide que su peso relativo sobre el empleo total de la región (17%) sea todavía el doble que el nacional.

El notable crecimiento del *sector industrial* extremeño (4,26%) respecto del nacional (0,76%), según las mismas estimaciones de la Fundación FIES, tiene sus raíces en su, ya comentada en años anteriores, singular estructura. Representando la industria agroalimentaria la mitad de la industria manufacturera de la región, y estando estrechamente asociada su actividad a los resultados de la producción agraria local, razón por la que se asienta en zonas geográficamente cercanas a las materias primas que son transformadas, es fácil derivar el favorable impacto que ha tenido el buen año agrícola sobre la citada industria. El crecimiento de la producción eléctrica de origen hidráulico también ha influido positivamente.

En consecuencia, no es de extrañar el crecimiento del empleo producido en el sector industrial, que habría dado ocupación a 30.000 personas en media durante el pasado ejercicio. En todo caso, es llamativo constatar que ese número de personas es casi un 40% inferior a las empleadas en el sector agrario, y que este año incluso el VAB industrial resulta ser inferior al VAB del sector agrario, cuando a nivel nacional aquél es cuatro veces superior al segundo. Estos hechos ilustran el ya tan reiterado raquitismo industrial de la región.

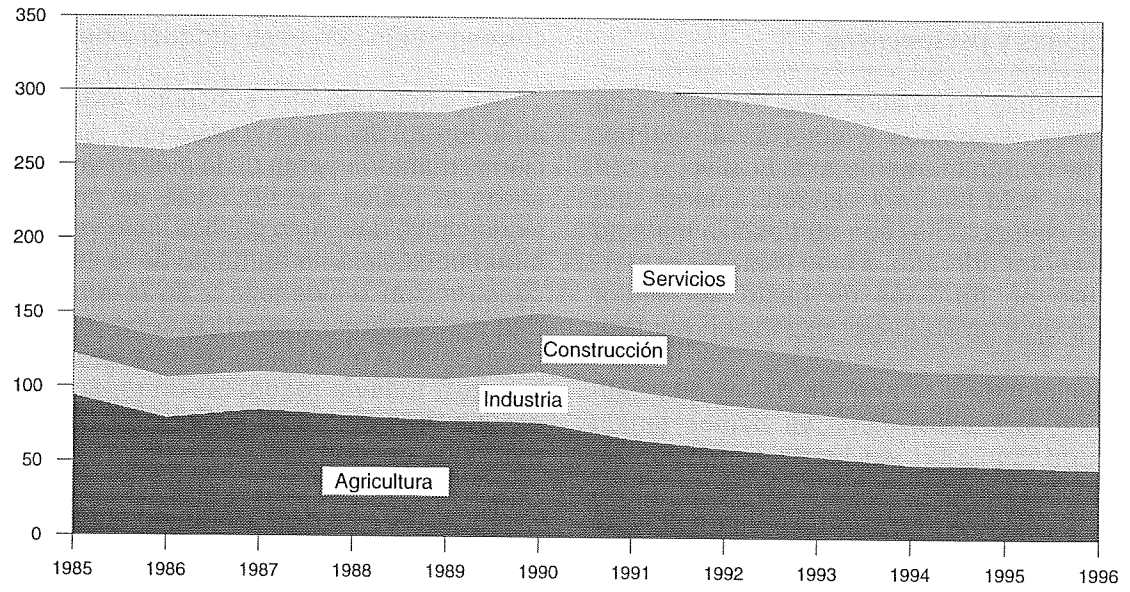
Por su parte, el VAB del sector de la *construcción* habría registrado una caída (7,31%) de mayor intensidad que la del conjunto de la economía española (–0,56%). La contención de la inversión pública, así como las intensas lluvias, constituyen las causas generales que han condicionado el negativo comportamiento de este sector, afectando con especial virulen-

CUADRO NÚM. 4
POBLACIÓN TOTAL, ACTIVOS, OCUPADOS Y PARADOS EN EXTREMADURA
(Miles de personas en media anual)

	Pobl. 16 y más	*Activos*	*Parados*	*Ocup. total*	*Ocup. agric.*	*Ocup. industrial*	*Ocup. constr.*	*Ocupac. servicios*	*Tasa act. (Porcentaje)*	*Tasa paro (Porcentaje)*
1985	829	361	98	263	94	28	25	116	43,6	27,2
1986	836	359	100	259	79	27	26	127	43,0	27,9
1987	849	381	102	279	85	25	28	142	44,8	26,7
1988	860	387	102	285	81	26	32	147	45,0	26,4
1989	871	388	103	286	78	28	36	144	44,6	26,4
1990	878	399	98	301	77	34	40	150	45,4	24,5
1991	884	397	95	303	66	33	43	161	44,9	23,9
1992	891	400	103	296	60	30	40	166	44,9	25,9
1993	896	409	122	287	55	29	39	164	45,6	29,9
1994	878	396	125	271	50	27	36	158	45,1	31,5
1995	845	386	118	268	49	28	35	156	45,6	30,6
1996	857	396	119	277	47	30	34	166	46,2	30,1
PRO MEMORIA:										
Tasa crecimiento 1985–96	3,40%	9,52%	20,90%	5,22%	–50,11%	5,91%	38,85%	42,76%		
Porcentaje s/total nacional.....	2,67%	2,48%	3,35%	2,23%	4,35%	1,18%	2,93%	2,17%		

Fuente: INE.

GRÁFICO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN POR SECTORES EN EXTREMADURA



cia a Extremadura, como bien ponen de manifiesto las caídas a tasas medias interanuales superiores al 20% del consumo de cemento durante la segunda mitad del pasado año. La reducción de la ocupación en dicho sector por cuarto año consecutivo, que absorbió en media en torno a 34.000 empleos es coherente con dicho comportamiento.

Finalmente, el sector *servicios* habría experimentado un crecimiento (2,74%) análogo a la media nacional (2,46%), al haberse diluido en las regiones más favorecidas en años anteriores por el auge del subsector turístico (las insulares y las del arco mediterráneo) dicho efecto. La consolidación del crecimiento de los servicios ha terminado por favorecer la generación de empleo después, según la EPA, de un trienio de destrucción ininterrumpida (cuadro núm. 4), y a pesar de la alta representación

CUADRO NÚM. 5
SECTOR EXTERIOR EN EXTREMADURA

	EXPORTACIÓN		IMPORTACIÓN		BALANZA COMERCIAL		INV. DIRECTA DEL EXT.		INV. DIRECTA EN EXT.	
	m.m. pts	Porcentaje s/nacional	m.m. pts	Porcentaje s/nacional	m.m. pts.	Porcentaje s/nacional	m.m. pts.	Porcentaje s/nacional	m.m. pts.	Porcentaje s/nacional
1986	14,2	0,37%	7,8	0,16%	6,4	–0,59%	4,7	1,18%		
1987	19,8	0,47%	13,4	0,22%	6,4	–0,35%	1,3	0,17%		
1988	19,9	0,42%	18,7	0,27%	1,2	–0,05%	0,8	0,09%		
1989	23,7	0,46%	17,4	0,21%	6,2	–0,19%	1,5	0,12%		
1990	21,7	0,39%	12,9	0,15%	8,8	–0,27%	2,2	0,12%	0,3	0,07%
1991	26,3	0,42%	14,9	0,15%	11,5	–0,33%	16,2	0,70%	0,8	0,11%
1992	30,7	0,47%	15,4	0,15%	15,4	–0,43%	1,3	0,07%	0,0	0,00%
1993	41,4	0,52%	21,0	0,20%	20,4	–0,82%	2,7	0,18%	1,5	0,51%
1994	48,1	0,49%	30,7	0,25%	17,4	–0,68%	3,9	0,17%	4,7	0,46%
1995	59,6	0,52%	33,2	0,23%	26,4	–0,91%	1,8	0,10%	0,0	0,00%
1996	65,59	0,51%	34,55	0,22%	31,04	–1,24%	3,7	0,18%	1,7	0,14%
1986-96	371,1	0,47%	219,9	0,20%	151,2	–0,52%	36,3	0,22%	7,3	0,14%

Fuente: DGA y DGPCEI.

que en términos relativos el sector público, sometido en la actual coyuntura a los rigores de la consolidación presupuestaria, tiene en el sector servicios de la región.

Conclusiones y perspectivas

La ausencia en la economía extremeña de subsectores dinámicos y abiertos al exterior con un peso mínimamente significativo, determinan que sólo factores exógenos como una favorable climatología, con su positivo impacto sobre el sector primario, o bien el mayor esfuerzo relativo en términos de gasto del sector público, propicien su mayor expansión relativa.

Precisamente a la primera de las alternativas ha de atribuirse, como ya hemos tenido ocasión de comentar, su fuerte expansión en 1996, sobresaliendo respecto del resto de regiones. La elevada pluviosidad del pasado año tendrá además efectos muy positivos durante varios ejercicios como consecuencia de la recuperación de importantes reservas de agua embalsada, que garantarizarán las producciones de regadío y, por ende, de un cierto grado de actividad de la industria agroalimentaria de la zona transformadora de dichas producciones. Con todo, el 50% de la producción agraria que representa la agricultura de secano y la ganadería extensiva, seguirá siendo altamente dependiente del comportamiento climático.

Conviene reseñar, por otra parte, que la producción agrícola y de la industria agroalimentaria siguen dominando el extremadamente reducido sector exterior de la región (cuadro núm. 5) hasta el punto de que 8 de los 10 primeros capítulos arancelarios que acaparan el 70% de las exportaciones extremeñas se corresponden con tales producciones.

No existiendo otro subsector industrial manufacturero de cierta relevancia, la contribución al mantenimiento de la pulsación económica de la región, en ausencia de un aumento significativo del gasto público, sólo vendrá de la mano del incipiente aumento de la inversión en construcción residencial y de la mayor actividad del comercio y de otros servicios que propicia, como a nivel nacional, una aparente aunque leve todavía recuperación de la confianza en una más favorable evolución económica y, por tanto, del consumo.

Para 1997 es de esperar, en consecuencia, un año de consolidación del crecimiento económico regional, menos apoyado ya en la expansión del sector primario después de su espectacular avance el pasado ejercicio. Con todo, con bastante probabilidad será también un año agrícola aceptable. En este contexto, los sectores no agrarios tomarán previsiblemente el relevo en la primacia de contribución al crecimiento económico, que, aunque más moderado, propiciará por la naturaleza del mismo el mantenimiento de la expansión del empleo.

LA ECONOMÍA GALLEGA EN 1996

Alberto Meixide Vecino y Miguel Pousa Hernández
(Universidad de Santiago de Compostela)

La actividad económica

Hace un año concluíamos el examen de la economía gallega en 1995(1) señalando que la evolución favorable que había tenido, creciendo por encima de la media española, se veía ensombrecido por el hecho de que en los dos sectores que mejor se habían comportado en relación con sus equivalentes españoles (agricultura y pesca; construcción) habían influido de manera notable elementos de carácter transitorio que, una vez desaparecidos, podían devolver a la economía gallega a una senda de menor crecimiento. Desafortunadamente este diagnóstico parece haberse confirmado.

En efecto, la evolución de la economía gallega a lo largo de 1996 no fue tan satisfactoria como la registrada en 1995. Las diferentes estimaciones, con independencia de sus distintas metodología, nos muestran como se ralentizó el ritmo de crecimiento del PIB hasta aproximadamente la mitad del obtenido en el año anterior.

Sin duda, el factor explicativo más importante de este desigual comportamiento se encuentra en el sector de la construcción que, de ser la rama de la producción que había aumentado con mayor intensidad en 1995, no sólo pasó a ocupar el último puesto entre los macrosectores sino que además obtuvo tasas de crecimiento negativas. Por el contrario, el sector que evolucionó de forma más positiva, aunque dentro de un contexto general de relativa atonía, fue el de agricultura y pesca en el sentido de que no solamente aumentó su velocidad de crecimiento sino que, a la vez, pasó del último al primer puesto en tasa de variación entre las grandes ramas de la producción.

Si inscribimos esta evolución de la economía gallega en el ámbito del conjunto de la economía española, también encontramos importantes diferencias entre 1995 y 1996. En el primero de esos años, la actividad productiva tuvo en Galicia un mejor comportamiento que la media estatal (con diferencias de intensidad según las estimaciones). Sin embargo, en 1996 esta situación se invirtió y el crecimiento de la Comunidad Autónoma gallega se situó claramente por debajo. Esto se debió, en buena medida, a lo ocurrido con el sector agrario. La agricultura española culminó en 1995 un ciclo de importante sequía en buena parte de su territorio y esto tuvo su reflejo en un considerable descenso del valor de su producción en dicho año. Sin embargo, la agricultura gallega no sufrió con tanta intensidad estas circunstancias adversas y, aunque creció más débilmente que los demás sectores, tuvo una tasa positiva. En 1996 la situación cambió radicalmente y puede hablarse de un excelente año agrícola en el conjunto de España. Esto dio lugar a una tasa de variación muy elevada, producto de la conjunción de dos elementos: un magnífico año en términos de valor de la producción agraria y un punto de partida por debajo de lo normal como consecuencia de la mala evolución de 1995. Tampoco fue un mal año agrícola en Galicia, pero esto no se tradujo en un ritmo de crecimiento tan elevado.

En cambio, para el conjunto de los sectores no primarios, la evolución gallega no fue muy diferente de la española. De hecho, las estimaciones del Instituto Galego de Estatística relativas al PIB no primario en 1996 indican un crecimiento del 1,1%, que es similar al obtenido por el INE para el conjunto de la economía española. Si utilizamos las estimaciones de la Fundación FIES la diferencia es de sólo dos décimas.

Profundicemos, a continuación, desde el lado de la oferta, en la situación de cada una

CUADRO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DEL PIB (EN PORCENTAJE)

	INE e IGE (pm)				*FIES (cf)*			
	Galicia		*España*		*Galicia*		*España*	
	1995	*1996*	*1995*	*1996*	*1995*	*1996*	*1995*	*1996*
Agricultura y pesca	1,0	2,7	-13,2	22,9	1,0	4,3	-6,9	19,6
Industria	4,5	1,3	4,8	0,7	4,6	1,3	4,8	0,8
Construcción	9,0	-3,5	6,7	-2,8	8,5	-3,6	6,2	-0,6
Servicios	2,2	1,7	2,7	2,1	2,2	2,6	3,0	2,5
Total	3,4	1,3	2,8	2,2	3,3	1,8	3,2	2,7

Nota: pm = precios de mercado; cf = coste de factores
Fuentes: Instituto Galego de Estatística. Consellería de Economía e Facenda. INE. Fundación FIES

de las grandes ramas de la producción. El *sector de la agricultura y pesca*, como hemos señalado más arriba, ha sido el que ha tenido una tasa de crecimiento más elevada a lo largo de 1996.

En cuanto a la agricultura, se aprecia un crecimiento sostenido de los volúmenes de producción, que naturalmente se repartió de forma desigual entre las ramas que lo integran, pero, en cambio, se registró un descenso de los precios de los productos agrarios (incluso en términos nominales), más acentuado todavía que el que había tenido lugar en el año anterior. Todo ello se tradujo en un comportamiento no demasiado satisfactorio que previsiblemente se ha traducido en un descenso de la renta del sector. Por su parte, la actividad pesquera, de gran relevancia en la Comunidad gallega, atravesó un año de transición, manteniéndose la tendencia de 1995. Las incertidumbres de futuro en materia de acceso a caladeros, ajustes y renovación de la flota y rediseño de la política pesquera comunitaria siguen gravitando sobre su actividad.

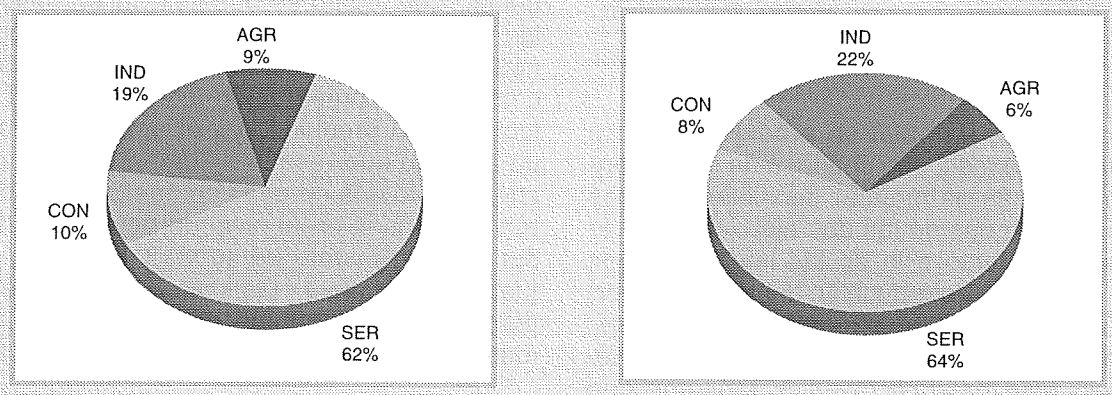
El *sector industrial* gallego, a pesar de comportarse mejor que la media española, evidencia un importante descenso en su tasa de crecimiento con respecto a lo ocurrido en 1995, aunque no tan acusado como el que tuvo lugar en el sector de la construcción. No obstante, conviene matizar el hecho de que, en esa tónica global, en el segundo semestre de 1996 ha mostrado síntomas de recuperación en su actividad que le ha permitido concluir el año con una aceptable creación neta de empleo.

El *sector de la construcción* es el que ofrece una evolución más desfavorable en 1996, resaltada por ser el único que muestra una tasa negativa de crecimiento, que contrasta, como ya se dijo, con el hecho de haber sido la rama más dinámica el año anterior. Este cambio tan radical en su tendencia evolutiva tiene que ver, en buena medida, con dos elementos: por un lado asistimos a una fuerte desaceleración en el impacto de las autovías de acceso a la meseta y, por otro, a la significativa reducción del gasto de las administraciones públicas, que fue especialmente marcado en el caso de la inversión de la Administración central (con un 64% menos, en tasa interanual, en los nueve primeros meses del año) y en menor medida en la de la Administración autonómica (18,8%). Han confluido aquí dos factores que se reforzaron mutuamente. Los reajustes presupuestarios derivados del proceso de acercamiento a las condiciones de convergencia para acceder a la tercera fase de la Unión Monetaria dieron lugar a un menor crecimiento del gasto público que incidió de forma importante en este sector. Pero, a la vez, Galicia parece haber sido afectada más desfavorablemente en el reparto del gasto entre las distintas comunidades autónomas en 1996. El indicador conjunto ponderado por la población y la extensión territorial, para los tres primeros trimestres del año, parece mostrar que la intensidad de la licitación gallega habría pasado de un índice de 115 (sobre una media estatal igual a 100) en 1995 a un índice 72 en 1996.

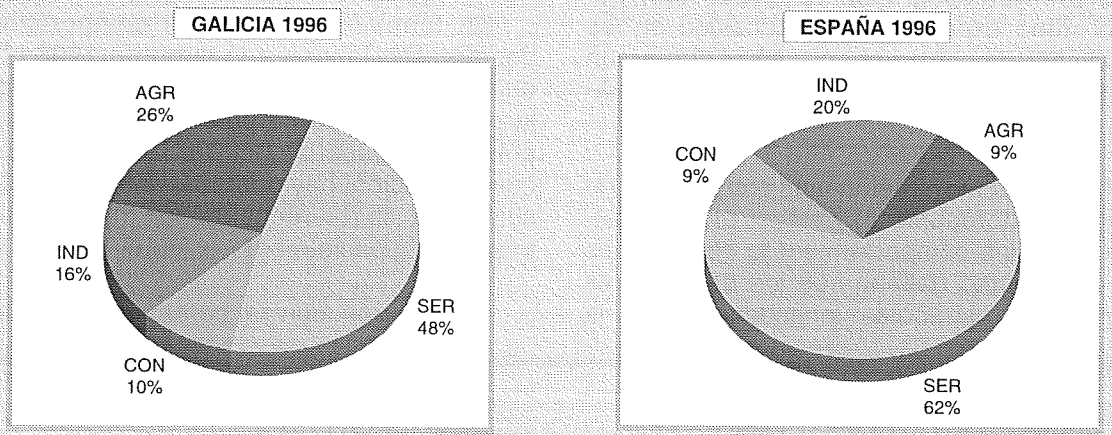
Nos queda, por último, considerar al *sector servicios* que, no olvidemos, representa más del 60% de la actividad económica global, por lo que su evolución repercute de forma importante en la trayectoria general de la economía. El variado y heterogéneo conjunto de ramas que se agrupan en este macrosector exhibió un comportamiento moderadamente positivo a lo largo del año que estamos analizando, que se ha visto condicionado por la debilidad de la recuperación de consumo privado (al igual que

GRÁFICO NÚM. 1

DISTRIBUCIÓN DEL PIBcf POR SECTORES



DISTRIBUCIÓN DE LOS OCUPADOS POR SECTORES



ha ocurrido en el conjunto de España) de cuya evolución es fuertemente dependiente. En todo caso, ha sido el sector que ha tenido tasas de crecimiento más elevadas después de agricultura y pesca, por supuesto por encima del conjunto de la economía gallega.

Si nos adentramos en el análisis de la coyuntura a lo largo de los diferentes trimestres, la evolución de los indicadores de actividad evidencia una cierta mejoría en los dos últimos, aunque con comportamientos heterogéneos en el plano sectorial. Así, por ejemplo, la recuperación fue notoria en las ramas industriales en la segunda parte del año, con efectos positivos en términos de empleo y de comercio exterior; sin embargo, el sector de la construcción continuó su evolución negativa, en línea con los trimestres precedentes. La trayectoria temporal de la demanda interna también pone de manifiesto una mejora en la segunda mitad del año, observándose algunos síntomas de recuperación del consumo privado aunque, como en el resto del Estado, dentro de unos niveles moderados. La inversión en bienes de equipo también tuvo un comportamiento positivo, pero no así la inversión en construcción, lo que supuso finalizar el año con una tasa de crecimiento interanual negativa de la formación bruta del capital fijo.

Tenemos que remitirnos, un año más, al sector exterior para poder hablar de una variable que ha exhibido un comportamiento inequívocamente expansivo, como es el caso de las exportaciones. Como se puede apreciar en el

CUADRO NÚM. 2
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

	1994	*1995*	*1996*
Exportaciones (Tasa de variación)	15,1%	17,1%	28,6%
Importaciones (Tasa de variación)	18,7%	11,2%	15,2%
Saldo comercial (millones ptas.).....	-105.718	-82.363	-19.038
Tasa de cobertura.....	82,2%	87,4%	97

Fuente: ICEX.

cuadro núm. 2, en 1996 se produjo un fuerte tirón de las mismas, con una tasa de crecimiento que, además de mejorar sensiblemente los buenos resultados de los dos ejercicios precedentes, casi dobló a la de las importaciones, con la consiguiente reducción del déficit comercial que se situó, al igual que la tasa de cobertura, en los mejores valores de la década. Reforzando este balance positivo, tenemos que subrayar dos aspectos: por un lado, las exportaciones crecieron más que las importaciones en los principales grupos de productos; por otro, el ritmo exportador se intensificó en los dos últimos trimestre del año, en sintonía con los síntomas de recuperación antes mencionados.

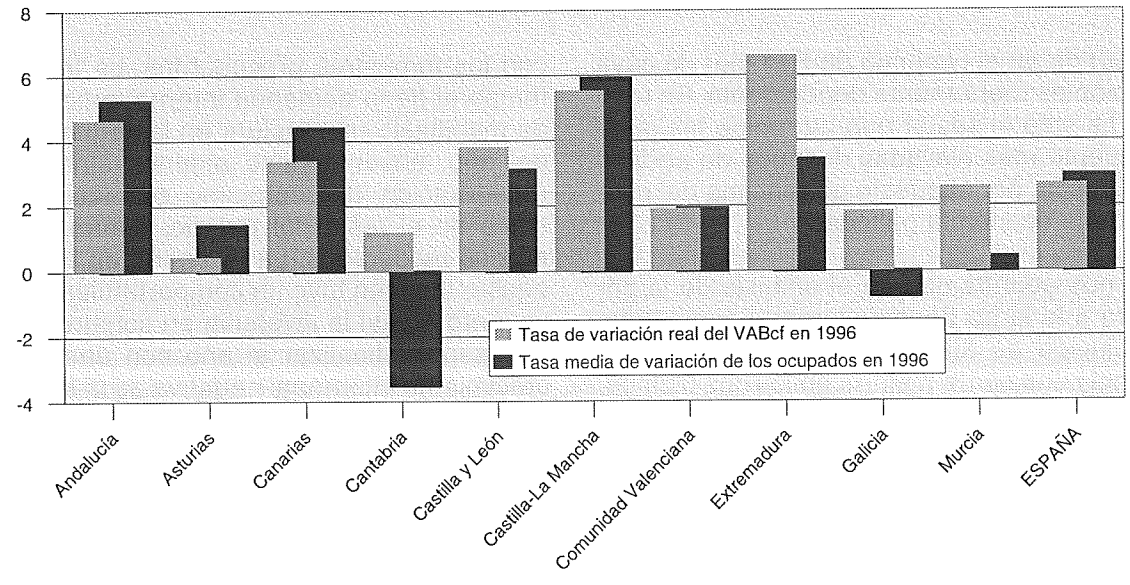
Para obtener una visión más completa, puede resultar interesante establecer una comparación entre los comportamientos económicos de la Comunidad gallega con los de las otras comunidades españolas incluidas, desde la perspectiva de la Unión Europea, en el grupo de las regiones objetivo nº 1(2). A tales efectos, hemos combinado en el gráfico núm. 2 las tasas medias de variación de la actividad económica, medida por el PIB cf, y del empleo. No podemos sacar ninguna conclusión precisa, puesto que, como se observa, la evolución de las diez comunidades ha sido muy heterogénea, tanto en relación con la media española como en su comparación interna entre la evolución de la producción y el empleo. Pero hay un aspecto que resalta nítidamente en el gráfico: tan sólo dos de esas comunidades mostraron descensos en el nivel de ocupación, a pesar del crecimiento de su VAB, y una de ellas fue, precisamente, Galicia. Esto nos lleva a plantearnos la cuestión de qué sucedió en el mercado de trabajo gallego a lo largo de 1996.

El mercado de trabajo

En términos globales, el comportamiento del mercado laboral a lo largo de 1996 ofreció un balance negativo, en el que se conjugaron la pérdida de activos con la disminución de la población ocupada y el aumento del paro. En contraposición, hay destacar como aspecto positivo una cierta recuperación del empleo no primario, especialmente el industrial.

En relación con la caída de la población

GRÁFICO NÚM. 2
CRECIMIENTO DEL VAB Y DEL EMPLEO EN LAS REGIONES OBJETIVO NÚM. 1



CUADRO NÚM. 3
EVOLUCIÓN DE ALGUNAS DE LAS VARIABLES BÁSICAS DEL MERCADO DE TRABAJO (En miles)

	GALICIA		ESPAÑA	
	1995	1996	1995	1996
Activos	1.115,1	1.112,3	15.722,0	16.035,4
Ocupados	914,1	899,4	12.142,7	12.543,6
Paro estimado	200,9	212,9	3.579,3	3.491,8
Tasa de paro (%)	18,0	19,1	22,8	21,8
Tasa de actividad (%)	48,8	48,5	49,1	49,8

Los datos corresponden al último trimestre de cada año.
Fuente: INE, *Encuesta de Población Activa*

CUADRO NÚM. 4
EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN POR SECTORES (Media anual en miles)

	GALICIA		ESPAÑA	
	1995	1996	1995	1996
Agricultura y pesca	259,3	235,2	1.106,1	1.076,4
Industria	138,1	142,1	2.486,1	2.500,4
Construcción	93,5	94,5	1.134,6	1.175,5
Servicios	427,1	439,1	7.315,2	7.643,8
TOTAL OCUPADOS	918,1	910,9	12.041,8	12.396,3

Fuente: INE, *Encuesta de Población Activa*

activa, ésta se inscribe en la tendencia descendente de las últimas décadas, con algunas mejorías transitorias como la que tuvo lugar a mediados de 1995 que, sin embargo, fue neutralizada por las fuertes pérdidas observadas en la segunda mitad de 1996 que nos devolvieron a la senda contractiva de largo plazo. A modo de ejemplo, desde comienzos de la década de los noventa, Galicia perdió cerca de 60.000 activos, cifra que supone una caída del 5%, mientras que en ese mismo período España aumentó en algo más de un millón su población activa, equivalente a una tasa de crecimiento del 6,9%. Comportamientos tan dispares se reflejan, lógicamente, en la evolución de las respectivas tasas de actividad las cuales, a partir de 1995 y después de muchos años con valores sistemáticamente superiores en el caso gallego, muestran una diferencia favorable para el promedio estatal que se ve ampliada en 1996. Tanto el grado de envejecimiento de la población gallega, como la evolución de las tasas de actividad por grupos de edad, no permiten albergar la esperanza de que se produzcan cambios sustanciales en el futuro próximo que inviertan una tendencia tan preocupante como que acabamos de reseñar.

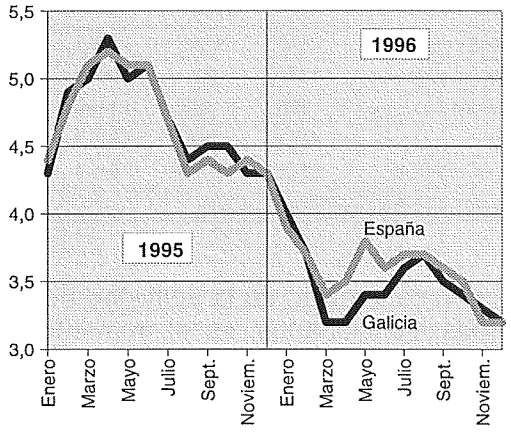
También el empleo mostró en la Comunidad Autónoma gallega un comportamiento negativo a lo largo del año, materializado en una pérdida de casi 15.000 puestos de trabajo frente a los 400.000 creados en el conjunto del Estado. A pesar de los consabidos problemas de interpretación que plantea la EPA para el bienio 1995–96 y de las cautelas que ello impone en el análisis de la ocupación, los resultados obtenidos son coherentes con la tendencia de años anteriores en los que, incluso con tasas de crecimiento del PIB relativamente aceptables, la economía gallega ha exhibido una escasa capacidad de creación de empleo. El aspecto más positivo a reseñar, en línea con los síntomas de recuperación de la actividad económica antes mencionados, es el aumento de la ocupación en los sectores no primarios. Tanto la industria como los servicios exhibieron tasas de crecimiento medio anuales del 2,8%, si bien la trayectoria del empleo industrial muestra mayor solidez, especialmente en los dos últimos trimestres. El empleo en el sector terciario, parece recuperarse paulatinamente de la atonía mostrada desde comienzos de la década de los noventa, si bien lo está haciendo a un ritmo muy inferior al observado a nivel estatal. A pesar de que la construcción también mostró un balance ligeramente positivo, el empleo creado por la totalidad de las ramas no primarias mostró tasas de variación interanuales para todos los trimestres inferiores a las españolas, siendo además insuficiente para compensar la fuerte caída de la ocupación de la agricultura.

Aunque con menor intensidad que en años precedentes, la evolución del paro en Galicia a lo largo del año se vio favorecida por la caída de la población activa. A pesar de ello, el año finalizó con un incremento de un punto de la tasa de paro, en claro contraste con la media del Estado que, experimentando una subida apreciable de los activos, redujo también en un punto dicha tasa. Esta evolución del desempleo en Galicia fue acompañada por un aumento de la proporción del paro de larga duración, con una incidencia especial en la mano de obra femenina, y mostrando además una persistencia preocupante que, desde comienzos de la década, sitúa el nivel de este colectivo claramente por encima del promedio español.

Los precios

Junto con las exportaciones, la variable precios mostró en Galicia uno de los comporta-

GRÁFICO NÚM. 3
IPC. TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL
(En porcentaje)



mientos más favorables del año 1996. Al igual que en el año anterior, la tasa de inflación, en términos interanuales, fue similar a la del Estado, situándose en el mes de diciembre en el 3,2%. Esta convergencia progresiva (Galicia–España) en las tasas de inflación está relacionada con la influencia relativamente homogénea de algunos de los principales factores a los que se debe atribuir el buen comportamiento de los precios (la debilidad del consumo privado, la liberalización de algunos servicios, la contención del gasto público y, en menor medida, la moderación salarial). A finales de año, todavía algunos grupos de gasto mostraban una cierta resistencia a la baja (vivienda, medicina, transporte) que, sin embargo, parecen estar evolucionando favorablemente en los primeros meses de 1997, con lo cual, las buenas expectativas existentes para este ejercicio situarían de nuevo la tasa de inflación gallega en niveles similares a los del resto del Estado.

NOTAS

(1) *Cuadernos de Información Económica*, nº 110/111, mayo–junio 1996.

(2) Como se sabe, el requisito básico para pertenecer a este grupo consiste en tener un PIB por habitante inferior al 75% de la media de la Unión Europea, lo que les dota de una cierta semejanza en términos de desarrollo económico.

MADRID MÁS CERCA DE MAASTRICHT(*)

Juan E. Iranzo
Director General del Instituto de Estudios Económicos

INTRODUCCIÓN

La Comunidad de Madrid nunca ha sido considerada una región típicamente industrial, como pueden serlo Navarra o el País Vasco, aunque en realidad es la segunda de España en cuanto a generación de Valor Añadido Industrial, por ello se destina un epígrafe al análisis del sector. Con el tiempo, Madrid además de ser la capital de la nación, geográficamente hablando, ha ido dotándose de una serie de medios, tecnología, instituciones, que poco a poco han ido marcando un progresivo diferencial con el resto de las regiones españolas. A pesar del pequeño territorio que ocupa, comparada con otras Comunidades Autónomas, la Comunidad de Madrid es un importantísimo centro de comunicaciones y redes de transporte, a la que la estructura radial de nuestro sistema de transportes le ha beneficiado especialmente. Por otro lado, es una zona de enorme concentración de mano de obra cualificada, de numerosos centros de investigación y universidades, de gran número de sedes sociales de grandes empresas y de cuantiosas entidades financieras, en donde se producen cuantiosas economías externas y de aglomeración, fruto de la difusión de la tecnología y el conocimiento. Por último, es una región con una elevada densidad de población (659 habitantes/Km^2) de alto poder adquisitivo, lo que configura una importante área comercial que ocupa casi el 13 por 100 del total nacional.

1. 1996. UN BUEN AÑO PARA LA ECONOMÍA DE MADRID

El año 96 se puede calificar como el año de la convergencia, tanto nominal como real. La economía española creció por encima de la media europea y, además, redujo substancialmente sus desequilibrios básicos, inflación y déficit. El modelo de crecimiento fue más sano que en el pasado, puesto que en gran medida se debió a la fuerte expansión del sector exterior. Desde la perspectiva de la oferta, la economía española creció en gran medida impulsada por el sector agrario. Hay que destacar la fuerte reducción de los tipos de interés y la mejora de las expectativas, lo que está permitiendo acompasar la reducción de los desequilibrios con el crecimiento y la generación de empleo.

1.1. Un crecimiento aceptable

El Producto Interior Bruto a coste de factores creció en Madrid durante 1996 un 2 por 100, algo menos que la media nacional que se situó en el 2,7 por 100. La razón fundamental estriba en que el sector agrario en nuestra Comunidad apenas representa el 0,3 por 100 del total, por lo que a pesar de su fuerte crecimiento no tiene apenas repercusión en el total. Sin embargo, hay que recalcar un mejor comportamiento de los otros sectores productivos de la CAM en relación con la media nacional.

La industria, con un crecimiento del 1,1 por 100, sensiblemente superior a la media nacional, puso de manifiesto la mejora de productividad que se ha registrado en el sector de la CAM en los últimos años, destinada en gran medida a la exportación, lo que le permite mantener una cierta actividad en momentos de cierta atonía de la demanda interna. El consumo de energía eléctrica en la CAM ha seguido una tendencia ascendente desde 1994, ésta creció el 2,7 por 100 en 1996. La opinión empresarial constata que la actividad del sector se desacelera desde la segunda mitad del año 95, tocando fondo el verano pasado para iniciar una senda de recuperación de la actividad, si bien la industria para el conjunto del año ha registrado un comportamiento menos favorable que durante los dos años anteriores.

La incidencia del recorte presupuestario de gasto en obra pública en el sector de la construcción ha sido compensada ampliamente con la mejora de la rehabilitación de edificios y la construcción residencial. Por lo que el sector ha crecido un 1,1 por 100 en la CAM, frente a la caída del –0,5 por 100 que se ha registrado en el conjunto del país. La bajada de los tipos de interés ha sido una de las causas que ha incidido positivamente en el desarrollo de la actividad, si bien hay que constatar la caída de un –5,5 por 100 en la ventas de cementos; caída que se acelera en el cuarto trimestre, poniendo de manifiesto un retraso respecto al comportamiento del sector en la mayoría de las comunidades autónomas y, por la caída de la licitación oficial. Respecto a la Administración pública, posiblemente durante el año 97, su comportamiento será peor puesto que se han finalizado obras públicas importantes como la M–40, aunque se mantiene alguna actividad en determinados tramos de la M–50, hay que destacar, sin embargo, que se sigue manteniendo el ritmo de actividad en las obras de ampliación

CUADRO NÚM. 1

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID

CONCEPTO	*AÑO*	*MADRID*	*ESPAÑA*
Crecimiento económico (Variación porcentual en términos reales)			
VAB Total	1996	2,0	2,7
VAB Agricultura y Pesca	1996	15,4	19,6
VAB Industria	1996	1,1	0,8
VAB Servicios	1996	2,2	2,5
VAB Construcción	1996	1,1	–0,5
Estructura productiva (Participación relativa de los distintos sectores)			
VAB Total	1996	100,0	100,0
VAB Agricultura y Pesca	1996	0,3	5,6
VAB Industria	1996	16,0	21,7
VAB Servicios	1996	76,7	65,0
VAB Construcción	1996	7,1	7,6
Estructura del empleo (Participación sobre el total de población ocupada)			
Total de la Población Ocupada	1996	100,0	100,0
Agricultura	1996	1,1	8,7
Industria	1996	18,0	20,2
Servicios	1996	72,3	61,6
Construcción	1996	8,4	9,5
Evolución del empleo (Variación porcentual sobre el año anterior)			
Población Activa	1996	4,9	2,0
Población Ocupada	1996	5,4	2,9
Agricultura	1996	14,8	–2,7
Industria	1996	7,9	0,6
Construcción	1996	9,1	3,6
Servicios	1996	4,3	4,5
Parados	1996	2,8	–1,2
Tasa de Paro (niv. absolutos)	1996	20,5	22,2
Índice de precios al consumo (Tasas de variación anual a Febrero de 1997)			
General	1997	2,2	2,5
Alimentación	1997	1,1	1,3
Sin alimentación	1997	2,6	3,0
Vestido	1997	0,9	2,2
Vivienda	1997	4,8	3,8
Menaje	1997	2,9	2,8
Medicina	1997	2,9	3,5
Transporte	1997	2,9	3,0
Cultura	1997	1,2	2,1
Otros	1997	2,3	3,5

Fuente: FIES; INE y elaboración propia.

del metro de Madrid y, a finales de año, podrían comenzar algunos proyectos de infraestructuras con inversiones privadas, como es el caso del desdoblamiento de algunos accesos a la capital. Si se confirma la candidatura de Madrid para albergar los Juegos Olímpicos, esto tendría efectos positivos sobre el sector de carácter anticipación, independientemente de la adjudicación, que lógicamente la potenciaría en el futuro.

El carácter anticíclico que tiene el sector servicios se ha puesto una vez más de manifiesto en nuestra Comunidad, constituyendo el factor fundamental de nuestro crecimiento, puesto que ha crecido un 2,2 por 100, debido fundamentalmente al impulso del turismo, mientras que el comercio sigue manteniendo una importante atonía. Hay que destacar el fuerte crecimiento, del tráfico de pasajeros en el aeropuerto de Barajas, que con casi 21 millones ha registrado un crecimiento del 8,5 por 100. Esta expansión de visitantes también se constata en el crecimiento en un 5,4 por 100 del número de pernoctaciones en hoteles, que se acerca a los 9 millones con más de 4,5 millones de viajeros. Se sigue consolidando, por un lado, el papel de Madrid como una de las principales ciudades Europeas en lo que se refiere a Congresos y ferias; impulsado, en gran medida por el Parque Juan Carlos I y, por otro, las actuaciones de Madrid como ciudad cultural, tanto en museos como teatro y música. Asimismo, sigue teniendo importancia, como es lógico, su carácter de capitalidad.

Naturalmente, también se ha producido un buen comportamiento de los servicios no destinados a la venta, puesto que no hay que olvidar que en la CAM coinciden tres grandes administraciones territoriales y que el carácter de

CUADRO NÚM. 2

PRESUPUESTOS CONSOLIDADOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID Y ORGANISMOS AUTÓNOMOS

(Cifras en miles de pesetas y porcentajes)

	Ingresos				
CAPÍTULO	*1996*	*PORCENTAJE*	*1997*	*PORCENTAJE*	*96/97*
1. Impuestos Directos	39.810.000	7,08	38.340.600	6,49	–3,69
2. Impuestos Indirectos	106.144.000	18,89	115.610.483	19,58	8,92
3. Tasas y otros Ingresos	46.047.563	8,19	52.283.233	8,86	13,54
4. Transferencias Corrientes	245.316.732	43,65	262.797.398	44,52	7,13
5. Ingresos Patrimoniales	6.735.468	1,20	6.425.893	1,09	–4,60
Operaciones Corrientes	444.053.763	79,02	475.457.607	80,54	7,07
6. Enajenación de Inversiones	18.680.461	3,32	22.707.625	3,85	21,56
7. Transferencias de Capital	35.575.362	6,33	32.595.367	5,52	–8,38
Operaciones de Capital	54.255.823	9,65	55.302.992	9,37	1,93
8. Activos Financieros	2.435.081	0,43	1.794.569	0,30	–26,30
9. Pasivos Financieros	61.212.020	10,89	57.758.481	9,78	–5,64
Operaciones Financieras	63.647.101	11,33	59.553.050	10,09	–6,43
Total	561.956.687	100,00	590.313.649	100,00	5,05

	Gastos				
CAPÍTULO	*1996*	*PORCENTAJE*	*1997*	*PORCENTAJE*	*96/97*
1. Gastos de Personal	124.259.709	22,11	128.645.237	21,79	3,53
2. Gtos. Bienes Cte. y Serv.	56.767.498	10,10	64.390.834	10,91	13,43
3. Gastos Financieros	57.839.153	10,29	55.975.018	9,48	–3,22
4. Transferencias Corrientes	150.145.105	26,72	155.690.989	26,37	3,69
Operaciones Corrientes	389.011.465	69,22	404.702.078	68,56	4,03
5. Inversiones	89.860.449	15,99	82.946.488	14,05	–7,69
6. Transferencias de Capital	70.566.627	12,56	82.441.287	13,97	16,83
Operaciones de Capital	160.427.076	28,55	165.387.775	28,02	3,09
7. Pasivos Financieros	1.126.520	0,20	1.467.553	0,5	30,27
8. Pasivos Financieros	11.391.626	2,03	18.756.243	3,18	64,65
Operaciones Financieras	12.518.166	2,23	20.223.796	3,43	61,56
Total	561.956.687	100,00	590.313.649	100,00	5,05

Fuente: "Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Madrid para 1977".

capitalidad tiene un efecto anticíclico importante por el alto número de funcionarios que tiene.

1.2. El magnífico comportamiento de la inflación

El mercado de trabajo en nuestra Comunidad ha manifestado un importante dinamismo. La población activa situada en 2.154 personas al finalizar el año ha registrado un crecimiento del 4,9 por 100, lo que en gran medida se debe al cambio de censo en la EPA, pero también a la existencia de una gran cantidad de universitarios procedentes de otras comunidades que se consideran población activa de Madrid y no de los puntos de origen natural. Hay que resaltar que el empleo ha crecido en casi 100.000 empleos netos, situándose en 1,722 millones al finalizar el año 96. Aunque lógicamente el cambio de metodología en la EPA ha tenido un efecto positivo, hay que constatar la expansión del empleo que se ha registrado, siendo destacable que se ha repartido prácticamente por igual en todos los sectores productivos. Este fuerte crecimiento del empleo a pesar de la expansión de la población activa ha permitido que se reduzca medio punto la tasa de paro de la CAM. A finales de 1996, se situaba en el 20,5 por 100, algo inferior a la media nacional. Respecto a la evolución del paro por trimestres se ratifica claramente el perfil de actividad decreciente en el verano del 95, tocando fondo en abril/mayo del 96, comenzando una senda de recuperación que permite augurar un buen comportamiento para 1997.

Hay que resaltar nuevamente el magnífico comportamiento de los precios en la CAM, tanto el IPC general como la inflación subyacente crecieron menos que en la media nacional, a pesar del buen comportamiento de los precios en el conjunto del país. El IPC general en la CAM en 1996 creció un 2,6 por 100, 2 por 100 para los alimentos y 2,8 por 100 para el resto. Esta circunstancia constata que a igualdad de condiciones en el tipo de cambio de la peseta, y de los precios externos, la competencia resulta un factor clave en la determinación del crecimiento de los precios. Hay que recordar que con estos niveles de inflación podemos hablar prácticamente de estabilidad en los precios de la CAM, puesto que el IPC no recoge mejoras de calidades en los productos. Con estos datos de crecimiento de los precios resulta fundamental el finalizar con la cultura de la indicación, con lo que hemos convivido en los últimos 35 años.

1.3. Presupuestos de la CAM

Como se puede comprobar en el cuadro núm. 2, el presupuesto de la CAM alcanza una cifra de unos 500.000 millones de pesetas, siendo destacable el crecimiento de los gastos por encima del 5 por 100; lo que no se corresponde con el crecimiento, inferior a la inflación prevista por los Presupuestos General del Estado, siendo destacable el crecimiento del 13,4 por 100 en la compra de bienes y servicios y el 3,5 por 100 en los gastos de personal.

Los ingresos de transferencias corrientes van a crecer un 7,1 por 100 con la entrada en vigor del nuevo sistema de financiación autonómica. Pensamos que esto es positivo puesto que introduce el concepto de corresponsabilidad fiscal, es decir conceden capacidad en los ingresos al objeto de relacionarlos con el nivel de gasto y de prestaciones que requieren y están dispuestos a financiar los ciudadanos. Pensamos que este modelo debe incidir positivamente a medio y largo plazo en una reducción de la presión fiscal de la Comunidad y a una contención del gasto público.

Si en el presupuesto público incluimos el sector público empresarial de la CAM, éste alcanza los 763.00 millones de pesetas con un crecimiento del gasto del 8,4 por 100. Hay que impulsar el proceso de privatizaciones de empresas públicas, Municipales y Autonómicas, con objeto de mejorar su eficiencia y reducir su impacto sobre el presupuesto.

2. CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES DEL SECTOR INDUSTRIAL

El sector industrial en Madrid se compone, por un lado, de grandes empresas industriales concentradas, sobre todo, en el sector de material de transporte, productos farmacéuticos y material electrónico y por el otro, y con una mayor presencia que el primero, se compone de un numeroso núcleo de establecimientos de reducida dimensión. En estos últimos, la competitividad se busca, no por vía de economías de escala sino por la de la especialización y la cercanía al consumidor. No obstante, el encarecimiento de los inmuebles propicia una ten-

dencia a la dispersión y desplazamiento de las centrales, y sucursales, hacia la periferia e incluso hacia regiones limítrofes. Con todo, a pesar de su pequeño tamaño, las empresas se caracterizan por una mano de obra altamente cualificada y un elevado nivel tecnológico, circunstancias ambas acorde con su especialización.

El sector industrial madrileño es muy dependiente en sus compras de las importaciones, sobre todo de productos intermedios, dado su carácter de industria de acabado. Por su parte, las ventas del sector se destinan, ante todo, a abastecer al amplio mercado regional. Los escasos productos que se destinan al resto de España se centran, sobre todo, en aquéllos en los que Madrid tiene mayor ventaja comparativa, como por ejemplo sucede en productos farmacéuticos, material eléctrico, de edición y productos alimenticios de demanda final. Más marginal aún es la exportación al extranjero, cuyo origen se centra en las empresas de mayor tamaño, como por ejemplo sucede en el sector de material de transporte, evidenciando el dinamismo del comercio intraindustrial de este tipo de bienes.

Debido al elevado grado alcanzado en avances tecnológicos se ha producido un desarrollo importante del sector servicios relacionado con la producción, fruto de la externalización de los servicios, de manera que muchos de los procesos que antes eran incluidos como parte del proceso industrial, tales como suministros de materias primas o servicios auxiliares, están siendo ahora proporcionados por otras empresas del sector servicios. De esta forma se consigue flexibilizar el proceso productivo y concentrarse en la actividad propiamente industrial, con lo que se ha conseguido mantener sectores altamente competitivos en relación al resto de la nación, como por ejemplo, sucede en las industrias de material eléctrico y en las de artes gráficas.

Las anteriores peculiaridades han originado que en Madrid predomine la industria ligera sobre la pesada. De hecho, los sectores en los que existe una mayor especialización regional son el de artes gráficas (sobre todo imprenta y edición), material eléctrico (especialmente máquinas de oficina, óptica y precisión) y productos químicos (sobre todo farmacéuticos).

Desde nuestra entrada en la Comunidad Europea, la industria madrileña ha tenido un comportamiento similar al conjunto nacional pero con diversas peculiaridades. Así, en la época del boom de 1985 a 1989 la industria madrileña tuvo su crecimiento medio anual del orden de 2 puntos superior al nacional. Por su parte, en la recesión de principios de los noventa esta industria creció menos que el conjunto nacional, con lo que comenzó un largo período de destrucción de empleos industriales. Cuando en 1994 comienza la recuperación, la industria madrileña también lo hizo en porcentajes menores. Las consecuencias más graves de esta crisis han afectado al empleo, el cual desde que empezó a caer no ha vuelto a recuperar las cifras anteriores a 1990. Por otro lado, mientras que la industria ha ido perdiendo importancia relativa en el conjunto de la economía de la Comunidad, los servicios han ido ganando terreno (23,4 por 100 en 1985 frente al 17,7 por 100 en 1994).

Tal y como se establecía anteriormente, la industria madrileña está afrontando correctamente el proceso de incremento de competencia al que estamos asistiendo. Para ello está produciendo un fuerte proceso inversor en aras a incorporar las nuevas tecnologías y centrarse en aquellas actividades con mayor futuro, máxime cuando cuenta con una mano de obra altamente cualificada. Asimismo, se está dotando de una mayor flexibilidad por la vía de la subcontratación de actividades y procesos para aprovechar las ventajas de la especialización y la cercanía a un importante centro de consumo. Con todo, el principal reto de la industria madrileña debe seguir siendo la apertura hacia los mercados exteriores, para lo que se debe pensar en una internacionalización mayor de sus actividades. Pero este proceso se enfrenta con el problema de su reducido tamaño y del adormecimiento hacia la actividad exportadora que tienen aquellas empresas que gozan de un amplio y cercano mercado nacional. Si no se afronta este reto adecuadamente, continuará, aún más si cabe, el proceso de desindustrialización de los últimos años. Este fenómeno se ve estimulado por la existencia de subvenciones a la industria y menores precios del suelo en las regiones limítrofes de Madrid.

NOTAS

(*) Con nuestro agradecimiento a Sol Olábarri y Roberto Molero de CEIM.

LA ECONOMÍA DE MURCIA EN 1996

Joaquín Aranda

Durante 1996, la economía murciana ha obtenido un resultado agregado positivo aunque de menor intensidad que el logrado un año antes. Con ello se consolida la recuperación de la economía murciana, si bien no con la intensidad que hubiera sido deseable, aunque en todo caso su ritmo de movimiento sigue pautas relativamente similares a las del conjunto nacional. Como un año antes, la debilidad del consumo ha sido una constante, sustentándose el crecimiento en la inversión y, sobre todo, en las exportaciones, que se han constituido en verdadero impulsor de la economía regional.

La incidencia del crecimiento económico en el empleo es de difícil valoración en este ejercicio, toda vez que la modificación metodológica realizada por el INE no permite la comparabilidad de los datos de la EPA entre los dos últimos años. De este modo, mientras que el empleo estimado en media anual sólo habría crecido a una tasa del 0,44%, cuando se analizan los datos de afiliación a la seguridad social, surge una diferencia sensible. Ahora el empleo crece un 3,83%, particularmente entre los asalariados y con unos comportamientos sectoriales diferenciados. En todo caso, se puede afirmar con rotundidad que se ha producido creación de empleo en la región a lo largo de 1996, aun cuando su intensidad haya sido menor que la del ejercicio precedente.

Sin embargo, el habitual incremento de la población activa apenas ha podido ser compensado con la creación de empleo. De este modo el desempleo sigue alcanzando unas cifras muy elevadas, próximas a los cien mil parados, con dato estimado. Con todo, hay que hacer la salvedad del comportamiento del paro registrado, donde se produce un descenso del número de demandantes, si bien esta estadística también se ha visto afectado por los cambios normativos. Aún así, la afirmación más rotunda que se puede hacer es que el paro continúa a unos niveles particularmente elevados, con una tasa de paro similar a la del conjunto nacional y con escasos logros en la mejora de la situación de esta variable.

En este contexto, si consideramos el aumento estimado de la producción y la ya indicada generación de empleo, a una tasa no muy lejana de la del PIB, todo apunta a que no se han debido producir ganancias sensibles en la mejora de los costes laborales unitarios. De hecho, mientras que en 1995 los aumentos salariales pactados fueron inferiores a la inflación en más de 0,7 puntos, ahora este diferencial prácticamente ha dejado de existir. Una situación que ha dado lugar a un sostenimiento, y no a una mejora como venía ocurriendo en los dos últimos años, de la contribución del factor trabajo a la competitividad de la economía murciana en su conjunto.

A pesar de que tan sólo en la última parte del año hicieron su aparición las lluvias y con ello se puso fin a la ya larga etapa de sequía, los resultados agrícolas cabe calificarlos de excelentes, hablando siempre en términos de producción y con referencia al año anterior. Sin embargo, sería preciso matizar que la falta tanto de agua como de garantía de caudales futuros, ha hecho disminuir paulatinamente la superficie cultivada, junto con una contracción de la inversión en el sector, lejos de las necesidades y potencialidades reales de la agricultura murciana.

Pese a todo, en la casi totalidad de los productos tradicionales de regadío, las producciones se han incrementado significativamente, no así en lo que concierne a los secanos. Así, en el caso de las frutas, aumentan singularmente el albaricoque y el melocotón, dos de los productos más emblemáticos de la región. En el caso de las hortalizas los aumentos son más dispares, pero destacables, para el caso

de la alcachofa y el tomate. En suma, unas producciones al alza que han sido absorbidas en gran parte por el mercado exterior y más concretamente por el comunitario, lo que no sólo ha tenido su reflejo en las cifras de exportaciones, sino también en el conjunto del sector. Así, también se obtiene un resultado global positivo de la ganadería, pese a las circunstancias que han rodeado al ganado vacuno, un hecho al que no ha sido ajena la región, pero cuya situación se ha contrapasado con creces gracias a la importante intensidad que supone el ganado porcino en la región. Con ello, los datos del sector primario muestran un crecimiento de la producción del 8,33%, que no sólo supone una variación positiva sino una mejora muy sensible sobre los resultados del año anterior.

En términos de empleo volvamos a los mismos problemas de medición, ya indicados anteriormente, a los que ahora se une el hecho de la presencia cada vez mayor de mano de obra africana, cuyo tratamiento estadístico a nivel de estimación y encuestación es difícil. Por ello, y pese a que en términos de estimación se produzca un descenso del empleo, es más coherente, aunque quizás excesivo, el dato aportado por las altas en seguridad social, que dan un incremento del empleo del 9,43%. Con la evolución observada de la producción y del empleo apenas cabe hablar de mejoras de productividad en el sector, sino más bien de incremento de actividad a secas. En todo caso, la producción agrícola regional goza de una buena aceptación en los mercados más exigentes, compitiendo en precios, pero sobre todo en calidad, por lo que el comentario anterior tiene una incidencia menor.

Los resultados obtenidos por el sector industrial, disminución de la actividad (–0,6%) son totalmente contrarios a los alcanzados un año antes y se encuentran en línea con la atonía del consumo privado, al encontrarse asentada la industria regional en sectores básicamente productores de bienes destinados al consumo de las economías domésticas. De ahí que el resultado de sostenimiento de la actividad, tras el crecimiento registrado un año antes, no sea de extrañar, aunque si nos atenemos a los resultados de la encuesta de opiniones empresariales del MINER es precisamente la industria productora de bienes intermedios la que muestra peores resultados y expectativas. De todas formas y siempre en relación con el ejercicio precedente, se ha registrado un aumento de la capacidad productiva, sobre todo en el sector de bienes intermedios que, ante la debilidad de la demanda, se ha traducido en incrementos del *stock* de productos terminados. Por el contrario, el sector de bienes de consumo aumenta en escasa medida su capacidad productiva, dando salida a sus *stocks* que descienden así sensiblemente, una razón que explica parcialmente el descenso de actividad. Aun así, las tendencias del empleo y la producción son optimistas, habiéndose acentuado en la última parte del año, por lo que las expectativas del sector para 1997 cabe calificarlas de positivas.

El comportamiento del empleo ha ido en consonancia con el de la producción, tanto a nivel estimado como de afiliación. En ambos casos se producen resultados negativos, lo que da pie a afirmar, junto con los comentarios anteriores, que la industria regional ha tenido a lo largo de 1996 un año de perfil negativo, en el que pueden haberse obtenido mejoras ligeras de competitividad tanto por la vía de la reducción del peso de los costes del factor trabajo, como por una mayor propensión a invertir en formación bruta de capital. Así, se está produciendo una sustitución de trabajo por capital aunque sin la necesaria creación paralela de empleo que pueda absorber los excedentes que se generan. De hecho, la inversión industrial registrada se ha elevado a 21.973 millones de pesetas (+18,72%), en tanto que a los programas de ayudas gestionados por el Instituto de Fomento se han acogido 1.183, proyectos, más del doble que el año anterior, asociados a una inversión empresarial de más de 22.000 millones de pesetas (aunque no toda es necesariamente industrial).

No cabe duda que estos datos avalan lo ya dicho y sobre todo crean buenas esperanzas para el comportamiento futuro de la industria regional, que parece estar buscando una clara mejora de su posición competitiva a corto y medio plazo. De esta forma, las tendencias de la industria son positivas y para ello sólo basta con considerar que la inversión extranjera en la región ha superado los 19.000 millones de pesetas (buena parte de los cuales corresponden a General Electric Plastics), en tanto que se han presentado 210 expedientes de creación de nuevas empresas en solicitud de subvención, con una inversión aparejada de 4.136 millones de pesetas; unas cifras notablemente superiores a las del año anterior.

CUADRO NÚM. 1
PRINCIPALES MAGNITUDES. REGIÓN DE MURCIA

	1996	*1995*	*Tasa de variación*	*Fuente*
Variación del PIB				
Total	2,60	2,98		FIES
Agricultura	8,33	–3,4		FIES
Industria	–0,60	3,96		FIES
Construcción	–0,68	8,19		FIES
Servicios	3,43	2,77		FIES
PIB per cápita (España=100)		80,14		FIES
Mercado de trabajo (medias anuales)				
Población activa (miles de personas)	417,9	415	0,70	INE
Población ocupada (miles de personas)	318,1	316,7	0,44	INE
Agricultura	34,2	47,1	–27,39	INE
Industria	58,3	61,3	–4,89	INE
Construcción	30,6	30,7	–0,33	INE
Servicios	195,2	177,6	9,91	INE
Población parada (miles de personas)	99,9	98,3	1,63	INE
Tasa de paro	23,88	23,69		INE
Paro registrado (número de personas)	54.916	56,488	–2,78	INEM
Precios y salarios				
Tasa de inflación (dic.s/dic)	3,4	4,7		INE
Alimentación	2,9	4,1		INE
Vestido	3,3	4,2		INE
Vivienda	5,3	5,4		INE
Menaje	4,1	5,4		INE
Medicina	2,8	4,8		INE
Transporte	3,6	4,4		INE
Cultura	2,6	4,8		INE
Otros	3,4	5,9		INE
Aumento salarial pactado (octubre)	3,35	3,98		M. TRABAJO
Principales producciones agrarias (Tm.)				
Lechuga	332.962	312.904	6,41	C. AGRICULTURA
Melón	177.895	152.567	16,60	C. AGRICULTURA
Tomate	338.957	308.619	9,87	C. AGRICULTURA
Pimiento	122.057	119.062	2,52	C. AGRICULTURA
Alcachofa	110.056	101.870	8,04	C. AGRICULTURA
Apio	48.194	39.702	21,29	C. AGRICULTURA
Bróculi	57.607	36.832	56,40	C. AGRICULTURA
Naranjo	62.180	78.190	–20,48	C. AGRICULTURA
Mandarino	28.810	41.290	–30,23	C. AGRICULTURA
Limonero	221.720	214.970	3,14	C. AGRICULTURA
Albaricoquero	107.350	79.532	34,98	C. AGRICULTURA
Melocotonero	185.300	147.537	25,60	C. AGRICULTURA
Almendro	26.750	21.406	20,29	C. AGRICULTURA
Ciruelo	43.750	41.281	5,98	C. AGRICULTURA
Consumo de energía eléctrica (mwh)	3.444.526	3.335.331	3,27	IBERDROLA
Agricultura	596.469	605.997	–1,57	IBERDROLA
Industria	910.944	917.838	–0,75	IBERDROLA
Construcción	81.331	12.653	542,78	IBERDROLA
Servicios	756.306	667.611	13,29	IBERDROLA
Otros usos	1.099.476	1.131.232	–2,81	IBERDROLA
Matriculación de vehículos (número)	29.690	25.497	16,45	DIR. GEN. TRÁFICO
Matriculación de turismos (número)	22.856	17.302	32,10	DIR. GEN. TRÁFICO
Inversión industrial registrada (millones de pts.)	21.973,3	18.508,5	18,72	CONSEJ. DE INDUST.

CUADRO NÚM. 1 *(continuación)*
PRINCIPALES MAGNITUDES. REGIÓN DE MURCIA

	1996	*1995*	*Tasa de variación*	*Fuente*
Actividad portuaria. Puerto de Cartagena (31/10)				
Mercancías embarcadas (Tm.)	2.061.693	2.252.839	–8,48	PTO. CARTAGENA
Cabotaje	965.178	1.196.949	–19,36	PTO. CARTAGENA
Exterior	1.096.515	1.055.890	3,85	PTO. CARTAGENA
Mercancías desembarcadas (Tm.)	6.066.693	6.611.963	–8,25	PTO. CARTAGENA
Cabotaje	426.116	609.739	–30,12	PTO. CARTAGENA
Exterior	5.640.577	6.002.224	–6,03	PTO. CARTAGENA
Consumo de cemento (Tm.) enero–sept.	601.061	586.899	2,41	OFICEMENT
Licitación oficial (millones de pts.) enero–sept.	34.579	35.351	–2,18	SEOPAN
Construcción de viviendas				
Viviendas visadas (número)	8.864	11.624	–23,74	COL. OF. ARQUIT.
Libres	5.293	5.697	–7,09	COL. OF. ARQUIT.
VPO	3.571	5.927	–39,75	COL. OF. ARQUIT.
Viviendas terminadas (número)	9.303	9.271	0,35	COL. OF. ARQUIT.
Libres	4.724	5.243	–9,90	COL. OF. ARQUIT.
VPO	4.579	4.028	13,68	COL. OF. ARQUIT.
Inversión extranjera (millones de pts.)	19.283	6.654	189,79	DGTE
Opiniones empresariales (II trimestre)				
Nivel de producción (saldos)				
Total industria	–5	–13		MINER
Bienes intermedios	–34	–14		MINER
Bienes de consumo	11	–23		MINER
Previsión próximos 3 meses (saldos)				
Total industria	35	–15		MINER
Bienes intermedios	24	–19		MINER
Bienes de consumo	32	–17		MINER
Grado de utilización de la capacidad productiva				
Total industria	75,9	71,1		MINER
Bienes intermedios	78,2	68		MINER
Bienes de consumo	76,4	74,1		MINER
Tendencia del empleo				
Total industria	8	–13		MINER
Bienes intermedios	17	–68		MINER
Bienes de consumo	6	9		MINER
Nivel de la cartera de pedidos				
Total industria	–27	–47		MINER
Bienes intermedios	–58	–56		MINER
Bienes de consumo	–17	–49		MINER
Stock de productos terminados				
Total industria	11	12		MINER
Bienes intermedios	19	0		MINER
Bienes de consumo	10	20		MINER
Sector exterior				
Exportaciones	318.250	279.850	13,72	D.G. ADUANAS
Importaciones	235.261	214.935	9,46	D.G. ADUANAS
Saldo Comercial	82.989	64.915	27,84	D.G. ADUANAS
Tasa de cobertura	135,3	130,2		D.G. ADUANAS
Demanda hotelera				
Viajeros en hoteles (número)	480.753	439.999	9,26	INE
Residentes en España	420.780	387.274	8,65	INE
Residentes en el extranjero	59.973	52.725	13,75	INE
Pernoctaciones en hoteles (número)	1.822.363	1.628.782	11,89	INE

CUADRO NÚM. 1 *(continuación)*

PRINCIPALES MAGNITUDES. REGIÓN DE MURCIA

	1996	*1995*	*Tasa de variación*	*Fuente*
Residentes en España	1.569.323	1.437.425	9,18	INE
Residentes en el extranjero	253.040	191.357	32,23	INE
Depósitos y créditos (miles de millones)				
Depósitos de adm. públicas y otros sect. resid. (30/09)	1.035,0	986,0	4,97	BANCO DE ESPAÑA
Administración pública	19,0	19,0	0,00	BANCO DE ESPAÑA
Otros sectores residentes	1.016,0	967,0	5,07	BANCO DE ESPAÑA
Créditos a adm. públicas y otros sect. resid. (30/09)	1.054,0	987,8	6,70	BANCO DE ESPAÑA
Administración pública	89,0	86,6	2,77	BANCO DE ESPAÑA
Otros sectores residentes	965,0	901,2	7,08	BANCO DE ESPAÑA
Efectos de comercio devueltos impagados				
Número	193.252	216.804	–10,86	INE
Importe (millones de pesetas)	41.139	41.294	–0,38	INE
Estadística de hipotecas				
Total fincas				
Número	12.069	13.278	–9,11	INE
Importe (miles de pts.)	78.953.046	84.560.151	–6,63	INE
Fincas rústicas				
Número	535	797	–32,87	INE
Importe (miles de pts.)	3.965.784	8.666.226	–54,24	INE
Fincas urbanas				
Número	11.534	12.481	–7,59	INE
Importe (miles de pts.)	74.987.262	75.893.925	–1,19	INE
Suspensiones de pagos				
Número	10	15	–33,33	INE
Activo (miles)	4.690.026	4.990.591	–6,02	
Pasivo (miles)	4.311.677	3.703.863	16,41	
Declaraciones de quiebra				
Número	15	11	36,36	INE
Activo (miles)	352.458	89.655	293,13	
Pasivo (miles)	1.350.850	83.928	1.509,53	
Ventas a plazos (enero–nov.)				
Total bienes:				
Número	5.907	6.434	–8,19	INE
Importe (miles de pts.)	13.983.964	14.448.203	–3,21	INE
Vehículos:				
Número	5.411	5.571	–2,87	INE
Importe (miles de pts.)	11.642.872	11.061.274	5,26	INE
Bienes de inversión:				
Número	496	780	–36,41	INE
Importe (miles de pts.)	2.341.092	3.180.947	–26,40	INE
Ayudas Instituto de Fomento	Enero–octubre			
Programas INFO				
Número de proyectos	1.183	587	101,53	INFO
Inversión total (mill. pts.)	22.061	10.150	117,35	INFO
Incentivos regionales				
Número de proyectos	10	30	–66,67	INFO
Inversión total (mill. pts.)	6.179	10.018	–38,32	INFO
Empresas de nueva creación subv. por el INFO				
Número de expedientes	210	144	45,83	INFO
Inversión total (mill. pts.)	4.136	2.523	63,93	INFO

La construcción se ha movido en unas coordenadas similares, en cuanto a generación de nueva actividad, a las seguidas por la industria. Así, la producción estimada del sector ha disminuido a una tasa del 0,68%, lo que cabe calificar de un paso atrás si tenemos en cuenta que un año antes la tasa de variación fue de casi el 9%. Por ello, una caída de más de nueve puntos en la actividad es un dato realmente negativo que, sin embargo, no se ha trasladado al empleo más que muy someramente. Por lo que concierne al subsector de la obra civil, la disminución de la actividad se debe básicamente a la baja cuantía de la licitación oficial a que se viene asistiendo durante varios ejercicios, así como a una falta de continuidad a lo largo del año como consecuencia, tanto de los procesos electorales como de la aplicación de la nueva ley de contratos de las AA.PP. Sin embargo, hay que pensar que ha sido el subsector de la vivienda quien ha marcado la posición más negativa. El número de viviendas terminadas ha permanecido prácticamente estabilizado, pero, sin embargo, la vivienda visada cae ostensiblemente (–23,74%), lo que puede traducirse en cierto modo en la no sustitución de las promociones finalizadas por otras nuevas a lo largo del año y la consiguiente disminución paulatina de la actividad. De este modo, no se ha asistido a una dinamización en la construcción en este tipo de equipamientos, pese a la continua bajada de tipos, como también lo indican las cifras de las estadísticas de hipotecas de fincas urbanas, aun cuando aquí hay que advertir que no sólo se incluyen las viviendas nuevas.

En el sector servicios se han dado comportamientos particularmente contrapuestos. A nivel agregado, el crecimiento de la actividad se ha estimado en el 3,43%, con lo que se superan ampliamente los resultados del ejercicio anterior. El empleo se ha visto afectado positivamente, cualquiera que sea la fuente que se considere, lo que consolida al sector servicios como el único capaz de generar empleo de forma continuada y sistemática. Una cuestión que habrá que tener muy en cuenta si se quiere arbitrar una política de generación de empleo, puesto que todo apunta a que los verdaderos nichos de creación de empleo se encuentran en este sector.

El indicador del sector que muestra mejores resultados es la matriculación de vehículos y más concretamente de turismos, los cuales muestran un aumento de más del 32% con respecto al año anterior. Ahora bien, si la adquisición de un bien de este tipo, que casi cabe calificar como inversión, se ha intensificado, no cabe decir lo mismo de otros tipos de bienes. La estadística de ventas a plazos muestra ahora el perfil negativo en todo lo que no son vehículos, indicando con ello cómo el gasto se ha direccionado esencialmente en un sentido. Con ello, el subsector del comercio ha debido mantener unos niveles de actividad con escaso crecimiento, mientras que los aspectos positivos hay que buscarlos, además, en el subsector del turismo y el transporte. Este último se encuentra íntimamente asociado, en el caso de Murcia, a la exportación de bienes que mayoritariamente se realizan utilizando el transporte por carretera, por lo que, dado el intenso crecimiento de las exportaciones, que más abajo comentamos, no es de extrañar que este sector haya tenido un crecimiento elevado de su actividad, aun cuando esto no haya sido así para el caso del transporte portuario, aunque en este caso se debe esencialmente a las variaciones en las importaciones de crudo realizadas por la refinería de Escombreras.

Por lo que respecta al turismo, la única fuente oficial de información son las estadísticas de ocupación hotelera, las cuales muestran en todas sus opciones variaciones sensiblemente positivas. El número de viajeros aumenta a una tasa superior al 9% y sobre todo en el apartado de no residentes, mientras que las pernoctaciones crecen todavía a mayor intensidad, lo que viene a confirmar las opiniones contrastadas en relación con que la temporada turística, sobre todo en litoral, ha obtenido unos resultados mejores que en la anterior,

La evolución de los depósitos en las oficinas bancarias de la región confirma de nuevo la debilidad del consumo y ello a pesar que esta estadística no recoge el volumen que se destina a fondos de inversión que, por otra parte, están teniendo un auge importante como producto de ahorro. Por ello, hay que valorar en mayor medida aún que el incremento de los depósitos (con datos de los tres primeros trimestres del año), haya sido superior al 5%, muy próximo al crecimiento nominal de la producción, mientras que el volumen de créditos aumenta a una tasa del 7% en el sector privado, si bien no precisamente impulsado por los préstamos al consumo. En todo caso, la inversión empresarial ha sido una componente im-

portante de estos resultados, fruto de la buena salud que comienzan a tener las empresas murcianas y que se refleja de forma paralela en otros indicadores. Descienden los efectos de comercio devueltos e impagados, tanto en número (–18,11%) como en importe (–8,4%), al igual que ocurre con las suspensiones de pagos y las quiebras.

Por lo que se refiere al sector exterior, puede afirmarse que se ha convertido en el protagonista principal del año económico. El aumento de las ventas al exterior ha superado el 13,7% en términos nominales, con un buen comportamiento prácticamente generalizado, lo que viene a suponer que el positivo efecto de esta demanda se ha trasladado a casi todos los sectores productivos de la economía murciana. Por lo que respecta a las importaciones, han crecido a una tasa inferior (+9,46%) que las ventas, propiciando con ello que el saldo comercial se sitúe en casi 83.000 millones de pesetas y que se logre una mejora de la tasa de cobertura del orden de cinco puntos, hasta situarse en el 135,3%.

Dentro del positivo comportamiento generalizado de las ventas al exterior, las únicas excepciones la constituyen las conservas vegetales, que disminuyen levemente (–3,4%) y el calzado (–7,7%), en tanto que otros sectores tradicionales, como las frutas (+4,2%) y hortalizas (+20,8%) aumentan considerablemente, constituyen entre ellos dos, más del 45% de las ventas murcianas al exterior. En cuanto al resto, son de destacar los capítulos exportadores de especias, particularmente pimentón (+24,9%), combustibles (+22,3%), materias plásticas (+75,5%), muebles (+32,9%) o algunos otros como los productos farmacéuticos (+111%), los animales vivos (+84,8%) o las pieles (+106,6%), que comienzan a tener un peso importante en las ventas al exterior.

Por el lado de las compras, el ritmo lo marca cada año la evolución de las importaciones de combustibles minerales (+9,2%), aunque son de destacar las variaciones mostradas por algunos capítulos arancelarios, que en general están asociados con bienes intermedios que se introducen en los circuitos productivos de la región. Así, son de destacar tanto por su volumen como por su positiva variación, las importaciones de frutas, de especias (pimentón), semillas oleaginosas (destinadas a la fabricación de piensos), preparados de legumbres, productos químicos inorgánicos, abonos, materias plásticas, fundición de hierro y acero y calderas y artefactos mecánicos.

En suma, puede hablarse de un comportamiento de la economía murciana relativamente positivo, con una incidencia leve en el empleo, pero en todo caso con resultados peores que los registrados un año antes. Con todo, probablemente lo más destacable del año económico sea la intensidad que han alcanzado la inversión empresarial y los buenos indicios que se abren para 1997, ante el importante aumento de proyectos de inversión en demanda de subvenciones y ayudas. Todo ello muestra un dinamismo que puede incentivarse notablemente a lo largo del año ya en curso, conforme el precio del dinero siga disminuyendo y prosigan los avances en la disminución de la inflación. De este modo, 1996 habrá sido el año en el que se han puesto las bases para un crecimiento saneado de la economía regional, aun cuando haya venido marcado por la situación del desempleo y la clara atonía del consumo.

LA ECONOMÍA Y HACIENDA DE NAVARRA DURANTE EL PERIODO 1990–1996

Manuel Rapún Gárate y Pedro Pascual Arzoz
Departamento de Economía; Universidad Pública de Navarra

1. INTRODUCCIÓN

Este breve trabajo pretende ofrecer una aproximación general al comportamiento de la economía navarra en 1996. No obstante, la inercia tomada por esta colección de artículos que venimos realizando sobre la economía regional y su enfoque genérico, nos plantean la necesidad de abordar la información en el medio plazo. De ahí que consideramos el conjunto del período 1990–1996.

Un elemento nuevo que incorporamos en este trabajo, en relación con otros precedentes, es el análisis de las cuentas del Gobierno regional, cuyo peso en la economía de Navarra es cada vez mayor y cuyas decisiones tienen un impacto creciente.

Por consiguiente, habida cuenta del alcance que otorgamos a este trabajo, el contenido del siguiente apartado se basa en el análisis de los rasgos básicos del período señalado. A continuación, se estudian los elementos más relevantes de la evolución presupuestaria.

2. LA ECONOMÍA DE NAVARRA EN LOS PRIMEROS AÑOS NOVENTA

2.1. Evolución de la producción

El cuadro núm. 1 recoge las tasas reales de variación del Producto Interior Bruto (PIB) y de los sectores económicos que integran la economía regional, durante el período 1990–96.

Una primera cuestión a destacar es que en 1996, por primera vez desde que la Fundación FIES publica la evolución económica de las Comunidades Autónomas, Navarra muestra una tasa de crecimiento global similar al conjunto nacional. Hasta ahora siempre se habían registrado tasas de crecimiento superiores o tasas de descenso inferiores. Este hecho cabe atribuirlo al comportamiento negativo, en relación con el año precedente, que han mostrado el conjunto de sectores no agrarios.

Si nos centramos en la evolución sectorial, los datos del año 1996 confirman el carácter contracíclico del sector agrario. Como ya se señaló en un trabajo precedente(1), los pagos compensatorios de la Política Agrícola Común explican una parte creciente del comportamiento del Valor Añadido Bruto de la agricultura, medido al coste de los factores. En todo caso, la tasa de crecimiento de este sector en 1996, es la más elevada de los años noventa y también de los años ochenta.

El comportamiento del sector industrial es, sin duda, el protagonista del menor crecimiento mostrado por la economía regional de Navarra. En 1996 solamente ha crecido un 1,4% y dada su aportación al PIB regional (35%), una parte notable del menor crecimiento global hay que atribuirlo a su comportamiento. Esta circunstancia contrasta con lo sucedido el año anterior. La explicación de este hecho requiere un análisis más detallado a nivel de los distintos subsectores que escapa al alcance de este trabajo.

También el sector de la construcción ha tenido un comportamiento recesivo, ya que incluso su tasa de crecimiento es negativa. Durante los años recogidos en el cuadro núm. 1 se trata del sector más irregular, junto con el agrario. Este descenso puede estar relacionado con la reducción de la inversión pública, consecuencia del ajuste presupuestario. En todo caso, los datos coyunturales disponibles sobre viviendas ejecutadas no avalan una evolución tan negativa en comparación con años anteriores.

CUADRO NÚM. 1

EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO Y DE SUS COMPONENTES EN NAVARRA Y ESPAÑA, 1990–96(1)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
NAVARRA							
Agricultura y Pesca	–3,0	6,3	–2,2	1,5	–2,0	–3,8	10,2
Industria	2,3	1,7	1,6	–3,1	6,7	6,2	1,4
Construcción	13,4	6,1	–6,2	–1,0	1,0	4,2	–0,9
Servicios	4,6	3,1	1,9	0,4	2,1	3,3	3,4
TOTAL	3,9	3,0	0,9	–0,9	3,3	4,0	2,7
ESPAÑA							
Agricultura y Pesca	2,5	–0,2	–1,4	2,8	–2,0	–6,9	19,6
Industria	2,8	1,6	–0,3	–4,2	4,5	4,8	0,8
Construcción	8,9	4,5	–4,5	–5,8	1,3	6,2	–0,6
Servicios	3,5	2,8	1,9	0,3	2,0	3,0	2,5
TOTAL	3,7	2,5	0,7	–1,1	2,3	3,2	2,7

(1) Tasas reales de variación anual.
Fuente: Fundación FIES.

CUADRO NÚM. 2

INDICADORES DEL MERCADO DE TRABAJO EN NAVARRA Y ESPAÑA, 1990–96(*)

	ACTIVOS				*OCUPADOS*				*PARADOS*			
	1990		*1996*		*1990*		*1996*		*1990*		*1996*	
	Miles	*T.A.(2)*	*Miles*	*T.A.*	*Miles*	*T.O.(3)*	*Miles*	*T.O.*	*Miles*	*T.P.(4)*	*Miles*	*T.P.*
NAVARRA	202,8	49,0	213,1	48,7	178,9	43,2	188,7	43,1	23,8	11,7	24,4	11,4
I.V.(1)		105				105				102		
ESPAÑA	15.019,9	49,3	15.902,9	49,5	12.578,8	41,3	12.346,8	38,4	2.441,2	16,2	3.556,1	22,4
I.V.(1)		106				98				146		

(*) Valores medios anuales expresados en miles de personas; (1) Índice de variación (1990=100); (2) Tasa de actividad; (3) Tasa de ocupación; (4) Tasa de paro
Fuente: EPA, INE. Elaboración propia.

Como ya viene siendo habitual, el sector servicios es el que más ha contribuido al crecimiento registrado en 1996, merced a su peso relativo, 50%, y a su tasa de crecimiento, un 3,4%. Prácticamente dos tercios del crecimiento global cabe atribuirlo al sector terciario.

En síntesis, del comportamiento de la economía navarra en 1996 pueden destacarse dos aspectos. Por un lado, ha crecido a la misma tasa que la economía nacional. Por otra parte, el ciclo expansivo que parecía iniciarse al final de 1995 no se ha detectado. Más bien cabría hablar de un crecimiento sostenido con tasas inferiores al 3%.

2.2. El mercado de trabajo

La información básica, que permite una aproximación general al mercado de trabajo, se encuentra en los cuadros núms. 2, 3 y 4.

El cuadro núm. 2 recoge la evolución de los activos, ocupados y parados entre 1990 y 1996 en Navarra y España. El año 1990 representa el inicio del cambio del ciclo expansivo registrado por la economía española en la segunda mitad de los años ochenta. En relación con este punto de referencia, el mercado de trabajo navarro ha incrementado sus activos, ocupados y parados. En comparación con el año precedente destaca el aumento de la ocupación, que pasa de 179,8 miles de personas a 188,7. Por su parte, el paro desciende de 26,7 miles de personas a 24,4. En comparación con el mercado nacional, los resultados observados en Navarra son sensiblemente mejores ya que ante un crecimiento similar en los activos, se observa un descenso de la ocupación nacional y un mayor aumento del paro. La mejor situación relativa de la región navarra se refleja de forma permanente en una mayor tasa de ocupación y en una tasa de paro casi la mitad que la nacional.

Los cuadros núms. 2 y 3 recogen la evolución del paro y la ocupación por sectores de

CUADRO NÚM. 3

EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN POR SECTORES DE ACTIVIDAD EN NAVARRA Y ESPAÑA, 1990-96(*)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	I.V.(1)
NAVARRA								
Agricultura	20,2	13,5	11,8	11,2	10,9	11,7	17,4	86
Industria	58,6	57,0	62,7	54,5	55,2	56,4	54,8	93
Construcción	15,7	17,4	14,6	16,2	18,6	16,4	16,6	106
Servicios	89,5	93,8	90,6	89,9	90,0	95,3	101,5	113
TOTAL	184,0	181,7	179,7	171,8	174,7	179,8	190,3	103
ESPAÑA								
Agricultura	1.485,8	1.398,1	1.252,7	1.200,0	1.150,3	1.106,1	1.076,4	72
Industria	2.980,6	2.897,3	2.804,2	2.558,1	2.472,6	2.486,1	2.500,3	84
Construcción	1.221,5	1.267,3	1.196,3	1.104,5	1.059,7	1.134,5	1.175,5	96
Servicios	6.973,9	7.038,1	7.188,0	7.009,7	7.047,5	7.315,2	7.643,8	110
TOTAL	12.661,7	12.600,8	12.441,2	11.872,2	11.730,1	12.041,9	12.396,0	98

(*) Valores medios anuales expresados en miles de personas; (1) Índice de variación 1996 (1990=100).
Fuente: EPA, INE. Elaboración propia.

CUADRO NÚM. 4

EVOLUCIÓN DEL PARO POR SECTORES DE ACTIVIDAD EN NAVARRA Y ESPAÑA, 1990-96(*)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	I.V.(1)
NAVARRA								
Agricultura	0,5	0,4	0,3	0,2	0,4	0,4	0,6	120
Industria	6,4	6,3	6,1	8,5	6,3	4,6	4,9	71
Construcción	1,3	0,8	2,1	3,3	2,8	2,2	2,0	154
Servicios	6,0	7,8	7,1	8,5	10,9	11,5	9,2	153
No clasificable	9,5	7,2	6,9	7,1	9,8	8,0	7,7	81
TOTAL	23,7	22,5	22,5	27,6	30,2	26,7	24,4	103
ESPAÑA								
Agricultura	200,6	186,6	193,1	212,5	224,4	244,5	234	117
Industria	287,5	320,6	373,5	520,3	483,9	378,1	347,5	121
Construcción	213,7	236,4	341,6	441,5	415,5	339,5	341,0	160
Servicios	658,0	688,9	859,9	1.107,0	1.191,2	1.107,5	1.075,8	163
No clasificable	1.084,2	971,7	1.020,4	1.198,8	1.423,1	1.513,9	1.541,5	142
TOTAL	2.444,0	2.404,2	2.788,5	3.481,5	3.738,1	3.583,5	3.540,1	145

(*) Valores medios anuales expresados en miles de personas; (1) Índice de variación 1996 (1990=100).
Fuente: EPA, INE. Elaboración propia.

actividad. La evolución de la ocupación agraria muestra entre 1995 y 1996 un crecimiento de 5.700 personas realmente sorprendente. En nuestra opinión, este hecho no tiene explicación económica, a no ser que se trate de un error estadístico. Si descontamos del incremento de la ocupación total, el registrado en el sector agrario que a todas luces no parece plausible, el "nuevo" aumento de la ocupación sería de solamente 4,8 miles de personas. De esta manera, el nivel de ocupación sería el mismo que el registrado en 1990. Por otra parte, la evolución de los ocupados agrarios regionales contrasta con la continua tendencia decreciente registrada a nivel nacional, que se viene registrando desde hace algunas décadas. En relación con el paro agrario no cabe añadir nada nuevo, a nivel regional apenas tiene presencia, mientras que en la agricultura española tiene un peso relativo elevado y creciente durante el periodo de análisis.

Los datos de ocupación y paro en el sector industrial muestran una cierta concordancia con la evolución del valor añadido. Así, en Navarra desciende ligeramente la ocupación y aumenta el paro entre 1995 y 1996. Por el contrario, a nivel nacional se observa la tendencia contraria. De ello se deduce la imposibilidad de relacionar de forma sistemática crecimiento y empleo cuando se utilizan datos tan generales. Además, tanto la evolución de la productividad por ocupado, como la precariedad creciente del mercado de trabajo español, impiden relacionar ambas variables de forma adecuada.

CUADRO NÚM. 5

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE BIENES EN NAVARRA Y ESPAÑA, 1990–96(1)

	1990	1991	1992	1993(2)	1994	1995	1996	TVAAM(3) 1990–1992		TVAAM 1993–1996	
								Nominal	Real	Nominal	Real
NAVARRA											
Exportaciones	189,6	244,4	291,7	292,9	328,4	473,8	503,9	24,0	22,9	19,8	15,5
Importaciones	156,7	216,0	289,7	167,5	211,6	286,2	290,4	36,0	37,0	20,1	15,7
Saldo	32,9	28,4	2,0	125,4	116,8	187,6	213,5				
Tasa cobertura	121,0	113,1	100,7	174,9	155,2	165,5	175,5				
ESPAÑA											
Exportaciones	5.631,0	6.065,0	6.658,0	7.755,0	9.796,0	11.423,0	12.931,0	8,7	7,6	18,6	14,3
Importaciones	8.898,0	9.637,0	10.205,0	10.131,0	12.349,0	14.318,0	15.436,0	7,1	7,9	19,3	10,8
Saldo	–3.267,0	–3.572,0	–3.547,0	–2.376,0	–2.553,0	–2.895,0	–2.505,0				
Tasa cobertura	63,3	62,9	65,2	76,5	79,3	79,8	83,8				

(1) Valores expresados en miles de millones de pesetas corrientes; (2) La aplicación del método INTRASTAT supone la ruptura de las series desde enero de 1993; (3) TVAAM: Tasa de variación acumulativa anual media. Las tasas reales, calculadas para el periodo 1993–95, se han obtenido aplicando el deflactor de exportaciones e importaciones de bienes (Base 1986=100).
Fuente: Subdirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

La ocupación en el sector de la construcción se mantiene estable entre 1995 y 1996 en ambos espacios con ligeras variaciones al alza en Navarra y a la baja en España. Una consideración similar se desprende de la evolución del paro. No obstante, en comparación con el año 1990 este sector mantiene su ocupación e incrementa su nivel de paro en ambos espacios.

Por último, el sector servicios registra un aumento sostenido del empleo, sobre todo a partir de 1994, hasta tal punto que supera ampliamente el nivel de ocupación del año 1990. Este dinamismo se refleja también en el caso del paro si se observa la evolución desde 1990. No obstante, en 1996 se registra un claro descenso, tanto a nivel regional como nacional.

En resumen, la situación del mercado de trabajo, regional en 1996 puede evaluarse de forma positiva en comparación con lo sucedido a nivel nacional.

2.3. Evolución del comercio exterior de bienes

El cuadro núm. 5 recoge los datos del comercio exterior de bienes en Navarra y España durante el período de análisis.

La evolución de exportaciones e importaciones regionales en 1996 refleja una clara continuidad de la tendencia registrada a partir de 1992. Comparando datos homogéneos entre 1993 y 1996, se registran tasas de crecimiento nominal y real comprendidas entre el 10% y 20%, tanto en Navarra como en España.

La información contenida en el citado cuadro y referida a 1996, confirma la continuidad de los rasgos básicos de ambos comercios. A nivel regional se mantiene el superávit importante y una tasa de cobertura holgada. Lo contrario sucede en el conjunto español.

Por otra parte, también se mantienen las características básicas del patrón del comercio exterior navarro, concentrado en partidas arancelarias relacionadas con la fabricación de automóviles, y concentrado geográficamente en Alemania y Francia.

3. Evolución Presupuestaria

Uno de los rasgos que singularizan la economía de Navarra es el importante poso que tiene el sector público foral. El total de gasto no financiero liquidado representó en 1996 en torno al 22% del PIB regional, porcentaje que sitúa a Navarra a la cabeza de todas las Comunidades Autónomas españolas, más de 10 puntos porcentuales por encima de la Comunidad Autónoma media.

En el cuadro núm. 6 se recoge la evolución de las principales magnitudes presupuestarias entre 1990 y 1997. Los rasgos más relevantes serían los siguientes:

1) Se mantiene la tendencia de incremento del ahorro bruto, tanto cuantitativamente, 48.467,6 millones de pesetas, como porcentualmente sobre los ingresos corrientes y sobre el PIB de Navarra.

CUADRO NÚM. 6

MAGNITUDES PRESUPUESTARIAS BÁSICAS DEL GOBIERNO DE NAVARRA. EVOLUCIÓN 1990–1997(*)

CONCEPTO	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996(a)*	*1997(b)*
1 Ingresos corrientes	(c)146.875,3	(d)159.360,3	173.067,2	189.154,0	190.373	227.263,0	244.156,3	252.178,8
2 Gastos corrientes	92.026,8	148.137,2	161.238,8	174.681,0	166.787	183.101,0	195.688,7	206.968,5
Ahorro Bruto(1–2)	54.848,5	11.223,1	11.828,4	14.473,0	23.586	44.162,0	48.467,6	45.210,3
% s/1	37,3	7	6,8	7,6	12,4	19,4	19,8	17,9
% s/PIB cf	6,8	1,3	1,3	1,5	2,3	4,0	4,3	–
4 Ingresos de capital	4.549,4	5.225	4.503	5.788,0	3.822,0	5.345,0	8.447,4	5.756,0
5 Gastos de capital	53.880,6	65.301	62.223,8	56.292,0	56.627,0	54.634,0	50.328,0	61.032,1
6 Necesidad de financiación	5.517,3	–48.853	–45.892,4	–36.031,0	–29.219,0	–5.127,0	+6.587,0	–10.065,8
% s/(1+4)	3,6	29,7	25,8	18,5	15,0	2,2	(+)2,6	3,9
% s/PIB	0,7	5,5	4,9	3,8	2,9	0,4	(+)0,6	–
7 Deuda(e)	0	542,5	40.860,0	76.593,0	110.123,0	133.181	133.181	(f)142.089
% s/(1+4)	0	0,3	23,0	39,3	56,7	57,2	52,7	55,1
% s/PIB	0	0,1	3,9	8,2	10,9	12,2	11,9	–
8 Aportación convenio	26.175,9	30.940,2	27.374,0	28.318,8	13.765,3	21.163,7	21.669,6	17.209,0
% s/(1+4)	17,3	18,8	15,4	14,5	7,1	9,1	8,6	6,7

(*) Magnitudes expresadas en millones de ptas; (a) Cuentas cierre provisional; (b) Datos presupuestados; (c) Se han descontado 35.099 millones procedentes de la compensación de impuestos indirectos; (d) Se han descontado 38.832 millones por el concepto anterior; (e) Saldo de deuda viva al final de cada ejercicio. Dentro de la Deuda Pública, el concepto de Deuda de Navarra, a finales de 1996, se eleva a la cantidad de 129.705,4 millones de pts., lo que representó el 97% del endeudamiento total, el resto corresponde a otras deudas a medio y largo plazo; (f) Según los Presupuestos de Navarra para 1997 el límite al endeudamiento se cifra en 8.908 millones; sin embargo, se recoge el volumen máximo de deuda, cifra inferior a la del Escenario de Consolidación Presupuestaria 1993–97 (162.452).

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Generales de Navarra, 1982–1995. Cierre Provisional de Cuentas de 1996, Presupuestos Generales de Navarra 1997 del Departamento de Economía y Hacienda del Gobierno de Navarra. Las estimaciones del PIB proceden de la Fundación FIES (1994, 1995 y 1996).

CUADRO NÚM. 7

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE LOS INGRESOS DEL GOBIERNO DE NAVARRA(1)

	1994		*1995*		*1996*		*1994–96*	*1997*	
	Val. Abs.	*Porcentaje*	*Val. Abs.*	*Porcentaje*	*Val. Abs.*	*Porcentaje*	*Porcentaje Var.*	*Val. Abs*	*Porcentaje*
Impuestos directos	83.427,0	35,9	101.911,0	39,2	111.420,1	43,3	134	123.326,7	45,5
Impuestos indirectos	77.517,0	33,3	92.971,5	35,7	97.733,4	38,0	126	106.470,0	39,2
Ingresos Impositivos	160.944,0	69,2	194.882,5	75,0	209.153,5	81,3	130	229.796,7	84,8
Tasas y otros ingresos	8.181,0	3,5	9.404,0	3,6	9.456,3	3,6	16	7.736,3	2,8
Transferencias Corrientes	18.422,0	7,9	18.181,0	7,0	19.458,2	7,5	6	11.027,0	4,1
Ingresos Patrimoniales	2.807,0	1,2	4.795,2	1,8	6.088,2	2,3	242	3.618,7	1,3
Enajenación inversiones reales	858,0	0,4	1.680,6	0,6	548,2	0,2	–36	1.558,7	0,6
Transferencias de capital	3.060,0	1,3	3.664,0	1,4	7.899,2	3,1	258	4.197,3	1,5
Activos financieros	4.164,0	1,8	4.240,1	1,6	4.343,2	1,7	4	4.206,9	1,5
Pasivos financieros	34.000,0	14,7	23.000,0	8,8	0,0	0,0	–	(*)8.908,0	3,2
TOTAL	232.440,0	100,0	259.847,0	100,0	256.946,9	100,0	11	271.049,7	100,0

(1) Valores expresados en millones de pesetas corrientes. (*) Ingresos previstos procedentes del nuevo endeudamiento.

Fuente: Departamento de Economía y Hacienda, Gobierno de Navarra. Cuentas Generales de Navarra 1994 y 1995; Liquidación provisional Cuentas 1996 y Presupuestos Generales de Navarra 1997.

2) El cierre provisional de las cuentas del Gobierno de Navarra correspondientes a 1996 arroja un aumento del 8,6% en los ingresos no financieros y del 3,5 en los gastos no financieros. Como consecuencia de ello, se ha pasado de unas necesidades de financiación o déficit de 5.127 millones en 1995 a disponer de una capacidad de financiación o superávit, en el último ejercicio presupuestario liquidado de 6.587 millones de pesetas. Esta cantidad equivale al 2,6% de los ingresos no financieros y el 0,6% del PIB de la Comunidad Foral. Esta capacidad de financiación es consecuencia del incremento del ahorro bruto en un 10% así como por una reducción de la formación bruta de capital, 18%, disminuyendo las inversiones reales realizadas.

Así, como ya venía siendo habitual desde 1993, el resultado positivo obtenido mejora, invirtiendo la previsión presupuestaria inicial

CUADRO NÚM. 8

EVOLUCIÓN DE LA *RATIO* ENDEUDAMIENTO/PIB DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS (1990–1996)(1)

(En porcentaje, en miles de millones de pesetas y en pesetas por habitante)

COMUNIDADES AUTONOMAS				1995			1996		
	1990	1991	1993	Val. Abs.	Endeud./PIB	Endeud./Hab.	Val. Abs.	Endeud./PIB	Endeud./ Hab.(2)
CC.AA. RÉGIMEN FORAL									
Navarra	0,7	0,5	7,9	131	11,7	251.669	129	10,9	247.827
País Vasco	2,9	3,3	5,2	293	6,7	138.894	327	7,1	155.011
Subtotal	2,5	2,9	4,8	424	8,1	161.214	456	8,5	173.381
CC.AA. RÉGIMEN COMÚN									
Art. 143									
Aragón	0,5	1,2	3,5	109	4,6	92.184	122	4,9	103.178
Castilla–La Mancha	0,7	0,8	2,2	75	3,0	44.885	83	3,1	49.673
Castilla y León	0,6	1,0	2,2	132	3,1	51.916	141	3,2	55.456
Extremadura	0,5	0,7	4,4	73	5,5	68.269	82	5,9	76.685
Asturias	1,3	2,3	2,9	66	3,7	60.990	67	3,6	61.914
Baleares	0,5	1,7	2,7	46	2,6	64.388	44	2,4	61.589
Cantabria	5,8	6,4	5,4	35	3,8	66.432	25	2,5	47.452
Madrid	1,5	2,2	3,2	421	3,8	83.963	459	3,9	91.541
Murcia	3,5	4,4	5,5	89	5,2	83.296	91	5,0	85.167
La Rioja	2,4	3,8	4,0	22	4,1	83.506	20	3,6	75.914
Subtotal	1,4	2,1	3,3	1.068	3,8	70.566	1.134	3,9	74.927
Art. 151									
Andalucía	2,8	3,7	6,5	690	7,4	97.791	845	8,6	119.759
Canarias	1,7	2,5	4,1	114	4,4	74.829	167	6,1	109.619
Cataluña	2,2	2,8	4,6	965	7,2	158.035	1.176	8,3	192.590
Galicia	1,7	4,2	7,0	331	8,7	121.838	372	9,2	136.929
Comunidad Valenciana	1,9	3,0	5,2	417	6,1	107.359	502	7,0	129.242
Subtotal	2,4	3,4	5,4	2.517	6,9	118.244	3.062	8,2	143.847
TOTAL	1,9	2,7	4,5	4.006	5,7	102.252	4.651	6,3	118.714

(1) Endeudamiento materializado en valores y créditos no comerciales. (2) Población de derecho de 1995.
Fuente: Boletín Económico del Banco de España, febrero 1997. *Papeles de Economía Española*, nº 67. Elaboración propia.

que cifraba las necesidades de financiación en 17.706 millones de pesetas.

De hecho, el año 1995 se saldó con un superávit financiero –aproximadamente de 19.000 millones–, explicado fundamentalmente por la emisión de la deuda pública que se elevó a 23.000 millones de pesetas.

3) Evolución favorable de los ingresos impositivos a lo largo del subperiodo 1994–96, creciendo en un 130%.

La liquidación recaudada ha superado las previsiones iniciales, recogidas en los Presupuestos Generales de Navarra, en 9.217 millones de pesetas, el 4,5%. Como muestra el cuadro núm. 7, el total de ingresos reconocidos durante 1996 el total de ingresos reconocidos durante 1996 asciende a 256.946,9 millones de pesetas, de los que 209.153 corresponden a la recaudación de impuestos directos e indirectos, superando en algo más de un 7% la recaudación obtenida el año 1995, 14.271 millones de pesetas. Esto ha permitido aumentar su participación en el total de ingresos, alcanzando ya el 81%. De este incremento, más de la mitad corresponde al Impuesto de Sociedades, que ha mostrado una destacable evolución. Sin embargo, mediante el IRPF se ha recaudado 1.800 millones menos de los presupuestados, debido fundamentalmente a que las rentas de capital crecen menos de lo esperado. En lo que a imposición indirecta se refiere, subrayar la recaudación por IVA, que ha superado a lo presupuestado en casi 4.800 millones de pesetas.

4) Contención de los gastos públicos.

Los gastos no financieros ascendieron a 246.016 millones de pesetas en 1996, lo que representa un incremento del 3,5% respecto al año precedente, derivado del aumento regis-

trado en las operaciones corrientes, 7%, que fue contrarrestrado con un descenso en los gastos de capital. Dentro del gasto público resaltar los gastos de personal, con unos 80.000 millones de pesetas, crecen un 7,5%. Respecto del total de gasto público, supone algo más del 31%. Asociados al aumento de la deuda pública en circulación, los gastos financieros mantienen la senda de crecimiento, con un aumento del 20,5%. Asimismo, de acuerdo con el Convenio Económico vigente, la aportación provisional a las cargas generales del Estado aumenta sólo en 500 millones respecto a la aportación provisional del año 1995.

Finalmente, en el cuadro núm. 8 se recoge información actualizada sobre el endeudamiento de las Administraciones Territoriales, materializado en valores y créditos no comerciales en porcentaje del PIB regional y por habitante. Según el Boletín Económico del Banco de España (febrero de 1997), a lo largo de todo el periodo considerado, la importancia relativa del endeudamiento de las Comunidades Autónomas en el total de las Administraciones Territoriales ha ido aumentando progresivamente, pasando de representar el 28% en 1990 al 55% en 1996. En las corporaciones locales su endeudamiento ha descendido en dicho periodo. Sin embargo, según puede apreciarse el conjunto de las Comunidades Autónomas muestra una tendencia más contenida del endeudamiento en los últimos años. Es en este marco, donde puede analizarse y comparar las cifras del endeudamiento relativo de la Comunidad Foral de Navarra.

En términos absolutos son las Comunidades Autónomas de Cataluña, Andalucía, Comunidad Valenciana y Madrid, las que presentan unas mayores cifras de endeudamiento. Si se considera el endeudamiento por habitante destaca claramente Navarra (247.827 pts./hab.), Cataluña (192.590 pts./hab.) y País Vasco (155.011 pts./hab.). Como puede observarse, en el caso de Navarra, esta cifra supone más del doble de la media de las Comunidades Autónomas.

No obstante lo anterior, señalar que, durante el año 1996, no fue necesario el Gobierno de Navarra llevara a cabo un nuevo endeudamiento. Por tanto, el volumen de deuda acumulada a finales de 1996, según el concepto de endeudamiento del Banco de España, es algo inferior al de 1995, 129.000 millones de pesetas. Asimismo, este saldo de deuda es inferior al establecido en el escenario de consolidación presupuestaria 1995–1997, 152.744 millones de pesetas, que en términos de ingresos no financieros se fijaba en el 67,4%. La situación real refleja una deuda equivalente al 52,7% de los ingresos no financieros liquidados durante el último año.

En suma, durante 1996 la Hacienda Pública Foral ha satisfecho el mejor de los escenarios presupuestarios, principalmente por el fuerte incremento experimentado en los ingresos no financieros, consecuencia de una situación económica favorable que ha redundado en un incremento significativo de los ingresos tributarios, y en menor medida, por el control de los gastos no financieros, cumpliendo holgadamente el escenario presupuestario fijado para acceder a la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria.

NOTAS

(1) Véase Rapún y Barricarte (1996).

BIBLIOGRAFÍA

Banco de España (1997): "Endeudamiento de las Administraciones Territoriales", *Boletín Económico*, febrero, Madrid.

Departamento de Economía y Hacienda (1997): *Coyuntura Económica de Navarra*, nº 24, Gobierno de Navarra, Pamplona.

Departamento de Economía y Hacienda (1996): *La Economía Navarra en 1995*, Gobierno de Navarra, Pamplona.

Rapún y Barricarte (1996): "La Economía de Navarra ante un nuevo ciclo", *Cuadernos de Información Económica*, núm. 110–111, mayo–junio 1996, Fundación FIES, Madrid.

LA ECONOMÍA VASCA EN 1996

Marisol Esteban

1. La desaceleración del crecimiento

La economía vasca durante 1996 estuvo caracterizada por un crecimiento reducido, en claro proceso de desaceleración sobre el incremento alcanzado en 1995 (3,6%). El PIB de la Comunidad Autónoma creció un 1,78%, por debajo de la media española (2,58%), evolución que rompe la tendencia de los últimos años. Asimismo, la economía vasca, aunque estuvo en sintonía con la moderación de la media de los países europeos, se situó por debajo de las cotas de los países más dinámicos.

Este proceso de desaceleración ha afectado, especialmente, a la industria, sector que acostumbra a describir la evolución cíclica más marcada. Superadas las ventajas relativas de las devaluaciones competitivas de la peseta, que facilitaban la salida al exterior y protegían el mercado interno y cuando el ciclo expansivo iniciado en 1993 mermó su vigor hacia mediados de 1995, la demanda externa se deprimió y el ritmo productivo cayó en picado. Todo esto estuvo acompañado del práctico estancamiento de la demanda de consumo interno.

La caída del índice de producción industrial en tasa anual acumulada del –0,2% en diciembre de 1996 refleja que la recuperación que se produjo a partir de 1994 no ha podido ser mantenida. En un año se pasó de ritmos de crecimiento cercanos al 11% (primer semestre de 1995) a variaciones negativas significativas, –2,7% en el primer semestre de 1996. A partir del tercer trimestre, sin embargo, se inició un lento proceso de recuperación en la generación del valor añadido de la industria vasca. Comparativamente con los datos disponibles de otras economías industrializadas occidentales, la industria vasca ha venido a acompañar el cambio de trayectoria vivido por el resto con un cierto retraso, por lo que es previsible que la tendencia actual de moderada recuperación se consolide durante 1997.

El resto de las informaciones referentes al comportamiento de la actividad industrial parecen corroborar esta mejoría. Así, los datos de la encuesta mensual de opiniones empresariales(1), a medida que avanzaba 1996 parecen atenuar los malos resultados del primer semestre del año, con ampliaciones de la capacidad productiva, una contracción de los *stocks* disponibles y esperanzas de mejora de la tendencia de la producción.

Esta evolución de la industria ha estado muy determinada por el comportamiento de la inversión, variable que, por el lado de la demanda, mostró durante el primer semestre del año una tendencia acusada a la contracción, consecuencia de la caída de la demanda de bienes de equipo, ya que la inversión en construcción mejoró en dicho período. A partir del tercer trimestre del año, sin embargo, mientras que el comportamiento del sector de la construcción empeoró, los indicadores de inversión en equipo (índice de producción industrial en bienes de equipo, importación y exportación de bienes de equipo) muestran una recuperación clara, aunque los escenarios de crecimiento de la producción son muy moderados como para pensar en una revitalización de valores elevados. En estos momentos, las decisiones de inversión de las empresas vascas están principalmente motivadas por la mejora de la competitividad y no están relacionadas con la búsqueda del incremento de la capacidad productiva, es decir, con el crecimiento.

Por su parte, la demanda de consumo privado se ha mostrado incapaz de romper una atonía, que viene prolongándose desde 1994. Resulta difícil prever su relanzamiento, ya que si no se dinamizó cuando las tasas de crecimiento estaban próximas al 4%, mucho más

difícil resulta su recuperación con incrementos mucho más débiles. Conviene resaltar que los datos sobre el comportamiento del consumo privado en el País Vasco se presentan menos dinámicos que a nivel de España. Las razones no están claras, aunque las expectativas negativas (incertidumbres de futuro, precariedad del empleo, sensación colectiva de pesimismo, debate sobre el futuro del bienestar, etc.) parecen estar presionando sobre las decisiones de gasto de las economías domésticas muy por encima de las estimadas a nivel español. Los recursos disponibles de las economías domésticas no justifican este retraimiento del consumo. Aunque el comportamiento de las rentas de capital no ha sido favorable, las rentas de trabajo y ciertas transferencias públicas han crecido en términos reales. Así, a lo largo de 1996, las mayores disponibilidades de renta frente al limitado consumo efectivo han conducido a un aumento del ahorro.

Asimismo, parece estar produciéndose un cambio en los componentes de la demanda de las familias, que estarían acentuando la demanda de servicios frente al consumo de bienes(2). Esta transformación resulta muy difícil de medir, ya que las actividades de servicios son más laboriosas en su seguimiento y los retardos en la obtención de datos mayores.

No obstante, estas modificaciones en los hábitos sociales podrían estar detrás de la trayectoria del sector servicios a lo largo de 1996. La tasa de incremento de la actividad de servicios (2,86%) se ha situado muy por encima de la evolución global de la economía vasca. Aunque los servicios relacionados con la industria se han contagiado de su debilidad, pero con expectativas de recuperación a medida que transcurría el año, los servicios conectados al consumo han tenido un comportamiento más positivo.

2. La moderación de los precios

Un avance importante registrado a lo largo de 1996 ha sido el control de la evolución de los precios. Los distintos índices de precios muestran una decidida tendencia hacia la moderación. Así, el índice de precios al consumo en el País Vasco creció un 3,5% interanual en 1996, algo por encima de la cifra española, 3,2%, que supone una importante rebaja con respecto a los datos con los que finalizó el año 1995. Los datos disponibles para el primer trimestre de 1997 confirman esta tendencia hacia la moderación.

Por su parte, los precios a salida de fábrica, medidos por el índice de precios industriales, tuvieron un comportamiento excelente a lo largo del año, aunque el mínimo relativo alcanzado en el mes de mayo (tasa interanual del 0,9%) no pudo mantenerse una vez que se produjo el leve proceso de mejora de la actividad productiva a lo largo del segundo semestre del año (tasa interanual del 2,2% en el mes de diciembre).

En este contexto, conviene destacar que la evolución de los costes laborales unitarios se mantiene en sintonía con la evolución de años precedentes, con un comportamiento poco favorable al control de la inflación. Con los datos relativos a los diez primeros meses del año, los incrementos salariales pactados en los convenios vigentes en 1996 han conocido un suave repunte respecto a 1995, por lo que se puede hablar de una leve recuperación del poder adquisitivo de los asalariados. Respecto a los sectores, son los servicios los que han acordado mayores incrementos salariales, sobre todo algunos servicios públicos (administraciones y enseñanza) que han acordado incrementos muy significativos, mientras que la industria registra unos incrementos en línea con la tasa de inflación.

A este comportamiento de los salarios conviene añadir las bajas ganancias de productividad por ocupado que se han conseguido, muy por debajo de las mejoras de otros años.

3. El empleo: la asignatura pendiente

En estas circunstancias de crecimiento moderado, el dato del empleo podría considerarse esperanzador, ya que a lo largo de 1996 el empleo ha crecido en unas 15.000 personas (un crecimiento del 1,35% como media anual). El paro se ha reducido en unas 7.500 personas, pero la tasa de paro se situaba todavía a finales del año en el 22,4%, la más baja, no obstante, desde 1992.

La creación de empleo ha beneficiado más a los hombres que a las mujeres y la tasa de paro femenina sigue duplicando la de los varones (31,6% y 16,3% respectivamente). Esta

evolución está en relación con el comportamiento de los distintos sectores económicos: durante 1996 se ha producido una recuperación interesante de la ocupación en la industria (sector de mayoritaria participación masculina), mientras que el empleo en los servicios (con fuerte presencia femenina) se ha estancado.

A pesar de que se aprecia un continuo descenso de la población activa juvenil, debido principalmente a la desmotivación derivada de las dificultades que encuentran para acceder a un puesto de trabajo, la tasa de paro juvenil, aunque en claro descenso, se sitúa todavía en el 47,6%. La tasa de paro entre los mayores de 44 años ha vuelto a aumentar durante 1996, superando la barrera del 10%, consolidándose un colectivo entre los que la desesperanza aumenta.

Por Territorios, Vizcaya ha perdido empleo respecto al año anterior (–0,9%), mientras que en Álava y Guipúzcoa el empleo ha crecido (3,6% y 3,3% respectivamente). Estos datos otorgan una relevancia especial a la estructura sectorial e intrasectorial de la actividad económica vasca, y ponen de manifiesto la necesidad de potenciar la diversificación de actividades, sobre todo en la industria, que sean capaces de generar un volumen de empleos suficientes para ocupar a una población activa que sigue creciendo a ritmos que superan el 1% anual. El *Plan de Revitalización de la Margen Izquierda* de la ría del Nervión, con su énfasis en la transformación de la base económica y la diversificación de actividades, en este área especialmente castigada por la crisis industrial, parece orientarse por el camino indicado.

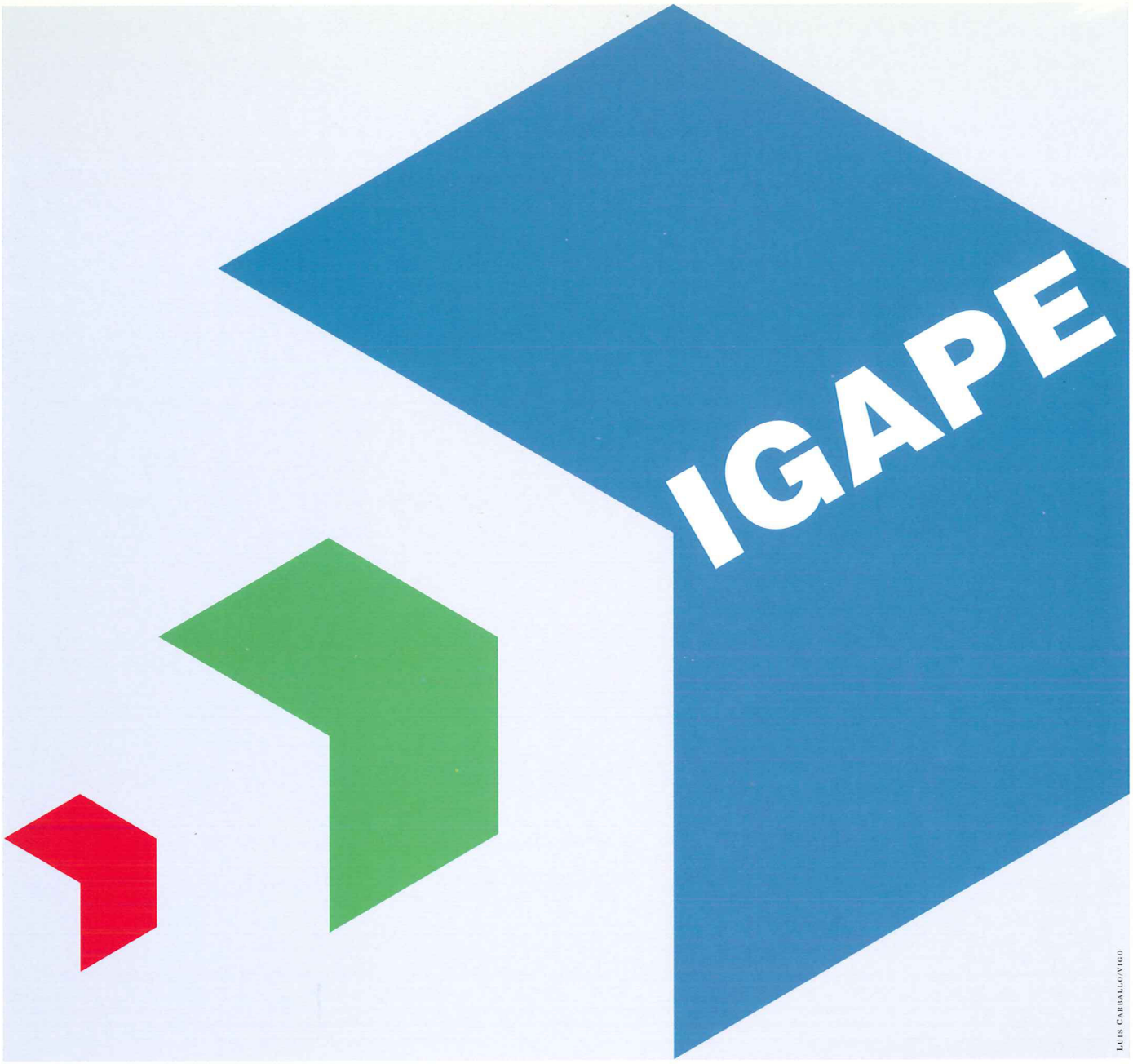
A lo largo de 1996 parece confirmarse que el mercado de trabajo vasco está configurando un nuevo tipo de estructura del empleo, con más rotación en la contratación y mayor empleo a tiempo parcial. Así, el 3% de los ocupados en 1996 trabaja menos de 15 horas semanales y el 9% de los asalariados tienen contratos a tiempo parcial. No obstante, el contrato a tiempo parcial sigue teniendo una presencia baja en relación a la media europea por lo que la tendencia es al alza, como viene ocurriendo durante los años 90. La evolución del empleo a tiempo parcial no sólo está en relación con el comportamiento en el empleo femenino y del sector servicios, sino también por cambios en el comportamiento de la contratación de la industria. De manera similar, el recurso al empleo temporal va en aumento y ha pasado de representar el 10% del total en 1987, al 23% en 1993, y, cuando se conozca el dato definitivo para 1996, se espera que supere el 31%.

Estudios en marcha, encargados por el Gobierno Vasco, parecen confirmar que estas nuevas modalidades de empleo están en estrecha relación, tanto en la industria como en los servicios, con la cualificación de los trabajadores. La tendencia es a limitar los contratos fijos, a tiempo completo, a aquellos trabajadores con niveles altos de cualificación y experiencia. Además, se detecta claramente un cambio en la demanda de trabajo hacia personal más cualificado, cambio propiciado especialmente por las empresas más dinámicas y que están obteniendo mejores resultados económicos.

4. La búsqueda de los mercados exteriores

Las empresas vascas durante 1996 han centrado de nuevo sus esfuerzos en los mercados exteriores, en un intento de superar la atonía del consumo y la demanda interior y aprovechando la paulatina recuperación internacional. Los datos confirman la tendencia de la economía vasca al recurso exterior en cada momento en el que el mercado propio o el del resto de España comienzan a debilitarse.

Las exportaciones vascas, después de la pérdida de dinamismo de la segunda mitad de 1995 y el primer trimestre de 1996, se han recuperado de manera importante, pasando de un crecimiento interanual del 6,6% en el primer trimestre del año al 14,6% en el tercer trimestre(3). Aunque quedan pendientes avances importantes en relación con la competitividad de las empresas, parece que se ha superado el momento de pérdida de competitividad–precios vivida durante 1995. La razón estaría en que respecto al área del dólar, donde se sitúan las economías más dinámicas en estos momentos, como los países en desarrollo de América Latina y el Sudeste Asiático, el deterioro ha sido mucho menor y las exportaciones vascas han mostrado una gran flexibilidad para vincularse a ellas. Además, se ha producido también el efecto beneficioso del ligero incremento de actividad de los países europeos más avanzados, lo que explica el comportamiento de las exportaciones vascas.



Instituto Galego de Promoción Económica, IGAPE.
Un instrumento eficaz para el desarrollo de Galicia.

El Instituto Galego de Promoción Económica, IGAPE, es un instrumento eficaz para que las empresas de Galicia mantengan un ritmo de crecimiento y mejoren su posición competitiva.

Un ente que ofrece servicio a los empresarios, potenciando sus inversiones en innovación y tecnología, estimulando su expansión exterior y aportando soluciones a problemas específicos de tipo técnico, facilitándoles nuevos sistemas de formación e información y creando nuevas infraestructuras de servicio a las empresas.

Para beneficiarse de estos y otros servicios, no dude en solicitar información en cualquiera de las oficinas del Igape.

IGAPE
INSTITUTO GALEGO DE PROMOCION ECONOMICA

XUNTA DE GALICIA
CONSELLERIA DE ECONOMIA E FACENDA

SERVICIOS CENTRALES
Tl.: 981/ 54 11 75
Fax: 981/ 59 04 67
Fray Rosendo Salvado, 16
15701 SANTIAGO DE COMPOSTELA

FERROL
Península de A Cabana
15590 FERROL
Tl.: 981/ 37 20 05
Fax: 981/ 37 20 90

VIGO
C/. Príncipe, 43 - 2º E
36202 VIGO
Tl.: 986/ 43 92 69
Fax: 986/ 43 41 19

El comportamiento de las importaciones ha sido totalmente divergente, habiendo registrado durante el tercer trimestre del 1996 una tasa de variación interanual negativa del –6,7%, debido a la baja actividad de la industria vasca en general. De esta manera, y aunque no se conocen todavía los resultados definitivos correspondientes al cuarto trimestre, el saldo exterior habría contribuido unas tres décimas al crecimiento económico vasco.

De esta manera, parece confirmarse la orientación exterior creciente de la economía vasca, no sólo por los intercambios comerciales sino también por el esfuerzo creciente por parte de los responsables de la política económica e industrial de atracción de proyectos e inversión extranjera hacia el País Vasco. La reorganización de la SPRI (Agencia de Desarrollo Regional del País Vasco) hacia mediados de 1996, con la potenciación del Área de Relaciones Exteriores, estaría motivada por este objetivo. La implantación en Álava, decidida por la empresa coreana DAEWOO al inicio de 1996, seguida de inversiones importantes de empresas como MERCEDES–BENZ o SAUNIER–DUVAL parecen romper una racha de expectativas frustradas, que abren un resquicio de esperanza a un cierto potencial de desarrollo que inversores extranjeros pudieran generar.

5. Perspectivas para 1997

Como apunta un conocido economista del País Vasco, Antton Pérez de Calleja, "*una de las ventajas del presente curso de los acontecimientos es que concede escaso margen para las sorpresas*". Las perspectivas de crecimiento para los países industrializados son de crecimientos moderados y bastante estables, similares en los distintos países, con controles generalizados de la inflación y avances menos importantes del desempleo. La perspectiva del crecimiento del PIB vasco se sitúa en torno al 2% y no se esperan avances en el empleo, ya que 1996 se considera un caso atípico en la evolución del empleo respecto de la actividad productiva.

Los Presupuestos, debido a los condicionantes de Maastricht, operarán de manera contractiva y no se espera, tampoco, un cambio en el comportamiento del consumo, porque las incertidumbres del futuro potencian la propensión a ahorrar. Una de las variables que indudablemente influirá sobre el crecimiento futuro son las exportaciones. Las perspectivas de crecimiento en los mercados habituales animará a las empresas vascas a mantener el esfuerzo exportador de 1996, porque exportar se ha convertido en una necesidad, ante la atonía del mercado interno. No obstante, el crecimiento a medio plazo de la economía vasca pasa por la búsqueda de nuevos mercados y la mejora de la competitividad en los mercados habituales.

La estrategia de la internacionalización continúa siendo el reto más importante para las empresas y la economía vasca. No se puede olvidar, sin embargo, que las empresas vascas han llevado a cabo esfuerzos de reestructuración importantes, dotándose, por ejemplo, de un nivel de flexibilidad del que antes carecían. Las empresas, en estos momentos, incluso ante cambios tan bruscos de la demanda como el producido a finales de 1995, se ajustan con rapidez y ello se nota en aspectos tan importantes como la rentabilidad y el empleo, aunque continúan trabajando, en general, en segmentos de bajo valor añadido, lo que indudablemente seguirá creando dificultades en el futuro.

NOTAS

(1) Elaborada por la Dirección de Economía y Planificación del Gobierno Vasco.

(2) Esta evolución puede, por ejemplo, deducirse de la evolución de los datos sobre las ventas en el comercio y la matriculaciones de turismo.

(3) Último dato disponible en el momento de escribir este artículo.

CLAVES DEL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA RIOJANA EN 1996

Mª Cruz Navarro Pérez

El año 1996 ha sido bueno para la economía española en general y para la riojana en particular. Aunque inferior al de 1995, el crecimiento ha sido apreciable y ha seguido un patrón saludable al basarse, principalmente, en las exportaciones y en la inversión en bienes de equipo. La ventaja adicional ha venido con la corrección de los principales desequilibrios en una tasa superior a la esperada, ayudados por la disciplina impuesta por el calendario europeo y por la moderación del consumo interno.

La proximidad de los datos sobre el crecimiento del PIB español y riojano es solo aparente, ya que han sido el resultado de comportamientos sectoriales muy diferentes. De hecho, la evolución de la economía riojana durante el pasado año puede calificarse de singular si se compara de forma desagregada con el resto de las regiones. La explicación la encontramos especialmente en la industria y el sector agrario y, en menor medida, en la construcción. Las diferencias entre las tasas de crecimiento de cada una de estas actividades y las nacionales no han sido del mismo signo por lo que, al compensarse unas con otras, se entiende un resultado conjunto convergente con el español (cuadro núm. 1). No todo han sido diferencias, se da cierta coincidencia en el comportamiento de los servicios y, por el lado de la demanda, en el papel de la exportación.

1. La industria, clave del crecimiento riojano

El principal responsable del crecimiento de la economía riojana durante el pasado año fue el sector industrial. Con un incremento del 3,36 por ciento se aleja de forma clara de la marcha nacional y permite explicar el 41 por ciento de la variación del VAB total en la región. Esta circunstancia se repite con frecuencia en la explicación que cada año se da al habitual comportamiento diferencial de la economía riojana y justifica que nos detengamos ahora, para recordar algunas de las principales características de nuestra industria.

La industria aportó en 1996 el 32 por ciento al PIB de la región, porcentaje claramente superior al de la media nacional que se sitúa en el 22 por ciento. La particular orientación de la Comunidad Autónoma hacia el sector secundario se complementa con una elevada especialización intrasectorial. Las ramas de alimentación, productos metálicos, calzado y textil representan casi el 60 por ciento de la producción industrial total, cifra que, debida fundamentalmente a la aportación del subsector de alimentación, contrasta con el 43 por ciento español.

El sector de alimentación, bebidas y tabaco supone un 25 por ciento del PIB industrial y es, sin duda, el más emblemático de la zona. Su vinculación con el sector primario, la calidad de sus productos, su potencial exportador, especialmente en las actividades vinícolas, lo convierten en un sector estratégico para la región, con claras posibilidades competitivas en unos mercados cada vez más globales.

Otras actividades con fuerte arraigo en La Rioja, especialmente textil, calzado y mueble, están orientadas hacia productos situados en una fase avanzada de su ciclo de vida. Estos subsectores han sufrido un proceso de crisis que ha afectado con especial intensidad al textil y su peso en la región se ha visto considerablemente mermado a lo largo de la última década. Del 28,15 por ciento a principio de los ochenta han descendido hasta el 21 actual que, en cualquier caso sigue siendo alto, si lo comparamos con el 14 por ciento español.

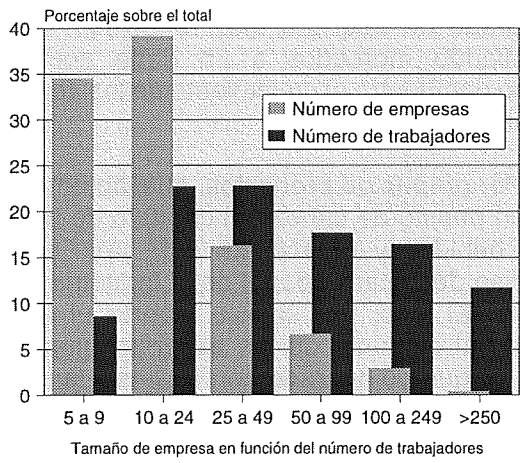
A pesar de mantiene su especialización, la industria en La Rioja ha evolucionado en la última década hacia una mayor diversificación

CUADRO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

	Agricultura	*Industria*	*Construcción*	*Servicios*	*Total*
LA RIOJA					
PIB (1996)(*)	59.284	182.911	37.748	295.533	575.476
Estructura productiva	10,30	31,78	6,56	51,35	100,00
Crecimiento real (96–95)	1,69	3,36	0,32	2,53	2,56
Aportación de cada sector al crecimiento del PIB(**)	6,90	41,50	0,80	50,80	100,00
ESPAÑA					
PIB (1996)(*)	4.044.006	15.663.048	5.494.872	46.903.129	72.105.055
Estructura productiva	5,61	21,72	7,62	65,05	100,00
Crecimiento real (96–95)	19,64	0,76	–0,56	2,46	2,68
Aportación de cada sector al crecimiento del PIB(**)	35,40	6,30	–1,60	59,90	100,00

(*) En millones de pesetas de 1995.
(**) Porcentaje que cada sector aporta al crecimiento total del PIB.
Fuente: Estimaciones de la Fundación FIES y elaboración propia.

GRÁFICO NÚM. 1
TAMAÑO DE LA EMPRESA RIOJANA



Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Industrial de la Rioja. 1994. Gobierno de La Rioja.

ofreciendo en la actualidad una estructura productiva más próxima a la nacional.

Mención especial merece la cuestión de la dimensión. El tamaño de la empresa riojana es reducido en comparación a la europea y, en menor medida, también a la nacional. El 50 por ciento de la empresa industrial cuenta con menos de 5 trabajadores, del resto, casi el 90 por ciento se concentra en el intervalo que va de 5 a 50 trabajadores y solamente 5 empresas tienen más de 250 empleados (gráfico núm. 1). Evidentemente la cuestión de la dimensión es relativa. Si tomamos como referencia el criterio establecido por la Comisión en la Comunidad Europea, encontramos que la cifra de 500 se considera como el límite máximo para la definición de las PYMES, utilizándose de forma preferente los umbrales de 250 y 50 empleados. La mayoría de las empresas riojanas quedarían, como vemos, fuera del intervalo(1).

La cuestión del tamaño, no ha de vincularse necesariamente a consecuencias negativas. De hecho, las PYMES presentan claras ventajas respecto a las empresas de mayor dimensión en su flexibilidad y capacidad de adaptación a los cambios que exigen unos mercados cada vez mas abiertos y competitivos, o en su papel como creadoras netas de puestos de trabajo. Sin embargo, se enfrentan a un abanico de problemas derivados de su reducida dimensión. Algunos de los que sufre la empresa riojana tienen que ver con una capacidad de gestión inadecuada, particularmente en empresas de carácter familiar donde el grado de profesionalización suele ser muy reducido. La pequeña envergadura obstaculiza la el aprovechamiento de economías de escala, y con ello la posibilidad de competir en términos de coste, dificulta el acceso a grandes cadenas de distribución y mercados exteriores, por no alcanzar niveles suficientes de producción, limita la capacidad de financiación, anula la posibilidad de llevar a cabo inversiones en I+D y reduce la presencia exterior de la empresa a la exportación.

Y a pesar de todo, la industria en la Rioja ha seguido una tendencia excelente lo que da una idea de su potencial, en especial, si como parece que está ocurriendo, se van superando los problemas asociados a su reducida dimensión.

2. La moderación agrícola

El crecimiento del sector agrario en España merece el calificativo de espectacular, ensombreciendo claramente el dato que ofrece el sector en La Rioja. Un incremento de tan sólo el 1,69 por ciento frente al 19,64 por ciento del país, lleva a La Rioja a la última posición del *ranking* nacional por lo que a esta variable respecta, dejando muy lejos el favorable primer puesto que ocupó en 19952. La cuestión merece un análisis más detenido.

El incremento de la producción agrícola nacional ha permitido compensar la caída espectacular que registró en 1995, último del periodo seco. El punto de partida era, por lo tanto, muy bajo. Y por otro lado, no son fácilmente repetibles las favorables condiciones meteorológicas de 1996, las cuales han permitido, por ejemplo, que cultivos de cereales de secano hayan alcanzado rendimientos propios del regadío pero con un coste menor y todo gracias a las abundantes lluvias.

Por el contrario, la agricultura en La Rioja vivió en 1995, un año claramente favorable. Nuestra región se mantuvo alejada de las penurias climáticas de otras zonas y, especialmente para el viñedo, fue un periodo excepcional. Con lo cual, 1996 no ha tenido el carácter de extraordinario disfrutado en el resto del territorio ya que no partía de un nivel particularmente bajo, ni rompía una racha de ejercicios desafortunados. De hecho, si tomamos como referencia la producción de 1994 y calculamos el crecimiento del sector para todo el bienio, las distancias se acortan al resultar del 7 por ciento para La Rioja y del 11 por ciento para el conjunto del país.

Si eliminamos la aportación agraria al PIB regional, el crecimiento en La Rioja se eleva ligeramente para situarse en un 2,66 por ciento, mientras el nacional se reduce quedando en el 1,82. Con ello se confirma la robustez del momento económico que vive la zona.

3. Sector exterior y crecimiento económico

El comportamiento de la economía riojana en 1996, en este sentido coincidente con la española, no ha seguido el patrón clásico de reactivación característico de la mayor parte de las ciclos expansivos más vinculado a la demanda interna. Se ha mantenido en 1996 el dinamismo que desde 1994 vienen registrando las exportaciones. La conjunción de factores coyunturales y estructurales –en particular los cambios en la propensión al ahorro consecuencia de la actual estructura del mercado de trabajo y de la incertidumbre sobre el futuro de las transferencias públicas– han hecho que el consumo privado creciera más lentamente de lo habitual en estas fases del ciclo económico, lo cual, por otra parte, nos compensa con una sana estabilidad.

El sector exportador riojano demuestra ir ganando una sólida posición en los mercados exteriores. A ello han contribuido, la favorable evolución de la competitividad fruto, entre otros factores, de la moderación de la inflación y del ahorro de costes financieros asociado a la bajada de tipos de interés y también el esfuerzo que vienen realizando las empresas riojanas en los últimos años. Éstas, a pesar de partir de un grado de apertura muy reducido, han ido ampliando mercados a un ritmo acelerado como demuestra el crecimiento de las ventas al exterior.

Por grupos de productos, nuevamente ocupa un puesto de cabeza el capítulo de alimentos, bebidas y tabaco. En este apartado es preciso destacar el papel de la industria bodeguera. El vino, por si sólo, aporta el 25 por ciento al conjunto de las exportaciones riojanas, lo que comparado con su importancia en términos de producción o empleo lo convierte en el sector más exportador y, desde luego, es con el que, en el exterior, más se identifica a nuestra región. Destacable es también la pauta seguida por los capítulos de textil y calzado, los que, vía especialización, parecen estar recuperando el atractivo perdido (cuadro núm. 2).

4. Evolución del empleo

El número de ocupados ha crecido en nuestra Comunidad casi un 6 por ciento, 2,5 puntos por encima del incremento nacional (cuadro núm. 3). Los principales factores que han impulsado el crecimiento del número de ocupados son el desfase de la creación de empleo respecto a la recuperación económica, la actualización de la muestra de población utilizada en la EPA –este efecto estadístico podría haber llevado a una sobrevaloración de un 0,5 por ciento de la tasa internanual de crecimiento–,

CUADRO NÚM. 2
COMERCIO EXTERIOR

			VARIACIÓN 96–95	
	Exportaciones	*Importaciones*	*Exportaciones*	*Importaciones*
TOTAL 1996	94.431	67.407	27,4	15,9
PRINCIPALES CAPÍTULOS				
Alimentos, bebidas y tabaco	29.491	10.934	21,95	14,59
Madera y muebles	13.046	2.888	50,37	23,95
Textil y calzado	11.300	1.215	52,85	77,63
Manufacturas metálicas y maquinaria	10.485	14.794	16,16	73,99
Piezas de automóvil	6.922	2.461	20,40	5,62
Subtotal	71.244	32.292	29,47	38,06
Porcentaje sobre total general	75,45	47,91		

Fuente: Cámara Oficial de Comercio e Industria de la Rioja y elaboración propia.

CUADRO NÚM. 3
EMPLEO Y PARO

	LA RIOJA	*ESPAÑA*
Tasa de actividad (1996)(*)	47,8	49,78
Población activa (miles)(1996)	104	16.035,4
Tasa de ocupación (1996)(*)	41,3	38,94
Población ocupada (miles)(1996)	89,9	12.543,6
Tasa de crecimiento 1993–94	0,85	0,40
Tasa de crecimiento 1994–95	1,80	3,17
Tasa de crecimiento 1995–96	5,97	3,30
Tasa de paro (1996)(*)	13,55	21,78
Población parada (miles)(1996)	14,1	3.491,8
Tasa de crecimiento 1993–94	7,46	0,04
Tasa de crecimiento 1994–95	–10,48	–0,03
Tasa de crecimiento 1995–96	–5,51	–2,45

Fuente: Encuesta de Población Activa INE, (4º trimestre de 1993, 1994, 1995 y 1996) y elaboración propia.
(*) Tasa de actividad = Porcentaje de activos sobre población mayor de 16 años; Tasa de ocupación = Porcentaje de ocupados sobre población mayor de 16 años; Tasa de paro = Porcentaje de parados sobre población activa.

la aceleración del ritmo de utilización del contrato a tiempo parcial, el dinamismo del ritmo mensual de contratación asociado a la utilización de contratos temporales de menor duración y, por supuesto, las contingencias propias de cada sector. En este caso, a diferencia de lo ocurrido a nivel nacional, donde los puestos de trabajo se crean casi con exclusividad desde el sector servicios, en La Rioja este papel lo comparten en mayor o menor medida, todos los sectores. El sector terciario ocupa la posición de cabeza al generar el 38 por ciento de los nuevos empleos, le siguen agricultura e industria con el 26 y 25 por ciento respectivamente, mientras el último puesto es para la construcción. Es destacable que estos lugares no coinciden con los que a cada actividad le corresponde en términos de producción.

El elevado crecimiento del empleo ha sido suficiente para absorber el incremento experimentado por la población activa y aun así, ha conseguido una reducción del paro de 5,5 puntos. En la orientación de este descenso hay que resaltar la disminución del desempleo entre el colectivo más problemático, el de las personas que buscan su primer empleo y el de los parados de larga duración.

5. Perspectivas futuras

Esta breve explicación acerca del devenir de la economía riojana durante 1996 permite concluir con un calificación favorable, más si admitimos que las posibilidades de que nuestra región mantenga la senda de crecimiento por la que ha discurrido son elevadas. La atonía agrícola durante el pasado año hace a la trayectoria seguida por la producción menos sensible a factores exógenos al ciclo económico. Salvo graves desviaciones en inflación y tipos de interés, o fuertes pérdidas de competitividad asociados a imprevisibles apreciaciones de nuestra moneda, no encontramos muchas razones que puedan romper la buena marcha del sector industrial o de las exportaciones, especialmente si se produce una reactivación del consumo privado con el consiguiente efecto beneficioso sobre las expectativas empresariales. Por ello, podemos esperar que La Rioja siga dando pasos positivos en el proceso de aproximación a los valores medios de nuestros socios europeos, no solo en términos nominales sino también de producción, empleo y renta que, al final, es de lo que se trata.

NOTAS

(1) Para las principales ramas de actividad el gráfico sería similar, con desviaciones muy pequeñas respecto al de la industria en su conjunto. Las más significativas las encontramos en el sector de madera y muebles y se traducen en una concentración de empresas aún mayor en el estrato de menor dimensión.

(2) No obstante, los últimos datos conocidos apuntan hacia un crecimiento de la producción agrícola riojana, en términos reales, superior al que aquí estamos manejando, y será en los datos nominales donde se note más el estancamiento. El motivo lo encontramos en las excelentes cosechas registradas en algunos productos, como patata o frutales, que han llevado a un derrumbe de los precios.

LA RALENTIZACIÓN DE LOS FACTORES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO VALENCIANOS (1996)

Andrés Pedreño y Paloma Taltavull

1. La ruptura de la recuperación industrial valenciana: hacia un nuevo esquema productivo

La estimación estadística de FIES sobre el crecimiento de la Comunidad Valenciana durante 1996 viene a confirmar el cambio de la tendencia económica que se produjo desde la segunda mitad de 1995. Por primera vez, tras la recuperación más reciente, la economía valenciana ha visto aumentar su producto en un 1,93% en términos reales, tasa inferior a la media española (2,68%). Este menor dinamismo es una muestra de la extraordinaria sensibilidad que tiene la economía valenciana ante los cambios en el crecimiento de los dos sectores que tradicionalmente han sido motores económicos, como son la industria y la construcción.

Este comportamiento negativo es especialmente relevante ya que se produce pese a las buenas condiciones existentes en la economía en general en términos de menor inflación, caída en el coste del dinero, y el mantenimiento de los flujos de demanda exterior y de inversión, hechos todos ellos que debieran haber soportado un crecimiento por encima de las tasas calculadas. Que no haya sido así, incita a pensar en la existencia de factores diferenciales a los existentes en otras comunidades, que han tenido un efecto importante sobre la estructura productiva más débil, menos internacionalizada y más dependiente del mercado interior, en la cual los cambios estructurales vinculados a la diversificación del producto, modernización de los sistemas de producción y gestión, esfuerzo investigador, adaptación de tecnología y salida a nuevos mercados no se ha producido, ya que necesitan, para iniciar este proceso, del impulso y apoyo institucional.

Los menores ritmos de crecimiento se han compensado en parte por la agricultura y los servicios, que muestran una recuperación en 1996, especialmente importante en los segundos que, por primera vez en los últimos años, presentan una tasa de crecimiento superior a la media española: 2,6% frente al 2,46% según FIES.

2. El freno de los sectores impulsores de la economía valenciana

Las *ramas industriales* en su conjunto han experimentado una importante ralentización que se plasma en un crecimiento de su valor añadido muy pequeño –del 0,25%, según FIES–, e inferior a la media española (0,76%). Este valor muestra una congelación en los ritmos de actividad que también se manifiesta en el resto de los indicadores industriales (ver panel de indicadores), como el consumo de energía eléctrica, las opiniones empresariales y la ocupación sectorial. Se encuentra, a su vez, a distancia de los niveles de producción manufacturera de otras comunidades en las que este sector es muy relevante a nivel nacional –como Cataluña (0,7%), Madrid (1,1%), País Vasco (1,12%) y Andalucía (1,02%)–, y muy separado de aquellas en que las lidera su crecimiento –como Canarias (3,65%), Extremadura (4,26%) y La Rioja (3,36%).

Este hecho, junto con un activo comportamiento de algunos indicadores de demanda, como la inversión industrial y las exportaciones, incitan a dudar sobre los factores que explican este menor ritmo de actividad industrial en la Comunidad Valenciana, por lo que tienen que existir razones diferenciales que expliquen el crecimiento en 1996 comparado con la media española.

CUADRO NÚM. 1
PAÍSES VINCULADOS A LA DEMANDA EXTERNA VALENCIANA Y TIPO DE CAMBIO

	1994	*1995*	*1996*
Variación del PIB real			
Alemania	2,8	2,1	0,8
Francia	3,0	2,1	0,9
Italia	1,6	2,3	0,5
Reino Unido	2,9	1,5	2,6
Media UE	2,5	2,1	1,4
Tipo de cambio			
Pta./Marco	85,6	87,0	84,1
TCER (% var)			
Respecto UE	–4,4	0,5	–0,9
Respecto OCDE	–4,6	1,4	–0,8

Fuente: OCDE, Ministerio de Economía y Hacienda.

El comportamiento de la demanda externa sería uno de los argumentos para explicar los problemas industriales. Sin embargo, su incidencia es residual, dado que, si bien se da una ralentización en las exportaciones de algunos grupos de productos con respecto al crecimiento experimentado en 1995 –como automóviles, material de construcción, químicos, madera y muebles y juguete, (cuadro núm. 2)–, también es cierto que otros han crecido más intensamente, como los productos agrícolas, el calzado y las maquinarias mecánicas, así que no puede justificarse los problemas del sector industrial con argumentos exteriores: La balanza de mercancías en 1996 acusa marginalmente la pérdida de competitividad de las exportaciones, consecuencia de la pequeña apreciación de la peseta junto con la reducción en la demanda externa en una parte de nuestros principales clientes, como se ve en el cuadro núm. 1.

Los niveles de inversión industrial mantenidos en la Comunidad Valenciana han crecido un 3,08% en cifras globales a lo largo del 1996, con un cambio de tendencia en su intensidad a mediados de año (gráfico). Este pequeño aumento es debido, principalmente, a ampliaciones de las industrias existentes y al sostenimiento de las cifras en nuevas inversiones, con una reducida caída con respecto a 1995.

Todo ello señala a los factores de demanda interna en cuanto a su incidencia en el crecimiento diferencial de la industria valenciana. Los indicadores disponibles muestran cómo se ha congelado el consumo, pese a las mejores condiciones de la inflación –que avanzó por debajo de la media española una décima– y de los tipos de interés, de manera que es probable que los mayores efectos de la caída en la producción industrial se encuentren localizados en aquellos subsectores orientados hacia el mercado interior.

En esta situación se encuentra una buena parte de la industria tradicional valenciana que dispone de una estructura fuertemente dependiente del factor trabajo, sensible a los cambios de precios en los mercados, con un tejido productivo muy diseminado y con reducida capitalización. Los sectores de demanda intermedia con mayor componente de capital son también sensibles a las variaciones en la demanda interna y externa. Así lo muestra la evolución de automóviles y químicas, con reducciones en su ritmo de actividad productiva de entre el –5% y –10%(1).

La política restrictiva del gasto público puede encontrarse en la base de la reducción de la demanda interna, aunque acrecentada por los cambios radicales que se han sucedido en la política industrial valenciana desde el último trimestre de 1995. De ellos destacan la desaparición de parte de las competencias en materia industrial del IMPIVA y su reordenación en otros departamentos administrativos, que aplazaron la aplicación de medidas de apoyo industrial hasta mediados de 1996; la eliminación de los proyectos de fomento a la exportación, que también sufrieron un desfase de casi un año hasta que el IVEX (Instituto Valenciano de Exportación) recuperó las actuaciones. Estos hechos, junto con la fuerte reducción de las ayudas a los centros de investigación relacionados con los sectores tradicionales y otras medidas de carácter restrictivo para reducir el déficit público, generaron que no se recuperase una actuación real de apoyo a las PYMES hasta mediados de 1996, lo cual ha podido afectar a la estructura productiva industrial más sensible, a la par que ha eliminado temporalmente los incentivos existentes para continuar el proceso de modernización de las empresas industriales valencianas.

Las unidades con estructura más débil han acusado los cambios de forma muy intensa, de manera que bien puede haberse traducido en el aplazamiento de decisiones de gran importancia futura –de inversión, de búsqueda de nuevos mercados y aumento de su capacidad productiva–, reflejándose en la caída de la ocu-

TABLA 1
INDICADORES ECONÓMICOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

	1995	*1996*
OFERTA		
AGRICULTURA. (Fte. Consellería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente)		
1. Horticultura. (En % variac.)		
En TM(*)	– 2,84%	4,6%(*)
2. Pesca. (En % variación)		
En TM	–3,16	– 8,2
En mill.	3,0	1,8
(*) En 1996 el total de TM para los cultivos no recolectados es calculado sobre los rendimientos de la tierra efectivamente explotada.		
INDUSTRIA. (Fte. INE, Ministerio de Industria, Consellería de Industria, Comercio y Turismo, Generalitat Valenciana, Instituto Valenciano de Estadística y DGTE).		
CONSUMO ENERGÍA ELÉCTRICA INDUSTRIAL, (En % variac.)		
(Gw/h)	5,4	–3,3
OPINIONES EMPRESARIALES		
Clima Industrial(IVE)	–13,75	–15,58
INVERSIÓN INDUSTRIAL. (en % de variac.). (Fte. Consellería de Industria, Comercio y Turismo, G.V.)		
TOTAL INDUSTRIALES	21,9%	3,08%
Nuevas	64,96%	–0,78%
Ampliaciones	–1,08%	6,5%
CONSTRUCCIÓN. (Ftes. MFOM, INE, SEOPAN)		
1. Cemento (TM/mes)	230.559	242.017
% variación	0,87	5,0%
2. Edificación. (MOPTMA).		
Nº viviendas	33.845	31.844 (nov)
% variación	17,8	–5,9%
3. Licitación. (en % de variac.)		
SEOPAN	–6,2%	–18,3%
% s/España	11,7%	8,06%
Edificación	–26,4%	–10,1%
Obra civil	1,6%	–20,6%
4. Valor de los trabajos realizados por las empresas (MFOM)		
% variación	9,25%	0,1%(*)
% s/ España	10,58%	10,59%
(*) Datos calculados sobre el 3er. trimestre de 1995.		
SERVICIOS. (Ftes. Consellería de Industria, Comercio y Turismo, IVT, MOPTMA).		
TURISMO. (Consellería de Industria, Comercio y Turismo)		
1. Pernoctaciones	15.935.118	15.967.153
% variación	8,5%	0,2%
Españoles	9.150.580	9.257.630
% variación	2,02%	1,17%
Extranjeros	6.784.538	6.709.523
% variación	18,7%	–1,1%
2. Grado de ocupación	62,4	65,8
TRANSPORTE. (En % de variación)		
1. Tráfico aéreo: (El Altet + Manises). (MFOM)		
Aeronaves	19,5%	3,88%
Pasajeros	11,73%	5,2%
Mercancías	24,3%	–2,77%
2. Tráfico portuario: (MFOM)		
Mercancías	13,8%	–7,1%
Contenedores	38,1%	–3,06%
Pasajeros	32,7%	–2,16%

TABLA 1 *(Continuación)*
INDICADORES ECONÓMICOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

	1995	*1996*
***DEMANDA** (En % de variación). (Ftes. INE, Ministerio de Industria)*		
CONSUMO ENERGIA ELÉCTRICA DOMÉSTICA (En % de variación)		
(Gw/h)	0	–0,25%
TURISMOS		
Matriculados	–4,8	–0,06 (nov)
FINANCIACIÓN PRIVADA. (En % de variación)(Fte. Banco de España)		
1. Depósitos	11,6%	0,9% (sept)
2. Créditos	8,74%	3,68% (sept)
ENDEUDAMIENTO PUBLICO (Fte. Banco de España)		
1. *Ratio* deuda/PIB	6,1	(pend. de buscar en BE)
2. En valores y creditos no comerciales.	421,8	id.
COMERCIO EXTERIOR. (En mill. pts y % variación). (Ftes. Cámaras de Comercio de la C.V., IVE).		
Importaciones	1.158.315	1.216.024
% variación	16,1%	5%
% s/ España	8,09%	7,87%
Exportaciones	1.629.596	1.806.747
% variación	12,5%	10,9%
% s/ España	14,26%	14,0%
Tasa de cobert.	140,7	148,6%
***PRECIOS Y SALARIOS** (Fte. INE)*		
1. Inflación	4,36	3,12%
2. SALARIOS. (miles de pesetas)		
Ganancia Media/trabajad.	176,703	183,600
% variación	4,07%	3,9%
***MERCADO DE TRABAJO** (En % variación. Fte. INE)*		
1. Ocupación. En % variación.		
TOTAL	4,96%	1,93%
AGRICULTURA	–1,3%	–6,6%
INDUSTRIA	1,0%	–4,5%
CONSTRUCCIÓN	26,4%	4,5%
SERVICIOS	4,9%	5,9%
2. Paro. Variación	–6,9%	–1,9%
3. Tasa de paro	22,4	21,7
Tasa de actividad	51,63	51,68
Tasa de ocupación	77,37	78,23
4. Colocaciones	23,4%	52,6%

pación mencionada y en el uso de empleos temporales de corta duración (Panel de indicadores).

El sector de *la construcción* ha tenido también un comportamiento positivo aunque residual durante 1996, aumentando su producto un 0,52%, según estimaciones de FIES, pero, en este caso, por encima de la media española (–0,56%). Este menor dinamismo, comparado con el existente en los años anteriores justifica el comportamiento de algunos sectores industriales dependientes de él, como el de cementos y ladrillos y tejas, aunque no en el caso de los cerámicos y piedra natural, plenamente orientados hacia los mercados exteriores. La tasa positiva de crecimiento es debida a la mayor actividad edificadora dentro de la producción global, principalmente centrada en viviendas, aunque el número de unidades a construir iguala, prácticamente, la del año anterior (31.844 en Nov. 96, frente a 33.845 en 1995). Este mayor dinamismo en los subsectores más intensivos en mano de obra de la construcción –edificación– explica el crecimiento en el número de ocupados en esta rama y el incremento del consumo de cemento, aunque hay que advertir que también influyen en ello las terminaciones de una parte importante de las obras que ya fueron comenzadas en períodos anteriores.

La reducción en las inversiones públicas en infraestructuras son el factor que explica la menor potencialidad de este sector, plasmadas en una fuerte caída en la licitación desde 1995(2). La reducción de las cifras de inversión programada se acentúa con la falta de fondos presupuestados para llevarlas a cabo resultado de las restricciones presupuestarias, según fuentes empresariales, lo que indica que la ejecución real y completa de una buena parte de las obras licitadas no tendrá lugar hasta, al menos, los años posteriores a 1998. Éste es el caso de las obras más importantes incluidas en las últimas cifras, como ampliaciones del metro de Valencia y los ferrocarriles de alta velocidad por el corredor mediterráneo, entre otros (obras que suponen el 13% del total licitado a nivel nacional en tan sólo 21 proyectos), cuyas consignaciones presupuestarias son inexistentes o muy reducidas en los dos próximos años.

Este hecho no es nuevo y significa que este sector deberá crecer, como lo ha hecho este año, basado en la actividad privada de edificación. Sin embargo, el exceso de oferta aún existente en nuestros mercados y los bajos niveles de precios de las viviendas existentes podrían ejercerán de techo al crecimiento en la actividad, limitando la capacidad de impulsar la economía valenciana que ha tenido este sector.

3. Los sectores en crecimiento de la economía valenciana

La agricultura valenciana ha visto aumentar sus ritmos de producción durante el presente período como consecuencia de la remisión de la sequía que venía padeciendo desde cuatro años atrás. Esto ha generado la recuperación de los cultivos hortofrutícolas y una mejor campaña de agrios, todos ellos productos de fuerte demanda en los mercados finales, proceso que se ve reflejado en un aumento del valor añadido del 5,75% (FIES) en 1996 con respecto al año anterior y un crecimiento de la producción bruta en horticultura estimado en el 4,59%.

Las cifras mencionadas se encuentran a mucha distancia del ritmo de crecimiento medio de la agricultura española, liderado por los sectores extensivos y de secano, que se estima en un 19,6% para España en el conjunto del año. Las razones de la menor progresividad de la agricultura valenciana vuelven a encontrarse en el proceso precendente de falta de agua: una política hidrológica inexistente y la falta de atención a una parte del campo valenciano tuvieron como consecuencia la pérdida de terrenos de cultivo y de árboles, lo cual ha incidido en que, pese al mejor año, no se hayan recuperado plenamente la producción potencial, manteniéndose la pérdida de empleos en el sector.

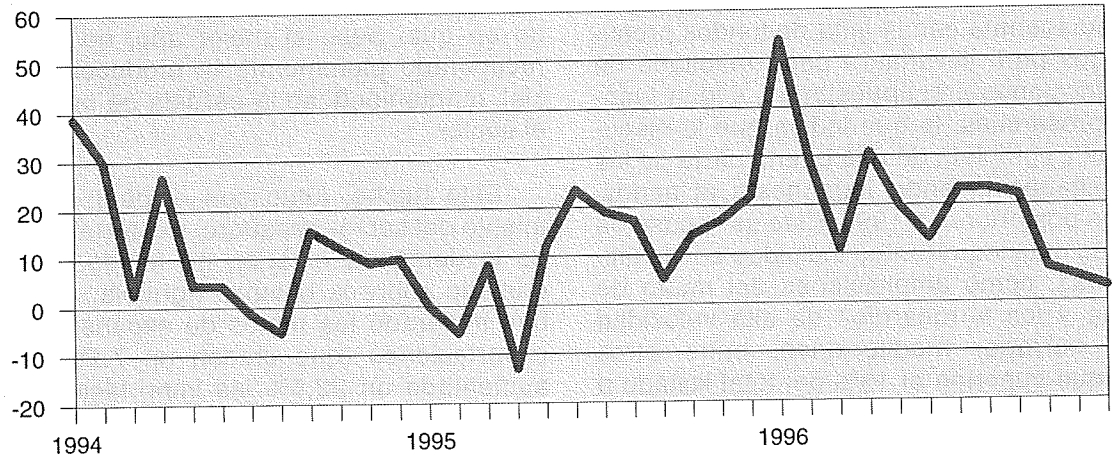
Este hecho, junto con el peor comportamiento del sector pesquero, y el fortalecimiento de la demanda exterior, ha tenido un efecto cruzado sobre la balanza agrícola, ya que se han mejorado los ritmos de expansión de las exportaciones (que crecen un 7,5%), y han aumentado un 22,5% las importaciones para atender a parte de la demanda interna no cubierta con la insuficiente producción.

Los mayores precios tanto agrícolas como pesqueros (que crecen por encima del 4% a lo largo de 1996) existentes en el mercado han mejorado sustancialmente la renta agraria, lo cual es un incentivo adicional para comprender el mayor crecimiento de las importaciones. El resultado final se traduce en una pérdida en la tasa de cobertura agrícola y el afianzamiento de la idea del dinamismo de la agricultura valenciana impulsado por una fuerte demanda y mercados exteriores consolidados, cuyos deseos de consumo son cubiertos pese al abandono de parte de los mercados autóctonos.

El sector *servicios* es el que ha experimentado un crecimiento por encima de la media española –del 2,6% durante 1996 según FIES–, rompiendo así una tendencia histórica de menor dinamismo sectorial. Esta tasa es especialmente significativa dado que los continuos crecimientos por debajo de la media de este sector daban muestras de una dificultad específica en el proceso de terciarización de la economía valenciana, pese al importante progresividad registrada por el turismo en los años pasados.

En 1996 han cambiado algunas pautas de su comportamiento, ya que el gran dinamismo del *turismo* de otros períodos se ha ralentizado en 1996 como muestran los indicadores disponibles, congelándose en cuanto al número de pernoctaciones, de aeronaves y pasajeros aéreos (ver panel de indicadores). Este comportamiento es debido a una retracción del turismo foráneo, sobre todo en aquellos procedentes

GRÁFICO NÚM. 1
LA INVERSIÓN INDUSTRIAL EN LA COMUNIDAD VALENCIANA
(Tasas anuales de variación sobre totales acumulados)



Fuente: Gabinete técnico, Consellería de Industria, Generalitat Valenciana.

de los países de la Europa Continental, como Alemania, Francia, Holanda e Italia, en los que el ritmo de crecimiento económico se ha reducido durante el último año (cuadro núm. 1), así como en los que se dirigen a establecimientos menos cualificados, lo que va indicando unas mayores exigencias de calidad del turismo de la Comunidad Valenciana. Por el contrario, los flujos procedentes del Reino Unido crecieron, manteniendo una presión sobre los costes que hace recordar la guerra de tarifas de unos años atrás.

Este comportamiento muestra, una vez más, la también sensibilidad existente de este sector con respecto a las variaciones en la economía de nuestro entorno. Esta caída se ha visto compensada por un crecimiento similar del turismo español hacia los hoteles, que mantiene su progresión lenta de años anteriores, lo que parece ser contrario a la idea de retroceso de la demanda interna perfilada a lo largo de la explicación.

La menor progresividad del turismo, por tanto, no puede ser el único responsable del crecimiento del 5,9% en los ocupados en servicios que se registran durante 1996. Ello nos orienta hacia el sector comercial principalmente, que sigue llevando a cabo el proceso de cambio de estructuras en la Comunidad iniciado ya hace algunos años. Hay que recordar sus planes de expansión a través de las empresas de distribución más importantes y de las mayores superficies de manera destacada por las tres provincias. Por último, la actividad vinculada a la Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI) está impulsando, igualmente, la localización de sociedades terciarias muy especializadas entorno a los servicios administrativos de ámbito europeo existentes.

El crecimiento en 1996 parece romper la lenta progresión histórica, lo que estaría indicando que la producción de servicios especializados es cada vez mayor, hecho que parece adelantar un aparente cambio en el modelo de crecimiento valenciano con un protagonismo creciente de sectores que, hasta ahora, habían dado muestras de incapacidad de crecimiento, como es el de servicios ya citado.

4. La estabilidad de los mercados exteriores como factor de equilibrio

La menor demanda interna afecta al sector exterior reduciéndose la progresividad de sus importaciones aunque sosteniéndose la de las exportaciones. La menor demanda interna de productos intermedios y materiales derivada de la situación de la industria, junto con el buen hacer de los sectores exportadores y la consolidación de algunos productos valencianos en los mercados europeos, son factores que explican este comportamiento.

En 1996, la reducción de los ritmos de cre-

CUADRO NÚM. 2
EL RANKING DE EXPORTACIONES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA 1995(*)

Nº	Sector	% s/total exportaciones	Tasa de Cobertura	Importaciones	Exportaciones
1	Prod. Agrícol., incluye: legumbres, frutas y agrios, cereales, semillas, resinas veget. y grasas y aceites	19,36	298,44	22,5	7,5
	– Sólo frutas y agrios	15,04	583,6	28,4	6,94
	– Sólo legumbres	2,9	884,2	13,2	11,9
2	Vehículos automóviles	16,43	154,22	6,5	1,4
3	Mat. construcción Incluye: tierra, piedras, cerámica, manufacturas, cemento y otros materiales	12,5	894,8	16,4	9,85
	– Sólo manufact. piedra y cemento	1,3	825,3	19,8	11,3
	– Sólo Cerámica	10,5	3.302,22	5,0	7,6
4	Sector Calzado, Incluye: pieles, cuero manufacturas de cuero, y caucho	11,78	275,7	12,0	6,6
	– Sólo calzado	10,83	1.355,6	15,7	7,28
5	Máquinaria, calderas y artefactos mecánicos	9,64	115,1	6,0	37,1
6	Sector Textil Incluye: lana,algodón, filamentos y fibras, sintéticas, trapos, tejidos y confección	6,5	140,5	18,2	23,11
	– Sólo hilo y fibras	1,8	132,1	21,1	16,5
	– Sólo trapos	1,35	320,2	32,9	8,4
7	Madera y muebles Incluye: madera, pasta de madera y mueble	4,76	156,2	21,8	16,7
	– Sólo muebles	3,8	503,1	16,9	17,55
8	Prod. químicos Incluye: prod. químicos orgánicos, inorgánicos, abonos, colorantes y otros	3,8	88,4	28	2,13
	– Sólo colorantes y tintes	1,83	529,9	37,8	–3,4
9	Industria alimentaria Incluye: preparados de todo tipo de alimentos	2,4	132,9	29	15,2
10	Juguete	1,67	185,6	5,3	4,5
	Total partidas incluidas	89,3			

(*) El valor total de las exportaciones valencianas en 1996 fue de 1.806,79 miles de millones de pesetas y su tasa de cobertura de 148% para el año completo.
Fuente: Elaboración propia a partir de IVE (Instituto Valenciano de Estadística)

cimiento en los países centroeuropeos y la pérdida de competitividad derivada del TCEER no se ha traducido en una caída importante de las exportaciones de mercancías, pese al protagonismos de las tradicionales dentro del total exportado. A ello contribuyen la menor progresión de los precios en el contexto español y unos niveles salariales bajos y con lentos ritmos de crecimiento, entre otros, sin olvidar la mayor diversificación de productos y los procesos de entrada a nuevos mercados por parte de las industrias tradicionales que han llevado a cabo un elevado esfuerzo inversor en los últimos años (textil, cerámica, piedra y calzado, ver cuadro núm. 2).

Son éstos, además, los que han mantenido sus niveles exportadores (y sus ritmos de producción), principalmente productos tradicionales, como los agroalimentarios, calzado, muebles, juguete, y de bienes intermedios, como cerámica, mármol, químicas, textiles, calderas, maquinarias y artefactos mecánicos, junto con una mayor intensidad en la importación de sus *inputs* (madera, productos químicos, pieles, maquinaria). Esto da una idea de la creciente especialización intraindustrial que se produce en la Comunidad Valenciana.

5. Conclusiones

El comportamiento del mercado interior valenciano refleja las actuaciones para la contención del gasto de la administración, que parecen haberse concentrado sus mayores efectos en la industria y construcción. Esto se concreta en una contracción de las actuaciones en ambos sectores posiblemente mayores que las ocurridas en otras comunidades: La reducción y eliminación en la entidad de diversos capítulos de política industrial han jugado un papel muy importante a la hora de explicar su comportamiento.

Entre ellos merece la pena destacar la reducción en los planes de promoción empresarial, de la ayuda a la inversión en bienes de capital y renovación tecnológica, a la investigación y salida a nuevos mercados, así como la caída en la inversión real en infraestructuras. Esta última, especialmente, se realiza, primero, a través de reducciones en licitación y después mediante las pequeñas consignaciones presupuestarias para llevarlas a cabo.

El reajuste presupuestario del gobierno valenciano que supone actuaciones como las

mencionadas, no ha tenido, sin embargo, un reflejo en la mejoría de las cuentas públicas como así lo exigen los criterios de convergencia. Bien al contrario, el endeudamiento a corto plazo de la Generalitat ha aumentado por encima de lo previsto y superando los límites máximos permitidos para conseguir los objetivos de entrada en la UME. La reordenación del gasto que estas cifras suponen, a la par que su aumento, no ha tenido el efecto positivo esperado y deseado en la reducción de los números rojos públicos. En cambio sí los negativos que una política restricctiva de la demanda interna tiene sobre las empresas, especialmente en aquellas áreas con mayores debilidades por su necesidad de apoyo para la transformación.

NOTAS

(1) Indicador de actividad económica del IVE.

(2) Según las estadísticas de SEOPAN, que contabilizan la licitación según el momento de apertura de pliegos. El MFOM confecciona las estadísticas según la fecha de publicación del concurso, que es una fecha previa a la anterior y se aleja, por tanto, más del momento en que efectivamente se comienza la obra. Esta última institución da un crecimiento del 22,1% en 1996.

BIBLIOGRAFÍA

Generalitat valenciana, Consellería de Agricultura, Pesca y Alimentación, "Boletín de información agraria", varios números.

Generalitat valenciana, Consellería de Industria, Gabinete Técnico, "Informe de coyuntura sobre la Industria, el comercio y turismo valenciano", 1995–1996.

Martínez, A. y Pedreño, A.(1994), "Exportaciones y turismo: factores revitalizadores de la economía valenciana", en *Papeles de Economía Española*, núm. 59.

Pedreño, A.(1995), "Nuevas condiciones para el sector exterior: Recuperación de la economía valenciana", en *Papeles de Economía Española*, núm. 64.

Pedreño, A. y Taltavull, P. (1996), "La economía en la Comunidad Valenciana. Coyuntura durante 1995", en *Cuadernos de Información Económica*, núm. 110/111, págs. 96–103.

Economía Internacional

LAS REGIONES ESPAÑOLAS Y LA CONVERGENCIA REAL CON EUROPA: EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS

José Villaverde Castro. Universidad de Cantabria

La Europa de allende los Pirineos ha sido, en todo momento, un referente fundamental para los españoles, tanto en las esferas política, social y cultural como en la estrictamente económica. En este último campo, y sobre todo a partir de nuestra integración plena en lo que hoy constituye la Unión Europea (UE), el afán por reducir diferencias, por converger a los niveles de renta y riqueza de nuestros socios comunitarios más avanzados, ha constituido y constituye uno de los objetivos prioritarios de la acción económica de nuestros responsables políticos. Y aunque es evidente que, según cuales sean las fuentes de información utilizadas, los logros obtenidos muestran discrepancias que a veces son importantes, no lo es menos que todas estas fuentes coinciden en señalar que, durante la década 1986–1995, se han reducido las distancias que nos separan de los países que conforman el núcleo duro de la Unión Europea.

Si esto ha sucedido a escala nacional, desde el punto de vista regional puede hablarse, asimismo, de un acercamiento generalizado a los niveles económicos medios imperantes en la UE, bien que con diferencias muy notables entre las distintas comunidades autónomas. Así planteada la cuestión, el objetivo de estas líneas no es otro que el de ofrecer una breve revisión de la evolución económica de las regiones españolas en el escenario comunitario y de sus perspectivas a corto–medio plazo (en el contexto de la próxima unión monetaria), poniendo de relieve los rasgos más significativos de aquélla, subrayando algunos de los factores que han contribuido a la misma y apuntando también algunos de los riesgos existentes de cara al futuro cercano. El pretexto de estas líneas lo encontramos en una serie de publicaciones recientes, especialmente algunas de la Comisión Europea(1), en las que, directa o indirectamente, se aborda la cuestión regional.

1. Convergencia regional en Europa: tendencias recientes

Pese a que en un principio no formaba parte de los grandes objetivos comunitarios, las sucesivas ampliaciones de la entonces Comunidad Europea pusieron de manifiesto, con toda su crudeza, la existencia de un "problema regional europeo" de gran calado, lo que motivó que, en su momento (y con todas las limitaciones que se quiera), se pusiera en marcha una "política regional comunitaria" tendente a la reducción de las disparidades interregionales. Con posterioridad, y sobre todo a partir de la entrada en vigor del nuevo Tratado de la UE, el logro del objetivo de la cohesión económica y social empezó a ganar enteros, hasta el punto de convertirse en la actualidad, al menos formalmente, en uno de los grandes ejes de actuación de los dirigentes comunitarios. En

CUADRO NÚM. 1
DISPARIDADES REGIONALES DE RENTA, PRODUCTIVIDAD Y PARO EN LA UNIÓN, 1983 Y 1993

	PIB PER CÁPITA (UPA, EUR 15=100)		PIB POR PERSONA OCUPADA (EUR15=100)		PARO (PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN ACTIVA)	
	1983	1993	1983	1993	1983	1993
Entre los Estados miembros						
Mejor	134,8	160,1	124,2	124,3	3,3	2,3
Peor	55,1	63,2	51,3	58,6	17,4	22,3
Mejor/Peor(a)	2,4	2,5	2,4	2,1	5,3	9,7
Desviación típica	17,2	12,8	13,5	14,4	3,1	4,6
(Coeficiente de Gini)	(0,89)	(0,059)				
Entre las regiones						
Mejor	184,0	189,0	398,0	420,4	1,7	3,2
Peor	39,0	37,0	32,1	36,6	22,5	33,3
Mejor/Peor(a)	5,0	4,5	12,4	11,5	13,2	9,0
10 mejores	154,0	158,0	146,0	156,0	3,8	3,9
10 peores	44,0	48,0	49,4	48,6	19,4	26,4
10 mejores/peores(a)	3,2	3,1	3,0	3,2	5,1	6,8
25 mejores	140,0	142,0	131,3	130,7	4,8	4,6
25 peores	53,0	55,0	63,3	63,1	17,2	22,4
25 mejores/peores (a)	2,5	2,5	2,1	2,1	3,6	4,9
Desviación típica	26,8	27,2	18,0	17,6	4,2	6,0
(Coeficiente de Gini)	(0,149)	(0,153)				

(a) En el caso del paro, mayor tasa de paro/menor tasa de paro.
Fuente: Comisión Europea, *Primer informe sobre la cohesión económica y social.* 1996.

concreto, el Tratado de la UE (artículo 130a), al hacer alusión a la cohesión económica y social, menciona explícitamente el objetivo de "reducir las disparidades entre los niveles de desarrollo de las distintas regiones y el atraso de las menos favorecidas, incluidas las áreas rurales".

Pues bien, siendo un hecho incontestable que los cuatro países de la cohesión –España, Irlanda, Grecia y Portugal– han avanzado (de forma desigual) en su proceso de búsqueda de la convergencia real, también lo es que las disparidades regionales en Europa no parecen haber disminuido en absoluto, por lo que, cuando menos, el "problema regional" antes mencionado se muestra hoy con tanta intensidad como hace una década (cuadro núm. 1).

En efecto, si tomamos como criterio de comparación la renta per cápita de las regiones europeas, se aprecian, por encima de otros también interesantes, dos rasgos sobresalientes: por un lado, y sea cual sea el indicador que se considere, que las disparidades interregionales apenas se han modificado; y, por otro, que la movilidad interregional es muy reducida, pues sucede que las diez regiones más ricas y las diez regiones más pobres siguen siendo, en esencia, las mismas en 1993 (último año para el que existen datos de EUROSTAT) que en 1983.

Por otro lado, si tomamos en consideración lo sucedido con la tasa de paro, como indicador más destacado de los desequilibrios existentes en el mercado de trabajo, se aprecian, asimismo, otras dos características de gran importancia: en primer lugar, que las disparidades interregionales (que son más profundas aquí que en materia de renta) han tendido a aumentar con el paso del tiempo; y, en segundo lugar, que se ha registrado una cierta movilidad interregional, ya que, por un lado, las regiones que en la actualidad están menos afectadas por el paro no coinciden (salvo marginalmente) con las que se encontraban en tal situación hace diez años, al tiempo que, entre las que están más afectadas, el cambio también ha sido significativo, aunque, lamentablemente, éste no se ha traducido en una mejora de la posición de las regiones españolas.

Naturalmente, a la luz de estos resultados, que pueden calificarse de todo menos de positivos y esperanzadores, parece obvio concluir que las políticas estructurales de la UE, pese al impulso recibido tras la última reforma de los

fondos estructurales y pese a los comprensibles intentos comunitarios de destacar sus logros, siguen siendo insuficientes para corregir o atemperar las disparidades interregionales. No es de extrañar, en consecuencia, que la previsible constitución de la unión monetaria europea (UME) se vea en algunos ámbitos –sobre todo en las regiones más pobres y más afectadas por la lacra del desempleo– con evidentes signos de desasosiego, ya que, ante el probable aumento de las disparidades que acarreará, ni la UE, como tal, ni los Estados miembros individualmente considerados, ni las regiones constitutivas de éstos van a disponer de los instrumentos pertinentes para luchar contra este proceso. Además, aunque es obvio que una más que hipotética ampliación de las dotaciones presupuestarias de los fondos estructurales y una mayor concentración territorial de éstos podrían contribuir a atenuar algo el problema que se viene encima, también lo es el hecho de que, por mucho que se avance en este camino –dentro de lo que puede ser políticamente admisible–, los progresos en materia de convergencia regional han de discurrir por otros derroteros (mejoras substanciales de infraestructura y mejoras en la cualificación profesional del capital humano, sobre todo), entre los que la instauración de algunos mecanismos de "federalismo fiscal"(2) totalmente postergados por el momento, deberían empezar a adquirir cierto protagonismo.

CUADRO NÚM. 2
CONVERGENCIA REGIONAL CON LA U.E.: PIB POR HABITANTE

	CRECIMIENTO (PORCENTAJE)			*NIVEL*	
	PIB	*Población*	*PIB pc*	*1985*	*1995*
Andalucía	3,35	0,56	2,78	50,35	55,06
Aragón	2,76	–0,17	2,93	77,57	84,11
Asturias	1,79	–0,40	2,20	67,33	68,03
Baleares	4,01	1,15	2,83	105,80	119,75
Canarias	4,24	0,84	3,37	67,07	79,93
Cantabria	2,42	0,02	2,39	68,99	71,72
Castilla–La Mancha	3,60	–0,09	3,69	54,30	63,81
Castilla y León	3,01	–0,42	3,44	62,91	71,13
Cataluña	3,20	0,14	3,05	87,02	96,86
Extremadura	3,08	–0,29	3,38	46,51	53,63
Galicia	3,15	–0,32	3,48	56,80	65,77
La Rioja	3,40	0,09	3,31	76,85	85,13
Madrid	2,80	0,49	2,30	92,18	99,87
Murcia	3,27	0,73	2,52	59,18	62,32
Navarra	4,00	0,14	3,86	77,08	91,71
País Vasco	2,89	–0,40	3,31	78,13	88,05
C. Valenciana	3,12	0,43	2,68	73,51	78,83
España	3,14	0,20	2,93	70,55	78,18
Unión Europea	2,24	0,40	1,83	100,00	100,00

Nota: Crecimiento porcentaje = Tasa de crecimiento anual acumulativo.
Fuente: F. Pérez *et al.*, *Capitalización y crecimiento en España y sus regiones. 1955–1995*, Fundación BBV.

2. Las regiones españolas y la convergencia europea: los años de la integración

Tal y como se manifestó con anterioridad, las regiones españolas han experimentado, en los últimos años, un proceso de convergencia con Europa en materia de renta per cápita y un proceso de divergencia (o, al menos, de falta de convergencia) en materia de tasa de desempleo, bien que en ambos campos las diferencias que nos separan de la media europea siguen siendo importantes.

— El avance de la convergencia regional en PIB por habitante no se ha producido, sin embargo, con igual intensidad a lo largo del tiempo, distinguiéndose, por un lado, un primer periodo (hasta 1991), en el que la convergencia frente a la media europea se produjo a un ritmo intenso, y un segundo periodo (a partir de 1991), en que aquélla se produjo de forma mucho más pausada, hasta el punto de que, en algunos momentos, tuvo lugar incluso un retroceso(3).

Observada la totalidad de la década con una perspectiva regional individualizada, se aprecia asimismo (cuadro núm. 2) que la convergencia lograda no se ha producido en todas las regiones de la misma manera. En concreto, se pueden subrayar como más destacados los siguientes hechos:

a) Que, aunque todas las regiones españolas, con la excepción de Asturias, lograron incrementos del PIB superiores a la media europea, las que tuvieron un comportamiento más expansivo fueron las regiones del área mediterránea y valle del Ebro (menos Aragón), junto con Canarias, Castilla–La Mancha y Andalucía, mientras que, por el contrario, las que anotaron unos resultados menos llamativos se sitúan, sobre todo, en la cornisa cantábrica y en el centro del país. El hecho de que las regiones más dinámicas se concentren fundamentalmente en torno al llamado "arco mediterráneo" hace pensar de nuevo que éste conforma el verdadero eje de crecimiento español, eje que constituye, a su vez, una prolongación más o menos natural de uno de los corredores europeos más importantes.

b) Que la evolución demográfica –que fue mucho menos intensa en nuestro país que en la media europea– ha diferido de forma muy acusada entre regiones, ya que algunas han logrado crecimientos promedio relativamente elevados (Baleares, Canarias y Murcia) al tiempo que otras han obtenido registros negativos de gran intensidad (Asturias, País Vasco, Extremadura, y Castilla y León). En general, sin embargo, existe en la esfera regional una cierta correlación positiva entre el crecimiento de la producción y la evolución demográfica.

c) Que, como consecuencia de los dos desarrollos mencionados, todas las regiones españolas sin excepción vieron mejorada su posición frente a la media comunitaria, mejora que, sin embargo, tiene una valoración distinta en unos casos y otros. Como no podía ser de otra forma, esta valoración es totalmente positiva en aquellas regiones que, simultáneamente, lograron unos aumentos del PIB y de la población superiores a la media europea (Andalucía, Baleares, Canarias, Madrid, Murcia y Valencia), mientras que no lo es tanto en aquellas otras que, pese a conseguir mejores registros en materia de PIB que la media comunitaria, tuvieron unos demográficos no sólo peores, sino incluso negativos (las cuatro mencionadas en el punto b) más Castilla–La Mancha y Aragón); en todo caso, el ejemplo más negativo de todos es el asturiano, pues, aunque mejoró su posición frente a la UE, lo hizo gracias a que, en términos relativos, el deterioro demográfico fue más intenso que el productivo. Pero, al lado de estos logros de las regiones españolas en su proceso de convergencia en renta per cápita hacia la media europea, y a modo de contraste con ellos, no parece ocioso recordar no sólo que aquéllas, se encuentran, en general, muy por debajo de la mencionada media, sino que, además, cuando la comparación se efectúa con las regiones más desarrolladas de Europa se aprecia sin ambages el enorme trecho que aún nos separa de éstas. (se da el caso, por ejemplo, de que Baleares, que es la región española más desarrollada, tenía, en 1993, un nivel de renta per cápita, medido en paridades de poder de compra, que es sólo el 52,2% del nivel correspondiente a la región europea más desarrollada, que es la región de Hamburgo).

— Así como en materia de PIB por habitante se han reducido las diferencias frente a la media comunitaria, lo contrario ha sucedido en relación tasa de paro, ámbito en el cual las regiones españolas se comportaron relativamente bien en el periodo expansivo (con caídas de la tasa entre cuatro y siete puntos porcentuales) y muy mal en el periodo siguiente, con incrementos generalizados que anularon totalmente las ganancias de la fase anterior. En consecuencia, no sólo no se han limado diferencias en relación media europea, sino que, además, la comparación con las regiones comunitarias que presentan mejores registros sigue siendo absolutamente negativa para nuestras regiones: en efecto, si la media de las diez regiones europeas con menor tasa de paro no alcanza siquiera el 4%, las regiones españolas con tasas más baja (Navarra) y más alta (Andalucía) triplican y multiplican por nueve, respectivamente, este registro.

— A lo largo de la década objeto de análisis, las regiones españolas –en comparación con la media europea– también han avanzado, en general, en materia de productividad (cuadro núm. 3), terreno en el que no sólo el nivel español es prácticamente similar al de la UE sino, además, se registra la existencia de un notable grupo de regiones (Baleares, Madrid, Cataluña y, en menor medida, País Vasco, Navarra y La Rioja) que alcanzan resultados superiores a la media comunitaria. Pues bien, teniendo en cuenta que la producción por ocupado (productividad) es muy similar entre las regiones españolas y la referida media y que, sin embargo, el PIB por habitante es sensiblemente menor, ocurre que la verdadera causa de nuestros problemas de convergencia (tanto de renta como de paro) radica en el bajo nivel que alcanza en nuestras regiones la tasa de ocupación; en consecuencia, son las deficiencias existentes en el funcionamiento del mercado de trabajo de nuestro país las que explican las divergencias reales entre las regiones españolas y la media comunitaria.

En efecto, aparte de la estructura ocupacional por grandes sectores productivos, que tiene una influencia indudable sobre la capacidad de generación de empleo y, por lo tanto, sobre la generación de producto y la reducción del paro, es obvio que las diferencias en las tasas de actividad y, sobre todo, en las tasas de ocupación están en la base misma del problema de convergencia en renta per cápita que nuestras regiones tienen frente a la media europea. En este sentido, la información transcrita en la última columna del cuadro núm. 3 pone de mani-

fiesto la entidad de las discrepancias existentes, mostrando, por un lado, que las tasas de ocupación son mucho menores en España que en la UE y, por otro, que el abanico de valores regionales está, asimismo, bastante abierto, con un diferencial mínimo de casi cinco puntos porcentuales en el caso de Baleares y con uno máximo de más de diecinueve puntos en el caso de Extremadura. Además, sobre este particular parece apreciarse también una correlación bastante estrecha y directa entre las tasas de actividad y las tasas de ocupación, por un lado, y entre las tasas de ocupación y el nivel relativo de la renta per cápita por otro, de manera tal que, como norma, las regiones que tienen una mayor (menor) tasa de actividad suelen tener también una mayor (menor) tasa de ocupación y, a su vez, una mayor (menor) renta per cápita.

3. Las regiones españolas ante la Unión Monetaria Europea ¿que sucederá con las disparidades?

En la primera sección, se manifestó que la formación de la UME ocasionará, probablemente, un aumento de las disparidades regionales, dificultando así el logro de la convergencia real de las regiones españolas con la media comunitaria. Aunque es evidente que este resultado constituye una mera conjetura, que lo que realmente suceda dependerá, fundamentalmente, de la capacidad de reacción de las regiones españolas ante el "choque" que supone la puesta en marcha de la UME, también lo es que existen algunas razones sólidas que avalan tal opinión. En esencia, estas razones se pueden sintetizar en los términos siguientes: por un lado, y en claro contraste con el punto de vista mantenido por la Comisión Europea, la probabilidad de sufrir choques asimétricos (que afectan a una región de forma distinta a como afectan a las demás regiones) aumentará si, como parece lógico, la UME favorece un proceso de concentración geográfica de la actividad económica; y, por otro lado, en ausencia del tipo de cambio nominal como instrumento de ajuste ante perturbaciones diferenciadas, con un mecanismo fiscal de nivelación de rentas a nivel comunitario inexistente y con un grado de maniobra de la política presupuestaria nacional muy restringido por los acuerdos de Dublín, los únicos mecanismos de ajuste que restan para hacer frente a las mencionadas perturbaciones son las variaciones del tipo de cambio real –a través de cambios de precios y/o de salarios– o los movimientos migratorios.

CUADRO NÚM. 3
CONVERGENCIA REGIONAL CON LA U.E.: PRODUCTIVIDAD, ACTIVIDAD Y OCUPACIÓN

	Productividad			*Tasa de*	
	Cto. 1985–95	*Nivel 1985*	*Nivel 1995*	*actividad*	*ocupación*
Andalucía	1,68	84,52	85,59	46,7	31,2
Aragón	1,68	96,42	95,40	46,7	39,1
Asturias	2,83	80,88	89,67	41,8	33,1
Baleares	1,64	125,32	128,41	51,6	44,5
Canarias	1,85	93,92	99,57	50,8	38,8
Cantabria	2,64	83,41	91,59	45,6	35,9
Castilla–La Mancha	3,53	71,79	85,75	42,9	34,1
Castilla y León	2,94	80,44	89,36	44,4	35,4
Cataluña	1,06	177,44	105,48	51,7	41,4
Extremadura	2,75	71,25	79,71	44,7	31,0
Galicia	4,50	56,13	73,97	47,9	39,7
La Rioja	2,20	98,80	100,73	46,2	38,9
Madrid	0,66	124,39	118,27	48,6	38,5
Murcia	1,44	80,56	82,41	49,3	38,4
Navarra	2,55	94,04	101,68	47,6	41,7
País Vasco	1,91	101,67	103,18	49,5	38,2
C. Valenciana	1,30	95,88	92,63	50,4	39,3
España	1,90	93,56	96,99	48,2	37,2
Unión Europea	1,61	100,00	100,00	55,2	49,3

Nota: Crecimiento porcentaje = Tasa de crecimiento anual acumulativo.
Fuente: F. Pérez *et al.*, *Capitalización y crecimiento en España y sus regiones. 1955–1995*, Fundación BBV; y EUROSTAT, *Statisques en bref. Régions*, 3, 1996.

Ahora bien, en relación con los salarios, el mecanismo de formación seguido en España (relativamente centralizado a escala sectorial) hace que éstos muestren pequeñas variaciones a escala regional; es decir, sucede que la dispersión salarial interterritorial en las tasas de crecimiento de los salarios es muy baja (es algo más elevada en niveles), lo que implica que el grado de rigidez salarial existente por comunidades autónomas es bastante acusado; como es lógico, esta circunstancia nos hace presumir (temer) que las futuras variaciones salariales a escala regional no podrán contribuir, en caso de ser necesarias, a amortiguar los efectos perniciosos de perturbaciones asimétricas de carácter contractivo.

Por otro lado, si los salarios no son suficientemente flexibles a escala regional como para enfrentarse a las perturbaciones mencionadas, existe otro instrumento de ajuste, la movilidad espacial de la mano de obra, que

puede contribuir a resolver el problema planteado. En España, sin embargo, en los tres últimos lustros se ha producido un descenso importante de la movilidad laboral, sea esta medida tanto en términos de flujos brutos como de saldos migratorios netos, hasta el punto de que algunas de las regiones que tradicionalmente surtían de mano de obra a otras regiones españolas, e incluso al extranjero, han pasado a ser, en los últimos años, receptoras netas de emigrantes; naturalmente, esta conducta no sólo ha agravado la situación relativa de estas regiones (sobre todo en materia de desempleo), sino que, además, creemos que dificultará sobremanera su capacidad de respuesta ante perturbaciones asimétricas negativas.

Así pues, a la luz de lo expuesto –probabilidad de que aumenten las perturbaciones asimétricas, junto con una reducida flexibilidad salarial y una baja movilidad laboral a escala regional– no es descabellado pensar que, entre otros resultados menos preocupantes, la UME supondrá para nuestro país un incremento de las disparidades interregionales. Podría ocurrir, por lo tanto, que, al tiempo que España converge con Europa, algunas regiones españolas se fueran alejando paulatinamente de la media europea, rompiéndose de esta forma la pauta seguida hasta el momento, pauta caracterizada por un paralelismo bastante grande entre convergencia nacional y reducción de disparidades interregionales. Naturalmente, que este resultado se produzca o no depende, en última instancia, de la capacidad de reacción de la sociedad, y muy en concreto de que ésta tenga la amplitud de miras suficiente (y se adopten las medidas pertinentes) como para que en nuestro país disminuya la rigidez salarial en el ámbito territorial y para que, al mismo tiempo, aumente la movilidad espacial del trabajo.

NOTAS

(1) Se trata de los trabajos siguientes: *Primer informe sobre la cohesión económica y social. 1966. Employment in Europe. 1996* y *Regiones. Anuario estadístico. 1996.*

(2) Entendido, en esencia, como una centralización mucho mayor del presupuesto comunitario.

(3) Aunque, durante 1996 se ha dado un nuevo paso adelante en el camino de la convergencia real española con la media europea, desde el punto de vista regional los avances no se han manifestado, por desgracia, de forma generalizada. Para un análisis estadístico de lo sucedido, véase, en este mismo número, el artículo de J. Alcaide.

ANEXO

EL PIB POR HABITANTE EN LAS REGIONES DE LA UNIÓN EUROPEA (*)

	Población 1993 (miles)	PIB 1993 (millones de ecus)	PIB 1993 (Millones PPC)	PIB por habitante 1993 (ecus)	PIB por habitante 1993 (PPC)	PIB por habitante 1993 EUR 15=100	PIB por habitante 1980 PPC EUR 12=100
EUR 15	**370348**	**5903023**	**5868175**	**15939**	**15845**	**100**	–
EUR 12	**348572**	**5517983**	**5517777**	**15830**	**15830**	**100**	**100**
BÉLGICA	10085	180010	180981	17849	17946	113	107
BRABANT (94)	2267	45367	45612	20009	20117	127	121
REG. BRUXELLES–CAP./BRUS	955	27439	27587	28745	28901	182	167
VLAAMS GEWEST	5833	105235	105803	18042	18139	114	105
Antwerpen	1622	34775	34963	21445	21561	136	131
Limburg (B)	762	13345	13417	17523	17617	111	93
Oost–Vlaanderen	1347	23013	23137	17078	17171	108	97
Vlaams Brabant	984	13793	13868	14020	14095	89	83
West–Vlaanderen	1118	20309	20418	18160	18258	115	106
REGION WALLONNE	3298	47336	47591	14354	14432	91	90
Brabant Wallon	329	4135	4158	12572	12640	80	82
Hainaut	1290	17195	17288	13333	13405	85	84
Liege	1013	16580	16670	16372	16460	104	102
Luxembourg (B)	237	3393	3412	14337	14414	91	84
Namur	430	6031	6064	14038	14114	89	88
DINAMARCA	**5189**	**115473**	**92442**	**22253**	**17815**	**112**	**105**
ALEMANIA	**81180**	**1629269**	**1390166**	**20070**	**17124**	**108**	**118**
BADEN–WÜRTTEMBERG	10198	242162	206623	23747	20262	128	125
Stuttgart	3823	100445	85704	26272	22416	141	138
Karlsruhe	2625	62165	53041	23679	20204	128	126
Freiburg	2051	42397	36175	20672	17638	111	112
Tübingen	1698	37154	31701	21880	18669	118	114
BAYERN	11819	275361	234949	23299	19879	125	114
Oberbayern	3934	115400	98464	29332	25027	158	141
Niederbayern	1115	20044	17102	17973	15335	97	90
Oberpfalz	1037	19517	16652	18828	16065	101	88
Oberfranken	1097	21827	18624	19890	16971	107	94
Mittelfranken	1647	38937	33223	23640	20171	127	120
Unterfranken	1295	24906	21251	19232	16409	104	95
Schwaben	1693	34731	29634	20512	17502	110	104
BERLIN	3471	63903	54525	18410	15708	99	129
BRANDENBURG	2541	27028	23063	10639	9078	57	–
BREMEN	684	19629	16748	28687	24477	154	157
HAMBURG	1700	59885	51097	35231	30061	190	186
HESSEN	5946	164442	140308	27656	23597	149	130
Darmstadt	3893	118445	101062	30426	25961	164	148
Gießen	1037	19480	16621	18776	16021	101	96
Kassel	1248	26514	22623	21253	18134	114	104
MECKLENBURG–VORPOMMERN	1852	17851	15232	9636	8223	52	–
NIEDERSACHSEN	7618	146125	124680	19182	16367	103	102
Braunschweig	1673	34255	29228	20470	17466	110	108
Hannover	2116	45703	38996	21600	18430	116	114

EL PIB POR HABITANTE EN LAS REGIONES DE LA UNIÓN EUROPEA (*Continuación*)

	Población 1993 (miles)	*PIB 1993 (millones de ecus)*	*PIB 1993 (Millones PPC)*	*PIB por habitante 1993 (ecus)*	*PIB por habitante 1993 (PPC)*	*PIB por habitante 1993 EUR 15=100*	*PIB por habitante 1980 PPC EUR 12=100*
Lüneburg	1550	24082	20548	15532	13253	84	82
Weser–Ems	2278	42085	35908	18475	15763	99	98
NORDRHEIN–WESTFALEN	17725	368927	314784	20814	17760	112	117
Düsseldorf	5292	120763	103040	22821	19472	123	129
Köln	4128	87799	74914	21268	18147	115	120
Münster	2540	45309	38659	17841	15223	96	98
Detmold	1967	39050	33319	19855	16941	107	107
Arnsberg	3798	76005	64850	20010	17073	108	113
RHEINLAND–PFALZ	3904	72689	62022	18619	15886	100	104
Koblenz	1455	25139	21450	17283	14747	93	94
Trier	497	8288	7072	16686	14237	90	91
Rheinhessen–Pfalz	1953	39263	33501	20106	17155	108	114
SAARLAND	1085	21597	18428	19909	16988	107	106
SACHSEN	4624	45857	39129	9916	8461	53	–
SACHSEN–ANHALT	2789	27949	23848	10022	8552	54	–
Dessau	579	–	–	–	–	–	–
Halle	993	–	–	–	–	–	–
Magdeburg	1217	–	–	–	–	–	–
SCHLESWIG–HOLSTEIN	2687	51208	43693	19057	16260	103	99
THÜRINGEN	2538	24651	21034	9713	8288	52	–
GRECIA	**10363**	**76737**	**103609**	**7405**	**9998**	**63**	**63**
VOREIA ELLADA	3341	23352	31530	6990	9437	60	58
Anatoliki Makedonia, Thraki	561	3890	5252	6938	9367	59	49
Kentriki Makedonia	1742	12338	16658	7081	9561	60	62
Dytiki Makedonia	299	2142	2892	7173	9684	61	57
Thessalia	739	4982	6727	6740	9100	57	57
KENTRIKI ELLADA	2531	17433	23538	6887	9299	59	62
Ipeiros	354	1930	2606	5445	7352	46	45
Ionia Nisia	195	1262	1704	6477	8745	55	49
Dytiki Ellada	721	4514	6094	6263	8456	53	54
Sterea Ellada	622	5232	7065	8408	11353	72	86
Peloponnisos	639	4495	6069	7035	9498	60	62
ATTIKI	3495	29355	39634	8399	11341	72	71
NISIA AIGAIOU, KRITI	996	6597	8907	6624	8943	56	51
Voreio Aigaio	188	1088	1469	5777	7800	49	43
Notio Aigaio	260	1890	2552	7270	9815	62	54
Kriti	548	3619	4886	6608	8922	56	52
ESPAÑA	**39141**	**408414**	**482625**	**10434**	**12330**	**78**	**71**
NOROESTE	4346	38266	45219	8805	10406	66	67
Galicia	2729	22055	26062	8081	9549	60	61
Asturias	1089	10897	12877	10008	11826	75	77
Cantabria	527	5314	6280	10074	11905	75	78
NORESTE	4063	49524	58523	12190	14405	91	85
País Vasco	2088	25780	30465	12348	14592	92	89
Navarra	523	6704	7922	12808	15136	96	90
Rioja	264	3049	3603	11551	13650	86	88
Aragón	1188	13990	16532	11781	13922	88	76
MADRID	5019	65547	77457	13060	15433	97	81
CENTRO (E)	5237	47629	56284	9094	10747	68	62
Castilla y León	2521	24859	29377	9859	11651	74	70
Castilla–La Mancha	1660	14945	17661	9003	10639	67	61

EL PIB POR HABITANTE EN LAS REGIONES DE LA UNIÓN EUROPEA (*Continuación*)

	Población 1993 (miles)	*PIB 1993 (millones de ecus)*	*PIB 1993 (Millones PPC)*	*PIB por habitante 1993 (ecus)*	*PIB por habitante 1993 (PPC)*	*PIB por habitante 1993 EUR 15=100*	*PIB por habitante 1980 PPC EUR 12=100*
Extremadura	1056	7824	9246	7410	8757	55	45
ESTE	10726	126007	148903	11748	13883	88	79
Cataluña	6093	77128	91142	12658	14957	94	83
Comunidad Valenciana	3902	39177	46295	10041	11865	75	71
Baleares	730	9702	11465	13285	15699	99	86
SUR	8225	65960	77945	8019	9476	60	57
Andalucía	7033	54924	64904	7809	9228	58	56
Murcia	1065	9907	11707	9300	10989	69	65
Ceuta y Melilla	126	1129	1334	8932	10555	67	50
CANARIAS	1526	15481	18294	10146	11990	76	58
FRANCIA	**57327**	**1068578**	**999457**	**18640**	**17434**	**110**	**114**
ILE DE FRANCE	10853	305590	285823	28157	26336	166	161
BASSIN PARISIEN	10361	175290	163951	16919	15824	100	108
Champagne–Ardenne	1349	24838	23232	18409	17218	109	118
Picardie	1840	29306	27411	15930	14900	94	108
Haute–Normandie	1753	30507	28533	17404	16278	103	117
Centre	2399	40577	37953	16912	15818	100	106
Basse–Nonmandie	1402	23714	22180	16912	15818	100	98
Bourgogne	1618	26280	24580	16246	15195	96	103
NORD–PAS–DE–CALAIS	3976	59331	55493	14924	13958	88	99
EST	5044	86698	81090	17187	16075	101	110
Lorraine	2294	36668	34296	15983	14950	94	107
Alsace	1641	31096	29085	18950	17724	112	116
Franche–Comté	1109	18922	17698	17059	15955	101	109
OUEST	7536	118007	110374	15659	14646	92	96
Pays de la Loire	3102	49476	46275	15947	14916	94	100
Bretagne	2821	44068	41217	15622	14611	92	94
Poitou–Charentes	1613	24479	22895	15178	14196	90	92
SUD–OUEST	6010	96664	90411	16085	15045	95	96
Aquitaine	2832	47015	43973	16604	15530	98	103
Midi–Pyrénées	2460	38972	36451	15841	14817	94	92
Limousin	718	10673	9983	14867	13906	88	88
CENTRE–EST	6772	119993	112231	17718	16572	105	109
Rhône–Alpes	5456	99862	93402	18303	17119	108	114
Auvergne	1316	20133	18831	15296	14307	90	92
MEDITERRANEE	6775	107006	100084	15794	14772	93	99
Languedoc–Roussillon	2170	31464	29429	14503	13565	86	87
Provence–Alpes–Côte d'Azur	4354	72229	67557	16591	15517	98	110
Corse	252	3320	3105	13181	12328	78	–
DEPARTEMENTS D'OUTRE–MER(1)	1499	10849	11007	7238	7343	48	–
Guadeloupe	402	2345	2379	5840	5925	39	–
Martinique	366	2970	3013	8104	8221	54	–
Guyane	119	1058	1073	8871	9000	59	–
Réunion	612	4477	4542	7320	7426	49	–
IRLANDA	**3563**	**40365**	**45699**	**11329**	**12826**	**81**	**60**
ITALIA	**58090**	**847322**	**942666**	**14586**	**16228**	**102**	**103**
NORD OVEST	6211	103363	114994	16643	18516	117	119
Piemonte	4389	71971	80070	16398	18243	115	121
Valle d'Aosta	120	2213	2462	18511	20594	130	129
Liguria	1702	29179	32463	17144	19073	120	114
LOMBARDÍA	9059	168573	187542	18609	20703	131	133

EL PIB POR HABITANTE EN LAS REGIONES DE LA UNIÓN EUROPEA (*Continuación*)

	Población 1993 (miles)	*PIB 1993 (millones de ecus)*	*PIB 1993 (Millones PPC)*	*PIB por habitante 1993 (ecus)*	*PIB por habitante 1993 (PPC)*	*PIB por habitante 1993 EUR 15=100*	*PIB por habitante 1980 PPC EUR 12=100*
NORD EST	6616	110646	123097	16725	18607	117	113
Trentino–Alto Adige	914	16124	17938	17632	19616	124	121
Veneto	4482	73998	82324	16508	18366	116	110
Friuli–Venezia Giulia	1219	20525	22834	16840	18735	118	117
EMILIA–ROMAGNA	3998	71660	79724	17924	19941	126	133
CENTRO(I)	5892	88862	98861	15082	16779	106	110
Toscana	3599	55604	61861	15451	17190	108	111
Umbria	831	11737	13057	14124	15713	99	104
Marche	1462	21521	23942	14716	16372	103	108
LAZIO	5264	89808	99914	17059	18979	120	107
ABRUZZI–MOLISE	1618	20146	22413	12448	13848	87	85
Abruzzi	1280	16393	18238	12803	14244	90	87
Molise	338	3753	4176	11102	12351	78	77
CAMPANIA	5781	56592	62961	9789	10890	69	68
SUD	6869	67337	74914	9803	10906	69	70
Puglia	4130	43420	48306	10513	11696	74	76
Basilicata	623	5831	6487	9360	10413	66	71
Calabria	2116	18086	20121	8548	9509	60	59
SICILIA	5097	51779	57606	10159	11302	71	69
SARDEGNA	1685	18554	20641	11013	12253	77	73
LUXEMBURGO (GRAND–DUCHE)	**398**	**10689**	**10118**	**26856**	**25422**	**160**	**115**
HOLANDA	**15290**	**264034**	**249349**	**17268**	**16308**	**103**	**108**
NOORD–NEDERLAND	1617	27599	26064	17073	16124	102	133
Groningen	559	12358	11671	22094	20865	132	207
Friesland	607	8702	8218	14334	13536	85	87
Drenthe	450	6540	6176	14529	13721	87	101
OOST–NEDERLAND	3130	47484	44843	15169	14326	90	92
Overijssel	1043	16002	15112	15341	14487	91	–
Gelderland	1847	28401	26821	15374	14519	92	–
Flevoland	240	3081	2910	12849	12134	77	–
WEST–NEDERLAND	7167	133301	125888	18599	17564	111	115
Utrecht	1050	20088	18971	19140	18076	114	106
Noord–Holland	2448	47801	45142	19525	18439	116	121
Zuid–Holland	3307	59367	56065	17953	16954	107	114
Zeeland	363	6046	5710	16667	15740	99	102
Zuid–Nederland	3376	55649	52554	16484	15567	98	93
Noord–Brabant	2250	38505	36364	17111	16160	102	95
Limburg(NL)	1126	17144	16190	15230	14383	91	89
AUSTRIA	**7991**	**155452**	**141582**	**19453**	**17718**	**112**	–
OSTOESTERREICH	3368	72855	66355	21630	19700	124	–
Burgenland	275	3399	3095	12347	11245	71	–
Niederoesterreich	1508	25067	22830	16621	15138	96	–
Wien	1585	44389	40429	28008	25509	161	–
SUEDOESTERREICH	1768	27046	24633	15302	13937	88	–
Karnten	559	8636	7866	15438	14061	89	–
Steiermark	1208	18410	16768	15239	13879	88	–
WESTOESTERREICH	2855	55550	50594	19455	17720	112	–
Oberoesterreich	1370	25272	23017	18447	16801	106	–
Salzburg	498	10838	9871	21765	19823	125	–
Tirol	647	12677	11546	19596	17847	113	–
Vorarlberg	340	6764	6160	19868	18095	114	–

EL PIB POR HABITANTE EN LAS REGIONES DE LA UNIÓN EUROPEA (*Continuación*)

	Población 1993 (miles)	*PIB 1993 (millones de ecus)*	*PIB 1993 (Millones PPC)*	*PIB por habitante 1993 (ecus)*	*PIB por habitante 1993 (PPC)*	*PIB por habitante 1993 EUR 15=100*	*PIB por habitante 1980 PPC EUR 12=100*
PORTUGAL	**9876**	**72334**	**107994**	**7324**	**10935**	**69**	**60**
CONTINENTE	9383	70053	104588	7466	11147	70	60
Norte	3495	22847	34110	6538	9761	62	50
Centro (P)	1714	9002	13440	5253	7843	49	47
Lisboa e Vale do Tejo	3296	33641	50226	10206	15237	96	79
Alentejo	535	2403	3588	4490	6703	42	52
Algarve	343	2160	3225	6295	9399	59	55
ACORES	239	1067	1593	4474	6679	42	–
MADEIRA	255	1214	1812	4769	7120	45	–
FINLANDIA	**5066**	**71481**	**72885**	**14110**	**14387**	**91**	–
MANNER–SUOMI	5041	70990	72384	14083	14359	91	–
Uusimaa	1286	23653	24117	18397	18758	118	–
Etelä–Suomi	1788	23856	24324	13340	13602	86	–
Itä–Suomi	709	7888	8043	11129	11347	72	–
Väli–Suomi	705	8696	8867	12332	12574	79	–
Pohjois–Suomi	553	6897	7032	12473	12717	80	–
AHVENANMAA/ÅLAND	25	491	501	19607	19992	126	–
SUECIA	**8719**	**158108**	**135930**	**18134**	**15590**	**98**	–
Stockholm	1678	36879	31706	21976	18894	119	–
Oestra Mellansverige	1485	24344	20930	16398	14098	89	–
Smaaland Med Oearna	790	13756	11827	17422	14978	95	–
Sydsverige	1242	21579	18552	17379	14941	94	–
Vaestsverige	1740	30549	26264	17559	15096	95	–
Norra Mellansverige	865	14563	12520	16840	14478	91	–
Mellersta Norrland	397	7170	6164	18073	15538	98	–
Oevre Norrland	524	9267	7967	17696	15214	96	–
REINO UNIDO	**58070**	**804758**	**912672**	**13858**	**15717**	**99**	**96**
NORTH	3096	38494	43656	12434	14102	89	87
Cleveland, Durham	1165	13457	15262	11555	13105	83	–
Cumbria	489	7609	8629	15555	17641	111	–
Northumberland, Tyne and Wear	1442	17427	19763	12084	13705	86	–
YORKSHIRE AND HUMBERSIDE	5004	63702	72244	12731	14438	91	88
Humberside	883	11797	13379	13367	15159	96	–
North Yorkshire	720	10005	11346	13890	15753	99	–
South Yorkshire	1303	14529	16477	11146	12641	80	–
West Yorkshire	2097	27369	31039	13050	14800	93	–
EAST MIDLANDS	4074	52937	60036	12993	14735	93	91
Derbyshire, Nottinghamshire	1975	24928	28271	12621	14313	90	–
Leics., Northamptonshire	1499	20691	23465	13802	15653	99	–
Lincolnshire	600	7319	8301	12196	13831	87	–
EAST ANGLIA	2090	29553	33516	14143	16040	101	92
SOUTH EAST (UK)	17733	288479	327163	16268	18450	116	113
Bedfordshire, Hertfordshire	1536	21779	24699	14180	16081	101	–
Berks., Bucks., Oxfordshire	1997	32281	36610	16164	18332	116	–
Surrey, East–West Sussex	2473	33064	37497	13372	15165	96	–
Essex	1557	17908	20309	11501	13043	82	–
Greater London	6919	139571	158287	20173	22879	144	–
Hampshire, Isle of Wight	1715	24041	27265	14019	15899	100	–
Kent	1536	19833	22493	12908	14639	92	–
SOUTH WEST (UK)	4758	62739	71152	13186	14954	94	89
Avon, Gloucs., Wiltshire	2096	30684	34798	14640	16604	105	–

EL PIB POR HABITANTE EN LAS REGIONES DE LA UNIÓN EUROPEA (*Continuación*)

	Población 1993 (miles)	*PIB 1993 (millones de ecus)*	*PIB 1993 (Millones PPC)*	*PIB por habitante 1993 (ecus)*	*PIB por habitante 1993 (PPC)*	*PIB por habitante 1993 EUR 15=100*	*PIB por habitante 1980 PPC EUR 12=100*
Cornwall, Devon	1523	17628	19991	11574	13126	83	–
Dorset, Somerset	1139	14426	16361	12663	14361	91	–
WEST MIDLANDS	5279	67162	76167	12723	14430	91	88
Hereford–Worcs., Warwicks	1186	14646	16610	12350	14006	88	–
Shropshire, Staffordshire	1464	17479	19823	11936	13536	85	–
West midlands (County)	2628	35036	39734	13331	15118	95	–
NORTH WEST (UK)	6399	80030	90761	12507	14184	90	92
Cheshire	970	13905	15770	14337	16260	103	–
Greater Manchester	2574	32999	37424	12823	14542	92	–
Lancashire	1418	18238	20683	12864	14589	92	–
Merseyside	1438	14886	16882	10353	11741	74	–
WALES	2900	34029	38592	11732	13305	84	79
Clwyd, Dyfed, Gwynedd, Powys	1125	12754	14464	11335	12855	81	–
Gwent, Mid–S–W Glamorgan	1775	21273	24126	11983	13590	86	–
SCOTLAND	5110	69601	78934	13622	15448	97	91
Bord.–Centr.–Fife–Loth.–Tay	1875	25597	29030	13655	15486	98	–
Dumfr.– Galloway, Strathclyde	2430	30693	34808	12633	14327	90	–
Highlands, Islands	278	3423	3882	12297	13946	88	–
Grampian	527	9887	11213	18761	21276	134	–
NORTHERN IRELAND	1628	18033	20451	11074	12559	79	73

(*) Eurostat, *Statistiques en bref. Regions*, nº 1, 1996.
(1) Données 1991.

UNA NOTA SOBRE EL MUNDIAL DE LOS PIB POR HABITANTE Y LA CLASIFICACIÓN DE ESPAÑA

José Luis Ugarte

– "O sube o baja". Saavedra Fajardo
– Now, here, you see, it takes all the running you can do, to stay in the same place". Lewis Carroll

Importancia y falta de ella del PIB per cápita

De una parte, no debiéramos dar gran importancia al PIB per cápita correspondiente al país que nos corresponda, ni a su comparación con los de otros países, ni a su evolución a lo largo del tiempo. Para empezar, un alto PIB por habitante no asegura el bienestar(1) de la misma forma que el dinero no da la felicidad (pero facilita la existencia, según apunta muy serio un Bill Gates; calma los nervios, decían más gráficamente la Mistinguette y doña Celia Gámez). Sabemos que ni en el PIB está todo lo que es (como el trabajo de las amas de casa, y ahora también de los amos de casa) ni es todo lo que está (y que constituye costes como, por ejemplo, los de las ida y vuelta diarias al y del lugar de trabajo y tantos otros). Por ingeniosos que sean los procedimientos de deflactación y de cálculo de "paridades de poder adquisitivo", la evolución temporal del PIB a precios constantes y sus comparaciones internacionales serán siempre muy problemáticas. ¿Cómo medir, "en volumen", las variaciones del *output* de servicios médicos, de los prestados por los ejércitos en tiempos de guerra, y no digamos de paz, o por los abogados? ¿Qué son bienes y qué son males económicos? Además, el PIB per cápita de un país es una media de varias PIB distribuidos muy desigualmente según preceptores de renta, según regiones y sectores, etc. Y así sucesivamente.

Por otra parte, también sabemos que el PIB per cápita constituye un buen epítome de una gran ristra de informaciones. El PIB por habitante correlaciona con mucho (casi todo) lo deseable, además de con algunos indeseables. Hasta para paliar los efectos no deseados del incremento del PIB –los deterioros del medio ambiente por él causados, por ejemplo– puede hacer falta más PIB per cápita. Cuál sea el del país que nos haya tocado en suerte determinará poderosamente el nuestro. Nazca Vd. disfrutando del de Suecia y ya tiene Vd. (o tenía, hasta hace poco) todo lo fundamental resuelto. Cometa Vd. la imprudencia de nacer ciudadano de la India o de Ruanda y ya verá Vd lo que ocurre con gran probabilidad, con altísima probabilidad. La atención otorgada al PIB y a la renta por habitante, a sus tasas de incremento y a la comparación con otros y con otras puede tener mucho de papanatismo o de infantilismo; pero, evidentemente, también tiene su razón de ser.

A la sombra de Angus Maddison

Lo que sigue va a ser un ejercicio comparativo simple, que atenderá principal –pero no exclusivamente– al caso de España y a su posición en esta suerte de campeonato mundial de los PIB per cápita. El ejercicio se basa (con algún añadido procedente también de la OCDE) en las estadísticas históricas recopiladas, depuradas y estandardarizadas por Angus Maddison en su notable trabajo *Monitoring the World Economy 1820–1992*, publicado por la OCDE(2).

Entre muchas otras, este trabajo ofrece estimaciones de los PIB absolutos y por habitante para un gran número de países, dentro y fuera de lo que es hoy la OCDE, en dólares constantes (en unos llamados "1990 Geary–Khamis

dollars") a partir de 1820. Sería absurdo esperar que las estimaciones y series de Maddison no resulten criticables, incluso muy criticables, que en ocasiones no pongan los pelos de punta a más de un estadístico o historiador especialista en uno u otro país o período. Pero, en conjunto, parecen constituir una excelente síntesis del estado de la cuestión y un esfuerzo verdaderamente titánico de presentación homogénea de la labor no mucho menos titánica de una verdadera multitud de expertos en aspectos parciales de la materia (Maddison cita entre sus fuentes españolas especialmente al profesor Prados de la Escosura). En todo caso, parece que las estimaciones de *Monitoring....* pueden emplearse con suficiente confianza en cuanto indicadores de órdenes de magnitud y de tendencias, que es como se intentan utilizar en esta Nota. Son las mejores disponibles en el sentido literal de que no parece haber otras con un ámbito de cobertura y garantías similares.

Convergencia y divergencia

Antes de adentrarse en su consideración, conviene aludir –sin que quepa aquí más– a la existencia de una ya extensa literatura dedicada al análisis de la convergencia y divergencia de los PIB por habitante a lo largo del tiempo y de sus posibles factores causales. No se trata de la convergencia en el sentido de cumplimiento de los dichosos criterios de Maastricht, de los que la presente nota, para presumible alivio del lector, se propone no decir apenas palabra. La convergencia es aquí la real, la dada por la aproximación o el alejamiento mutuos de los PIB per cápita reales de los diferentes países(3).

Cabe destacar una de las tesis (o hipótesis) más características de las que ha elaborado esta literatura. Según ella, en un grupo de países relativamente homogéneos desde un punto de vista institucional y sociológicos, y abiertos al intercambio mutuo de productos y factores, aparecerá normalmente una tendencia a la convergencia de los PIB reales per cápita. La tendencia se manifestará por la aproximación al del país líder (donde sea más elevado) de los PIB por habitante de los seguidores (que lo tengan más bajo) y/o por la disminución de la varianza o de la dispersión entre las productividades y las rentas per cápita de los diversos países. La explicación fundamental del acercamiento (*catching-up*) de las rentas per cápita no puede ser más simple. El desarrollo económico es eminentemente contagioso; lo que tiende a acortar las distancias entre los países, sobre todo cuando las iniciales no son enormes y resultan relativamente salvables. Si las autoridades lo permiten y las circunstancias no lo impiden, se produce fácilmente una migración de innovaciones y tecnologías –ligada a la de capitales– desde las economías más desarrolladas a las que lo están menos. Son éstos los efectos que, el hoy olvidado Myrdal, llamó adecuadamente de "marea". A ellos se contraponían otros de "resaca", o tendencias a la "polarización", que pueden bloquear la convergencia o transformarla en divergencia, tanto más fácilmente cuanto mayores sean las distancias iniciales. La iniciativa empresarial alimenta el proceso de convergencia: la transferencia de tecnología, la inversión de capitales que la acompaña, puedan ser evidentes buenos negocios. Por otra parte, muchos economistas se obsesionaron en alto grado allá por los años setenta con los efectos de "resaca". (¿Se acordará alguien todavía –entre los mismos que por entonces las postulaban– de la tesis de la "dependencia", de las dedicadas al desarrollo del subdesarrollo y al intercambio desigual?). Es bastante evidente que el acortamiento de distancias constituye un proceso que tiende a agotarse en virtud de su propio éxito; las ventajas de los *late–comers*, como los llamaba –también ya hace tiempo– Gerschenkron, tienden a desvanecerse cuando los retrasados se apresuran. Por lo demás, la tendencia al acercamiento puede ser contrarrestada por "choques" muy diversos. Las grandes innovaciones tecnológicas es probable que se localicen inicialmente en sólo ciertos países; pueden aparecer y reaparecer obstáculos al intercambio internacional, principalmente al de factores; los efectos de las guerras y también de las posguerras pueden ser muy diversos entre los combatientes y entre los neutrales, etcétera.

La evolución de los PIB por habitantes en relación con el de EE.UU.: generalidades.

Desde principios de siglo, el país del mundo con más alta renta per cápita por habitante han sido EE.UU. (que en ocasiones haya sido mayor la de Luxemburgo o Suiza no cuenta). El PIB por habitante estadounidense ha de tomarse, pues, como referente principal.

Partiendo de las estimaciones ofrecidas por

CUADRO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DEL PIB POR HABITANTE 1929–1990
(EE.UU.=100)

	1929	1939	1950	1960	1970	1980	1990
	OCDE						
Japón	28	42	20	35	64	72	85
Alemania	63	85	45	76	80	84	86
Francia	68	72	55	67	78	82	81
Reino Unido	76	91	72	77	72	70	75
Italia	44	52	36	52	64	72	73
España	43	32	25	31	49	52	56
	Resto del Mundo						
URSS	20	34	30	35	38	35	31
Argentina	63	63	52	50	49	45	30
Méjico	22	22	22	25	25	29	23
China	11	12	7	8	7	8	12
Corea del Sur	17	22	8	12	15	23	41
India	10	10	6	7	6	5	6

Fuente: Angus Maddison, *Monitoring the World Economy* 1820–1992, OCDE, París 1995, cuadros D, pág. 194 y siguientes.

Maddison, el cuadro núm. 1 indica la evolución, en relación con EE.UU., en seis países que pertenecen a la OCDE y en otros seis del resto del mundo(4), por intervalos decenales, a partir de 1929. Se ha escogido este último año para comenzar la serie por no estar todavía afectado de lleno por la perturbación de la Gran Depresión; y se pasa a continuación a 1939, por la razón análoga de que en él la segunda guerra mundial todavía no había conmocionado demasiado gravemente las economías nacionales.

Entre los Países OCDE, se observa a simple vista una tendencia a la convergencia hacia el país líder, también a la convergencia mutua de los distintos países, entre 1929 y 1939; y de nuevo, y muy fuertemente, entre 1950 y 1980. En el primero de los períodos citados, la excepción la constituye España, y tiene como causa obvia nuestra guerra civil. En el segundo, la excepción es Gran Bretaña, que incluso pierde un par de puntos porcentuales.

Por el contrario, entre 1939 y 1950 la tendencia, muy marcada, es la divergencia; la segunda guerra mundial sienta bien a la economía norteamericana (cuyo PIB per cápita se incrementa en un 46% entre los dos años mencionados) y mal a las economías europeas y a la japonesa, que hasta principios de los cincuenta no se recuperan de ella.

La pérdida de posición entre 1929 y 1950 es muy fuerte en el caso de España, pese a nuestra neutralidad. Es en la primera parte de nuestra propia posguerra, en los lóbregos años cuarenta, los del estraperlo y de la autarquía, cuando España verdaderamente se retrasa con respecto a las economías de nuestro entorno.

A partir de 1980, según el cuadro núm. 1, la convergencia continúa, pero de manera ya debilitada e indecisa. De nuevo, la principal excepción es Gran Bretaña, pero ahora en sentido contrario al que había seguido antes de manera prácticamente ininterrumpida: ahora el Reino Unido gana posiciones respecto al líder.

Fuera de la OCDE, se registran también cambios de posición; pero según un dinamismo y un perfil temporal que, también ya a primera vista, parecen muy diferentes. Contrasta el descenso persistente de la argentina con la vertiginosa mejora de la coreana, a partir de 1970 y de la china a partir de 1980. Obsérvese, sin embargo, que tanto Corea como China gozaban de una posición no tan baja antes de la guerra como en la inmediata posguerra.

El examen de la convergencia de que da cuenta el cuadro núm. 1 podría refinarse y ampliarse mucho. Podría abarcar un número mayor de países y ponerse en relación con las diferentes fases de aceleración y desaceleración del crecimiento por las que han pasado las economías consideradas y el conjunto de ellas. Se comprobaría que importa mucho la distancia inicial que separa a un país determinado del líder; a mayor distancia, mayor parece, en principio, la velocidad a que avanza el *catching–up*; pero una distancia excesiva lo impide. La convergencia de los PIB en términos porcentuales puede ocurrir al mismo tiempo queden términos absolutos, la diferencia entre ellos se agranda. (En dólares constantes, la diferencia absoluta entre la renta per cápita española y la estadounidense era el doble en 1990 que en 1929, mientras que en términos porcentuales había disminuido en trece puntos). Particular interés tendría el análisis de la convergencia en el marco del llamado *growth accounting*, del intento de explicitación de los factores causales que hayan determinado –o hayan podido determinar– el crecimiento de los PIB y de los PIB per cápita. Estos factores incluyen desde el incremento del empleo, del *stock* de capital y de las productividades de uno y otro hasta los factores "no explicados", que normalmente "ex-

CUADRO NÚM. 2
EE.UU.

	1929	1939	1950	1960	1970	1980	1990
PIB por habitante, en dólares constantes, 1929 = 100	100	95	139	162	215	265	317
En porcentaje del PIB por habitante de Europa Occidental(*)	171	150	216	166	146	139	135
En porcentaje del PIB por hab. de Japón	354	243	511	289	157	139	118
En porcentaje del PIB por hab. de España	234	309	399	326	204	192	180

(*) Media aritmética de Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España.
Fuente: Id. cuadro núm. 1.

CUADRO NÚM. 3
JAPÓN

	1929	1939	1950	1960	1970	1980	1990
PIB por habitante, en dólares constantes, 1929 = 100	100	140	96	199	485	672	952
En porcentaje del PIB por hab. de EE.UU.	28	41	20	35	64	72	85
En porcentaje del PIB por hab. de España	66	127	78	113	130	138	152

Fuente: Id. cuadro núm. 1.

plican" amplias porciones del crecimiento efectivamente ocurrido(5).

La mayor complejidad computacional no arroja siempre y necesariamente resultados mucho más relevantes que la aritmética simple y la observación a ojo. Confiando en ello, la presente nota se limitará a presentar a continuación algunos brevísimos comentarios sobre los casos de determinados países.

Historiales diversos

Empecemos por el de Estados Unidos (cuadro núm. 2), con cuyo PIB per cápita se han medido los del resto. La medida –a diferencia del célebre metro parisino, el de platino– no ha permanecido constante e inalterable.

En el cuadro núm. 1 se aprecia la profundidad que tuvo en este país la Gran Depresión: en 1939, su PIB por habitante todavía estaba por debajo del de diez años antes. Entre los ejercicios de 1929 y 1933 había caído en un 31%. Se aprecia, asimismo, la brillante recuperación lograda por EE.UU. durante los años cuarenta, aun cuando a poco de terminar la guerra (en los años 1944–47) ocurría en ellos una seria recesión. Desde entonces, la expansión estadounidense continúa, con interrupciones, hasta el presente. En los años cincuenta y sesenta, el ritmo de esta expansión había quedado, en efecto, sensiblemente por debajo del registrado por los países seguidores inmediatos; pero no ocurre así en los noventa, en los que la robótica, la telemática y la informática (y lo que llamaríamos ya la internética) están haciendo que el PIB per cápita estadounidense alcance nuevas cimas, mientras que continúa creciendo el número de *capitae*, ya estancado en casi todo el resto de las economías seguidoras. Antes que las demás, la economía norteamericana se ha transformado en una economía postindustrial y de servicios. Su fundamento –ha dicho Galbraith, quien carecerá de rigor, pero no de buena pluma– era la agricultura hace un siglo y la industria hace medio; y es el *showbusiness*, en un sentido muy amplio del concepto, en la actualidad. EE.UU. no fue el país primogénito de la revolución industrial; pero está siendo el pionero de la postindustrial y el heredero del liderazgo económico mundial, y no parece dispuesto a dejarse arrebatar fácilmente la primacía. El PIB total de EE.UU. supone hoy una proporción del total mundial seguramente bastante menor que la que constituía en 1929 o en 1950; pero éste no es el único aspecto de la cuestión, ni es el más relevante a muchos efectos.

El anuncio de que EE.UU. iba a ser desplazado por Japón ha resultado bastante prematuro. Aunque, inverosímilmente, el porcentaje que el PIB per cápita nipón supone con respecto al estadounidense haya saltado (véase cuadro núm. 3) de un 20% en 1950 a un 85% en 1990. Pero parece muy posible que este porcentaje ya no ascienda mucho más. Pocos contrastes tan espectaculares como el que ofrece la pérdida de dinamismo de la economía nipona en los noventa con su violenta expansión anterior. Durante largo tiempo, se ha creído que Japón había descubierto la fórmula para el crecimiento acelerado permanente; se descubre ahora que no la tenía. Las legendarias productividad y eficiencia niponas para la producción industrial organizada en grandes empresas no se extienden con facilidad a otros sectores y otras formas de organización; lo que constituye un gran *handicap*. Muchos japoneses, cuya falta de habilidad para los idiomas era notoria, han llegado a hablar excelente inglés; pero prácticamente nadie que no sea ja-

CUADRO NÚM. 4
ALEMANIA

	1929	*1939*	*1950*	*1960*	*1970*	*1980*	*1990*
PIB por habitante, en dólares constantes, 1929 = 100	100	128	99	199	275	355	431
En porcentaje del PIB por hab. de EE.UU.	44	85	48	76	80	84	85
En porcentaje del PIB por hab. de España	147	261	179	246	164	161	152

Fuente: Id. cuadro núm. 1.

CUADRO NÚM. 5
FRANCIA

	1929	*1939*	*1950*	*1960*	*1970*	*1980*	*1990*
PIB por habitante, en dólares constantes, 1929 = 100	100	102	112	160	248	321	381
En porcentaje del PIB por hab. de EE.UU.	68	72	55	67	78	82	81
En porcentaje del PIB por hab. de España	158	223	218	217	159	157	146
En porcentaje del PIB por hab. de Alemania	107	86	122	88	97	97	95

Fuente: Id. cuadro núm. 1.

ponés habla japonés: he aquí otro *handicap* mayor, o indicio de él. Un tercero: la innovación nipona tiende a ser, sobre todo, perfeccionamiento de las ajenas, como quiere la caricatura.

También el número tres, *Alemania*, parece estar dejando tras de sí su futuro económico más eufórico (cuadro núm. 4) , si bien están aún por verse cuáles serán a largo plazo los frutos de la reunificación, decepcionantes de manera inmediata. *Das Wirtechaftswunder*, el gran salto hacia arriba de la economía germana, se inicia también en los años cincuenta o un poco antes. Bueno es señalar, sin embargo, que el desarrollo económico alemán viene de lejos, tiene bastante más solera, por ejemplo, que el nipón. De hecho, en 1939 el PIB per cápita alemán –en una economía intensamente movilizada por el nazismo, que se preparaba para la guerra– estaba ya con respecto al estadounidense a la misma altura que en 1990, posición que Alemania perdió catastróficamente al final de la contienda y recuperó seguidamente. Es muy posible que ya no la mejore gran cosa: la economía alemana también ha perdido mucho dinamismo, especialmente a partir de 1990. La reunificación tuvo un breve efecto (en exceso) expansivo; pero más bien ha podido contribuir luego (a través de los problemas presupuestarios que ha creado) a dicha pérdida de dinamismo. La espectacular reconstrucción física de Alemania del Este, de buena parte de ella, se ha acompañado de la destrucción económica de las empresas –o sólo centros de producción– que en ella existían. Se está comprobando además que la "libre economía de mercado" –*die freie Marktwirtachaft*– no era en Alemania tan libre como se venía creyendo, y que la exageración de *Verboten!* no ocurre sólo en los chistes sobre alemanes. Soporta Alemania el peso de un ingente sector público. Todo lo cual se ha reflejado en la aparición de una muy considerable cuota de paro, que contrasta fuertemente con la condición de país receptor de migraciones laborales, que había sido la normal de Alemania durante largos años.

Con todo, debe también ser bastante evidente que Alemania y Japón tienen todavía gran parte de su futuro económico por delante. Aunque a ritmo probablemente desacelerado y con dificultades, continuarán creciendo y mejorando su productividad y su renta per cápita; y constituyendo, en un futuro previsible, el segundo y tercer polo de la economía mundial.

Francia (véase cuadro núm. 5) se considera hoy el número cuatro, a escasa distancia de Alemania en términos de PIB per cápita, pero a bastante de la Alemania unificada en PIB total. No ser menos que su vecino es conocido empeño de nuestros vecinos. Durante la etapa del crecimiento acelerado, entre 1950 y la crisis del petróleo, Francia creció casi tanto como Alemania, partiendo de un nivel inicial algo más alto. Muy distinto había sido lo sucedido durante los años treinta, cuando, mientras el nazismo movilizaba Alemania, la economía francesa se había refugiado tras la línea Maginot del proteccionismo. En los años noventa, la economía francesa parece encontrarse tan en pérdida de dinamismo como la alemana y por parecidas causas (aunque la unificación francesa tuviera lugar ya hace muchos siglos). En un sentido inesperado, se comprueba que Francia no está siendo, en efecto, menos que Alemania.

El caso más fascinante de todos es, cabe pensar, el del *Reino Unido* (cuadro núm. 6). Durante todo el siglo XIX, Gran Bretaña fue *the workshop of the world*, concentró en su exigua superficie una gran proporción de la producción total mundial y ostentó la mayor renta per cápita a gran distancia de todos los rivales. Pero ya desde los años setenta (¡del siglo XIX!)

CUADRO NÚM. 6
REINO UNIDO

	1929	1939	1950	1960	1970	1980	1990
PIB por habitante, en dólares constantes, 1929 = 100	100	114	130	163	204	243	310
En porcentaje del PIB por hab. de EE.UU.	76	93	72	67	72	70	75
En porcentaje del PIB por hab. de España	178	281	286	249	147	134	134
En porcentaje del PIB por hab. de Alemania	121	108	160	96	90	83	87

Fuente: Id. cuadro núm. 1.

CUADRO NÚM. 7
ITALIA

	1929	1939	1950	1960	1970	1980	1990
PIB por habitante, en dólares constantes, 1929 = 100	100	114	113	191	314	433	527
En porcentaje del PIB por hab. de EE.UU.	44	52	36	52	64	72	73
En porcentaje del PIB por hab. de España	103	162	143	168	130	137	131
En porcentaje del PIB por hab. de Alemania	70	62	80	68	80	85	83

Fuente: Id. cuadro núm. 1.

la distancia se fue haciendo progresivamente menor. Invirtió su signo con respecto a Estados Unidos en 1905; y la renta per cápita británica, en términos relativos y como porcentaje de las demás, no cesó de disminuir, de manera sólo interrumpida en ocasiones muy excepcionales, hasta los mismos años noventa (de este siglo). Más de cien años de decadencia, aunque sea sólo relativa, es natural que motivaran sucesivas avalanchas de literatura sobre la materia; en la que, como en las novelas policiacas británicas más clásicas, abundaban los factores sospechosos de haberla causado, pero todos estaban en posesión de alguna buena coartada(5). La verdad es que toda esta abundancia literaria sobre la decadencia no había llevado a mucha acción efectiva para combatirlas hasta la llegada al poder, en 1979, del primer gobierno de la Dama de Hierro, hoy Baronesa Thatcher. Es cuestión, a su vez, infinitamente debatible (y debatida) el alcance de la cura de la *British disease* lograda por el thatcherismo, y sus causas y sus efectos; pero es cierto que en los noventa la economía del Reino Unido ha dejado de ser el constante farol rojo de las tasas de crecimiento europeas, sin haberse convertido del todo convincentemente en su jersey amarillo. La economía británica ha ganado agilidad y dinamismo cuando la franco–alemana y la continental, en genera, lo perdían; lo que, por definición, implica convergencia.

A su manera, la *economía italiana* (cuadro núm. 7) no ha estado nunca exenta de una considerable agilidad, dada la exuberancia con que los italianos disfrutan de ella a título personal. Sin embargo, el fascismo cosechó muchos menos logros económicos que el nazismo; y la caída del PIB per cápita como consecuencia de la segunda guerra mundial fue casi tan dramática como en Alemania. Pero el impetuoso milagro económico italiano, ocurrido inmediatamente, fue sólo superado por el japonés. Luego, la desaceleración italiana, tras la crisis del petróleo, no ha sido mucho menos notable que la franco–alemana; pero, de alguna forma, el país da la impresión de una menor pérdida de dinamismo económico. Por lo demás, Italia no ha acometido, en materia económica, ningún género de genuina catarsis, ni a la manera británica ni de otra propia. Hay, en la actualidad quizá más que nunca, dos Italias, y el tejido de pequeñas y medianas empresas dúctiles y agilísimas que constituyen la del Norte parece estar en francamente buenas condiciones para asimilar el tipo de desarrollo económico más contemporáneo. En cualquier caso, no hay país en Europa que acierte a arrastrar mejor los grandes lastres económicos y de otro orden de que se dota a sí mismo tan abundantemente. Ya era seguramente así cuando, en la baja Edad Media, el conjunto de las ciudades–Estado italianas constituía la primera potencia económica de la Cristiandad. Ocurrió ello hace ciertamente mucho tiempo; pero posiblemente, de alguna manera, todavía cuenta.

El caso de España

Ha sido tratado con gran rigor y competencia por quienes son ya autoridades en la materia(7); sirva ello de excusa para que aquí sólo se intente un ligero esbozo de él.

Los hispanos llegamos con gran retraso (como no es infrecuente) a la cita con la revolución industrial; pero parece que, comparativamente, no estábamos ya tan mal hacia 1929 (cuadro núm. 8), tras los años de crecimiento económico relativamente alto y sostenido que caracterizaron la dictablanda del general Primo de Rivera. Por entonces gozábamos, de una renta per cápita prácticamente igual a la italia-

GENERALITAT VALENCIANA
CONSELLERIA D'ECONOMIA, HISENDA I ADMINISTRACIO PUBLICA

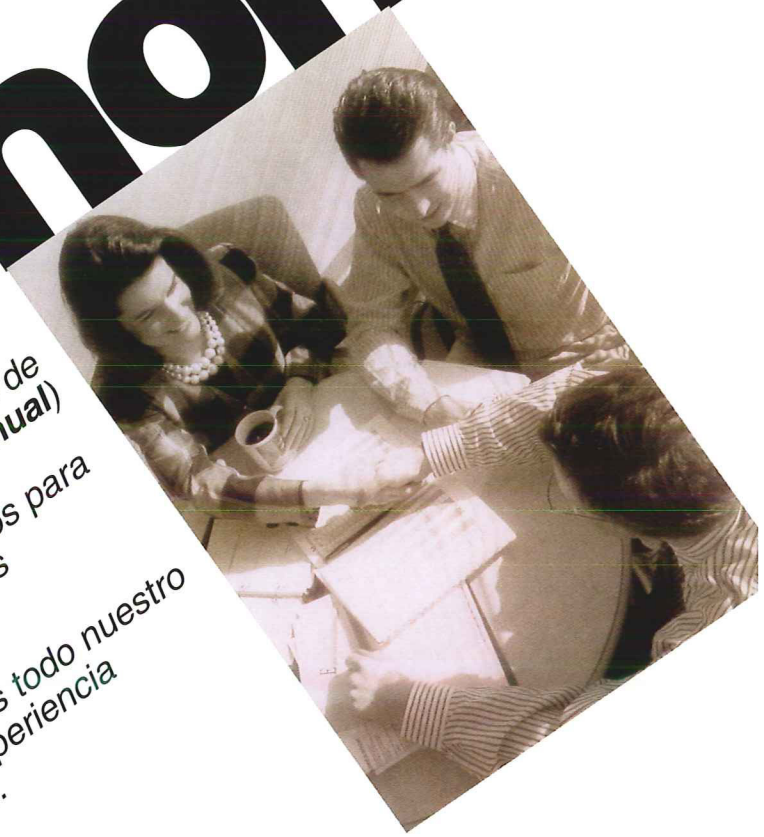
Impulsamos el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de la Comunidad Valenciana **(PYMES).**

Con créditos destinados a inversiones en activos fijos, amortizables hasta 10 años.

Financiamos sus proyectos en las mejores condiciones de plazo, carencia y tipos de interés.

Apoyamos nuestra economía

PYMF



Con las máximas subvenciones a los tipos de interés (hasta un **3% anual**)

Cuente con nosotros para hacer realidad sus proyectos.

Le ofrecemos todo nuestro apoyo y experiencia financiera.

SGR
SOCIEDAD DE GARANTIA RECIPROCA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Sede Central:
C/. Amadeo de Saboya, 1 - 46010 VALENCIA
Tl.: **96 / 389 89 35.** Fax: **96 / 389 89 34**

IVF
INSTITUT VALENCIÀ DE FINANCES

Plz. de Nápoles y Sicilia, 6 – 46003 VALENCIA
Tl.: **96 / 391 02 40**

CUADRO NÚM. 8
ESPAÑA

	1929	1939	1950	1960	1970	1980	1990
PIB por habitante, en dólares constantes, 1929 = 100	100	72	81	116	247	324	413
En porcentaje del PIB por hab. de EE.UU.	42	32	25	31	49	52	56
En porcentaje del PIB por hab. de Francia	63	45	46	46	63	64	68
En porcentaje del PIB por hab. de Alemania	68	38	56	41	61	62	65
En porcentaje del PIB por hab. de Italia	97	62	70	59	77	73	76
En porcentaje del PIB por hab. de Reino Unido	56	36	35	40	68	75	75
En porcentaje del PIB por hab. de Argentina	67	51	48	62	100	116	185

Fuente: Id. cuadro núm. 1.

na y muy superior a la japonesa; en porcentaje, distábamos de la alemana menos que en 1990 y sólo algo más de la francesa. El distanciamiento respecto a las economías más desarrolladas de nuestro entorno y la caída muy profunda de nuestra posición relativa tienen lugar durante nuestra guerra civil, y en especial durante nuestra inacabable y siniestra posguerra, durante los años del aislamiento, de la autarquía, el racionamiento, el estraperlo, la censura previa, los apagones y el INI. En una espectacular oscilación del péndulo, viene luego el milagro económico español, los años del crecimiento acelerado que siguen, para gran sorpresa de la propia empresa, al Plan de Estabilización de 1959. Durante el milagro, se recuperan sobradamente los puestos perdidos en los dos decenios anteriores, en 1975 se llega a alcanzar la cuota por ahora más alta en nuestra clasificación. Nuestro acortamiento de distancias se detiene o titubea a partir de entonces. Nuestra posición retrocede durante la crisis del petróleo, continuada y ampliada en España por la debida a la transición y al cambio político; mejora durante el que se puede denominar *boom* Solchaga –también breve e impulsivo–, que coincide con nuestra accesión, otra vez con considerable retraso, a la por entonces CEE; puede estar haciéndolo nuevamente con la, por ahora solamente moderada, recuperación Aznar.

El saldo provisional es que, entre 1929 y 1990, España ha ganado notablemente en su posición con respecto a EE.UU., y mucho más con respecto al Reino Unido y a la siniestrada

CUADRO NÚM. 9
PAÍSES PERIFÉRICOS 1950–80
(España=100)

	1950	1960	1970	1980
Portugal	89	90	81	87
Irlanda	147	127	96	87
Grecia	81	93	87	96
Turquía	54	52	33	34
Polonia	102	94	61	60
Hungría	104	106	69	66

Fuente: Id. cuadro núm. 1.

Argentina. Ha experimentado respectivamente ganancia y pérdida con respecto a Francia y Alemania, ambas moderadas; y una pérdida bastante llamativa con respecto a Italia. En conjunto, la convergencia lograda por el PIB per cápita español no ha sido desdeñable, pero hubiera sido mayor sin el grave detrimento de posición relativa sufrido en la primera mitad de la era franquista y –cabe añadir– en los primeros años de la democrática.

El cuadro núm. 9 muestra cómo evolucionaron los PIB de varios países europeos, pero de la Europa periférica, durante los años 1950–1980, es decir, durante los respectivos milagros. El de Portugal creció aproximadamente con el nuestro; el de Grecia, bastante más, la posición griega se ha deteriorado mucho luego; el de Turquía (condicionado por una dinámica demográfica muy distinta) creció mucho menos que el español. Es muy dudoso que las estimaciones para Polonia y Hungría sean mínimamente fiables; pero es, sin duda, muy cierto que nuestro PIB por habitante progresó mucho más que el suyo. Es lástima que no se haya contado con una estimación comparable para el *Mezzogiorno*; muy probablemente nuestro crecimiento por habitante ha sido más rápido que el de Italia de Sur, pese a la enorme corriente migratoria que de ella ha partido a lo largo de la posguerra.

¿Qué convergencia adicional puede esperar España en un futuro previsible, o simplemente atisbable? Nuestra propia distancia con relación al país líder y a los europeos más desarrollados parece indicar que contamos todavía con un margen de cierta importancia para que lograr alguna mayor convergencia y para que tal distancia disminuya. Pero nuestro *catching–up* será ahora harto menos simple y espontáneo que en los años sesenta y primera mitad de los setenta; nuestra convergencia

más hacedera la hemos dejado ya seguramente muy atrás. La convergencia nominal en la definición de Maastricht y el ingreso en la unión monetaria tanto pueden contribuir a propiciar la real como a frenarla, según el mayor o menor éxito que tengan que puede ser muy diferente a corto, medio y largo plazo. Sobre todo, como se repite machaconamente, pero con razón, según que, efectivamente, se realicen las "reformas estructurales" capaces de aportar a nuestra economía la flexibilidad y eficiencia que le exigirán los nuevos planteamientos. Debemos asegurarnos de que, dado que ya no tenemos más remedio que llevarlas a cabo, las realicemos efectivamente, aunque sea a última hora y en un rapto de furia española. Desafortunadamente, nuestra propia historia económica demuestra de forma abundante que las reformas más urgentes son a menudo las que en España más se aplazan; la secuencia antes apuntada no ofrece ninguna especie de necesidad lógica ni histórica. Una constricción nueva en nuestro país (y en muchos otros), de mucha mayor envergadura que la que todavía se le atribuye, es la demográfica: la brusca caída de la natalidad, la detención del incremento de la población total, su rápido envejecimiento. En una aritmética simple, la detención del crecimiento del número de cápitas (perdón, de *capitae*) incrementa la renta per cápita; en sentido económico, puede muy bien bloquear su expansión. Otro determinante de la mayor significación de nuestra convergencia va a ser el grado de divergencia (hoy muy amplia) que mantengamos en nuestra cuota de paro y en el funcionamiento de los mercados de trabajo.

Para concluir, esta nota volverá por un momento a las consideraciones con que se iniciaba: el PIB por habitante y la clasificación de España en la liga mundial y europea de los PIB per cápita y de sus tasas de variación no son tan importantes. Ya hemos visto o entrevisto cuántos accidentes y peripecias más o menos efímeros influyen en esta clasificación y cómo la condicionan las simples fechas iniciales y finales que se escojan para una comparación.

Mucha más transcendencia que el PIB por habitante pueden tener otros componentes del bienestar social, en un sentido amplio del término, del grado de habitabilidad o falta de ella de un país. ¿Qué significa un incremento del PIB acompañado de otro mucho más que proporcional de la delincuencia, del terrorismo, de la inseguridad ciudadana, de la drogadicción?

Al menos para el presente autor, el déficit de PIB que sufre España es mucho menos grave que, por ejemplo, nuestro déficit de moral cívica, de civismo, que quizá constituye el auténtico hecho diferencial de nuestra sociedad. Por supuesto que muchas otras tampoco andan muy sobradas de ella; pero nuestra carencia parece una de las más graves registradas en nuestro entorno, ello es decir mucho. Déficit de civismo significa falta generalizada de respeto a la ley, mal trato dispensado a todo patrimonio público o bien colectivo; amiguismo, clientelismo y enchufismo; corrupción con agravante de cargo público o sin ella. Si al menos la moral cívica y pública españolas fueran en aumento o el incivismo en disminución... Pero el lector juzgará si todavía vale, por ejemplo, la siguiente observación, hecha en ¡1846! por un viajero británico muy perceptivo y encima hispanófilo, observación que aquí se deja en inglés para no adulterarla en lo más mínimo "The mayoral or conductor, who like all Spanish men in authority is a despot, and yet, like them, is open to the conciliatory influence of a bribe"(8). Mientras afirmaciones como ésta sigan siendo realistas, ¿qué valor podemos dar a la convergencia o a una aún mayor convergencia del PIE per cápita español con el británico, o cualquier otro? España puede muy bien entrar de cabeza o en el pelotón de cabeza en la unión monetaria europea sin haber salido, en varios sentidos, de una suerte de permanente Antiguo Régimen, que ciertamente no cesó con el fin del de Franco.

NOTAS

(1) Una recapitulación reciente de las deficiencias del PIE como medida del bienestar se encuentra en United Nations Development Program, *Human development 1996*, Oxford 1996, pág. 43 y siguientes. Pero el concepto que UNDP propone para sustituirlo –un *human development index* resulta muy poco convincente. Otorga por cierto a España una alta clasificación, fundamentalmente a causa de nuestra esperanza de vida y al peso dado a esta variable. Sorprende que esta clasificación no se haya aireado más para mayor satisfacción de la vanidad de nuestras autoridades y de la nuestra.

(2) OCDE Development Center Studies, *Monitoring the World Economy 1820–1992*, París 1995.

(3) Una recapitulación del análisis de la convergencia real en W. J. Baumol, R. R. Nelson y E. N. Wolf (eds.), *Convergence of productivity*, Oxford 1994, donde se encuentra un trabajo de A. Maddison. La literatura en la materia cita con frecuencia un exótico X. Sala–I–Martí, reconocible sin embargo como Xabier Sala i Martí (especialmente en E. Barro y X. Sala–i–Martí, "Con-

vergence across states and regions", en *Brookings Papers on Economic Activity*).

(4) Véase en el apéndice un comentario sobre las fases de desarrollo.

(5) A. Maddison dedica al estudio de este *growth accounting* y de las fases de desarrollo una buena parte de su mencionado *Monitoring...*, que no se limita a la recopilación de estadísticas. Un tratamiento muy riguroso de ambos temas –aunque sólo para Europa y un período de tiempo menos extenso– en N. Crafts y G. Toniolo (eds.), *Economic growth in Europe since 1945*, Cambridge University Press, 1966. En este volumen, figura un artículo sobre el caso español, debido a L. Prados de la Escosura y Jorge C. Sanz, sobre él se volverá aquí más adelante.

(6) Las muchas decenas de miles de páginas dedicadas se sintetizan en, por ejemplo, M. Dintenfass, *The decline of Industrial Britain 1870/1980*, Londres 1992, con sólo noventa y cuatro.

(7) Tratan de él con gran rigor y competencia L. Prados de la Escosura y Jorge C. Sanz en "Growth and macroeconomic performance in Spain 1939–93", en N. Crafts, obra citada. Asimismo, L. Prados de la Escosura, Teresa Dabán Sánchez y Jorge C. Sanz Oliva en "Long run economic growth in Spain since the Nineteenth Century: An international perspective", Dirección General de Planificación *D-92006*, Madrid 1992.

(8) Richard Ford, *Gatherings from Spain*, Londres, 1970. (1ª ed. 1846).

Apéndice

Convergencia y Crecimiento.

Deficiencias del guión (que no, en este caso, sus exigencias) han relegado a este apéndice una cuestión bastante central: la de las relaciones entre, de una parte, la convergencia de los PIB por habitante en un grupo de países y, por otra, la tasa de crecimiento del conjunto de sus economías. Se observa que, aproximadamente, cuanto mayor sea esta última, mayor será la convergencia; sin que, por lo demás, estén muy claras las razones para que así ocurra.

Desde 1929 hasta el presente, la economía mundial ha atravesado (véase cuadro A) una serie de fases diferenciadas. En aquel año –el jueves 29 de Octubre, según la versión tradicional– se inicia la Gran Depresión por antonomasia, que no se supera hasta que, diez años más tarde, el estallido de la segunda guerra mundial impone la más enérgica política anticíclica posible. En porcentaje de pérdida del PIB, costó bastante más que tanto la primera como la segunda guerras mundiales. Entre 1928 y 1935, según de nuevo Maddison, el PIB estadounidense bajó en casi un 30%, el de Alemania en un 25% y el de Francia en un 15%. Otros países, como el Reino Unido, Italia y España quedaron mejor librados; pero la depresión se cebó en Latinoamérica –donde el PIB chileno cayó en un 30% y el argentino en un 14%– y en Europa del Este, donde, posteriormente, la crisis de la transición ha dejado sin embargo pequeña la de los años treinta. La entonces URSS inició la década con el primero de sus planes quinquenales, que logró ya una gran expansión de la producción de *inputs* combinada con la caída de la de *outputs* finales aprovechables. Hubo, sin embargo, en el decenio de

CUADRO NÚM. A (Apéndice)
EVOLUCIÓN DEL PIB EN DÓLARES CONSTANTES
Incremento interdecenal en porcentaje de 1929 a 1990; e incremento de 1990 a 1996

	1929–1939	*1950*	*1960*	*1970*	*1980*	*1990*	*1996*
EE.UU.	2,3	68,7	38,7	50,6	36,6	12,4	12,8
Japón	59,1	–20,1	133,0	170,2	55,4	49,6	11,4
Alemania	25,3	–11,3	119,3	54,3	30,7	24,9	9,3
Francia	3,4	9,8	56,3	71,8	37,5	25,0	7,0
Reino Unido	19,6	20,2	30,2	32,5	20,9	30,1	7,7
Italia	23,4	6,8	80,1	75,6	44,8	24,5	7,7
España	–20,6	23,1	57,4	134,9	44,4	32,9	8,9
URSS / Rusia	80,5	18,6	65,3	51,6	26,4	16,3	–28,2(**)
Argentina	14,6	47,4	34,0	52,7	33,1	–8,7	0,3(**)
China	5,3(*)	84,0	74,5	52,6	60,5	113,5	40,8(**)
Corea del Sur	44,7	–20,2	80,3	117,1	121,9	145,6	25,2(**)

(*) en 1939; (**) en 1995.
Fuente: Para 1929–1990, *Monitoring the World Economy, op. cit.*; cuadros C, págs. 180 ss; para 1990–1996, *Perspectives economiques de L'OCDE*, Diciembre 1996, París 1997, págs. A5 a A7.

los treinta, considerable convergencia; pero muy estrictamente condicionada primero por el retroceso y luego por el estancamiento de la renta per cápita en el país líder.

Las pérdidas humanas, la destrucción de recursos económicos y de activos materiales de todo orden acarreadas por la segunda guerra mundial no impidieron que EE.UU. la acabase contando con un PIE muy sustancialmente superior al que producía cuando se inició; ni que Europa y Japón lograsen volver a los tres o cuatro años (algo más tarde en Japón) a los niveles de producción de la preguerra. Puede decirse que las destrucciones físicas habían sido durante el conflicto bélico mucho más importantes que las económicas. Un país como Alemania seguía contando al final de él con sus altos niveles de educación técnica, de la impartida en las aulas y de la ganada con la experiencia.

Se temía que tras esta rápida recuperación tuviera lugar una recesión que generalizase la de hecho provocada por la desmovilización en EE.UU., entre 1944 y 1947. Nadie esperaba, en cualquier caso, que ocurriera lo que ocurrió: que la economía mundial comenzara el período de expansión más fuerte, sostenida y prolongada de que se tiene noticia. Entre 1950 y 1973 tiene lugar la "edad de oro" del crecimiento económico, la era del *Wirtschaftswunder*, del *miracolo*, de los "treinta gloriosos", de los múltiples milagros económicos. La tasa anual de expansión a precios constantes de la economía mundial se sitúa en torno a un 5%, más del doble de la media histórica contada a partir de 1870; la del PIB per cápita, en el triple. Una de las principales causas de este excepcional salto hacia adelante se ve, precisamente, en la intensificación de la convergencia, en el intensísimo acortamiento de distancias entre las economías europeas y japonesa, de una parte, y la americana de otra. Pero el crecimiento del PIB norteamericano, a su vez, se acelera, aunque menos intensamente. En cierta forma hay un *catching–up* de la tecnología y de la economía estadounidenses consigo misma, en el sentido de que se acercan más a la frontera u óptimo marcado por el "estado de las artes". No está muy claro por qué la convergencia se acentúa. Es decir, lo está perfectamente por qué se produce : por la distancia creada durante la guerra entre líder y seguidores. Lo está también por qué las economías retrasadas crecen más de prisa, al disfrutar de las ventajas de los *late–comers*. Imitar es harto más fácil que innovar e inventar. Pero no lo está que el fenómeno haya de producirse con mayor intensidad precisamente cuando la economía líder misma, a su vez, crece más de prisa. Mas es bien sabido que el análisis económico no tiene explicación para todo, ni siquiera a toro pasado.

Sea como sea, el crecimiento acelerado y la convergencia rápida no se han desvanecido del planeta, simplemente se han trasladador, y de forma espectacular, otras latitudes y longitudes, a las asiáticas. Primero se produjo en países –los cuatro pequeños dragones o tigres– que demográficamente no contaban mucho; pero después se han contagiado a otros, como la populosa Indonesia. Y no hay en el mundo país más populoso que China, que lleva ya lo que pronto serán veinte años creciendo a una tasa inverosímilmente cercana al 10% anual. Europa Oriental y sus nuevos países de la antigua URSS han estado efectuando una penosísima transición que empezó por un inmenso escalabro (aunque una cierta ilusión óptico–estadística lo ha exagerado. Buena parte del PIB desvanecido en las economías antes de tipo soviético en realidad no existía). Pero, al menos, las economías del Este más occidentales –la República Checa, Polonia, Hungría, Eslovenia– están superando esta crísis, y muy bien podrían adentrarse a partir de ahora en una etapa de crecimiento sostenido y relativamente alto que evocase, *mutatis matandis*, los milagros económicos en la Europa Occidental de los años cincuenta y sesenta. Nuestro Saavedra Fajardo nos recuerda que "lo que sube más cerca está de la caída". Pero sus graves sentencias no se explayan sobre el hecho de lo que ha caído puede también levantarse. Reflexión que vale incluso para un caso como el de Argentina, de especial interés desde una perspectiva española.

ASAMBLEA DE GOBERNADORES DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

Ricardo Cortes

La 38 reunión de la Asamblea de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) tuvo lugar en Barcelona del 17 al 19 de Marzo último, y fue presidida por SS. MM. los Reyes de España. Desde hace unos años, tanto el BID como otros organismos de financiación internacional están sufriendo los ataques de los que podríamos llamar "economistas liberales de estrecha observancia", que mantienen que el mercado libre es el mejor mecanismo de distribución de recursos escasos y que, por lo tanto, estos bancos internacionales sobran. Aunque no puede decirse, mi mucho menos, que estos economistas representen la opinión mayoritaria, no dejan de ser significativos. Así, un economista de prestigio, Rudi Dornbusch, se preguntaba hace poco: "Si los mercados de capitales son perfectamente capaces de financiar la inversión privada y los presupuestos públicos ¿para qué necesitamos bancos regionales como el BIAD?" Esta argumentación, teóricamente muy atrayente, olvida que es prácticamente imposible conseguir financiación privada para proyectos sociales –necesarios en países como los latinoamericanos, pobres y con una enorme desigualdad en la distribución de la renta– y que la financiación pública de los mismos sólo se haría a expensas de otros gastos públicos indispensables como las infraestructuras, muy deficientes en esos países. Además después de los años 80, la "década perdida" por los latinoamericanos a consecuencia de la crisis mejicana y de la huida de capitales que la siguió, la función complementaria de financiación a cargo de organismos como el BID es necesaria para recuperar el tiempo perdido.

Por eso el mensaje subyacente –el "subtexto", que diría Foucault y demás críticos franceses "a la mode"– del discurso del presidente del BID, el uruguayo Enrique Iglesias, al presentar el informe anual de actividades, exponiendo los problemas de la región y proponiendo enfoques necesarios para resolverlos, fue recalcar la necesidad de este estos organismos internacionales de financiación.

Los gobernadores representantes de los países miembros (todos los iberoamericanos y caribeños, con la excepción de Cuba, los demás países americanos, los más importantes europeos, entre ellos España, y algunos menos importantes, como Austria y Finlandia, dos extraeuropeos, Japón e Israel) y dos miembros de la Comisión Europea (UE) pronunciaron los discursos habituales en estas ocasiones, recalcando su participación en la financiación del BID y la necesidad de que continúe su presente política ortodoxa, pero sin descuidar el aspecto social. Describimos brevemente a continuación las deliberaciones más importantes.

Refinanciación de las filiales del BID, el Fondo para Operaciones Especiales (F0E) y a la Corporación Interamericana de Inversiones (CIE). En esta reunión, el presidente Iglesias trataba de conseguir nuevos fondos para las filiales del BID, el Fondo para Operaciones Especiales (FOE), que facilita créditos blandos (tipos del 1 al 4% y duración hasta 40 años) a los cinco países más pobres de la región, –Nicaragua, Honduras, Haití, Guyana y Bolivia–, y la Corporación Interamericana de Inversiones (CIE), que consagra atención especial a la financiación de pequeñas y medianas empresas. No lo consiguió debido a la reticencia de los grandes donantes europeos y EE.UU. Se comprende la postura europea: cuando los países europeos están haciendo grandes esfuerzos para cumplir los requisitos de Maastricht respecto a inflación y déficit público, no es precisamente el mejor momento para pedir un aumento del gasto público a favor de otros países.

En EE.UU., con un presidente demócrata esforzándose por no chocar con un congreso republicano y ambos decididos rebajar el déficit, tampoco es posible mostrarse generoso. Se aplazó la decisión sobre refinanciación a una reunión de Washington el próximo verano.

Impacto de las medidas tomadas para corregir los efectos de la crisis mejicana en el continente. Se trataba de evaluar los efectos de las medidas ortodoxas de política económica (limitación del déficit público y política monetaria estricta para luchar contra la inflación, liberalización del comercio exterior, privatizaciones) tomadas para ello, en especial respecto al crecimiento, a la desigualdad en la distribución de la renta y al paro.

Respecto al crecimiento. Es evidente que ya se ha producido una notable recuperación: el PIB medio de la región aumentó en 1996 en un 3,1%, mucho más que el 0,8% registrado el año anterior. Las perspectivas son favorables: según el economista jefe para América Latina del Banco Mundial, este año el PIB aumentará un 4,3%, y el que viene un 4,6, cifras más modestas que el 6% pronosticado por el Sr. Iglesias, que, lógicamente, tenía que mostrarse más optimista. Pero, como observan bastantes economistas, eso no quiere decir gran cosa respecto al bienestar de una gran parte de la población (recordemos que el 40% de la población vive bajo el nivel de la pobreza), de si subsiste la presente desigualdad entre ricos y pobres.

Respecto a la desigualdad en la distribución de la renta. La desigualdad entre ricos y pobres en América Latina, la mayor del mundo, empeoró notablemente en los años 80 y no ha mejorado en los 90. Pero dos economistas del BIAD, Juan Luis Londoño y Miguel Szekely, arguyen que la falta de progreso en este terreno no puede atribuirse a las reformas económicas emprendidas siguiendo los consejos del Banco Mundial, del FMI y del BIAD para aumentar el libre juego de las fuerzas del mercado. Al contrario –arguyen esos economistas–, la desigualdad sería aún mayor si las reformas estructurales no se hubiesen realizado. En vez de dar marcha atrás en las reformas, como piden bastantes intelectuales, lo que se necesita es hacerlas más amplias y profundas, en especial corrigiendo la creciente desigualdad en el acceso a la educación y en la propiedad de activos productivos, o sea, la gran concentración de la propiedad de los recursos naturales. Estiman que el deterioro de los sistemas de educación, que han empeorado en los últimas 15 años, es la causa más importante de la pobreza, dos veces más importante que la concentración de la propiedad. Incluso si se toman medidas para corregirla, sus efectos beneficiosos sobre la distribución de la renta tardarán unas dos décadas en sentirse. En los años 80, el deterioro de la educación se vio acompañado por bajas en la renta y en las inversiones, lo que aumentó aún más la desigualdad.

Para estos economistas, el aumento de la producción y, las mayores inversiones disminuyen la desigualdad, lo mismo que una baja en la inflación. Por el contrario, de las estadísticas disponibles no se deduce que exista una clara ligazón entre la desigualdad, de una parte, y las políticas financiera, fiscal y de privatización, de otra; es decir, niegan implícitamente que las medidas correctoras aumenten la desigualdad. Por el contrario la liberalización del comercio tiene un claro efecto positivo al disminuir la desigualdad:

"No hay razón para temer las reformas que tratan de aumentar los ingresos, la productividad y las inversiones sobre una base financiera sólida [o sea, sin recurrir a la inflación]. El camino a seguir es proceder a una implementación más consistente e intensa de las mismas."

El propio informe anual del BIAD, presentado a la reunión de gobernadores, consideraría exagerada esta afirmación. Habría que matizarla: desde luego, al cabo de algún tiempo, las medidas de austeridad fiscal y monetaria tienen efectos beneficiosos sobre la renta nacional, y muy probablemente sobre su distribución disminuyendo la pobreza, pero es innegable que el impacto inmediato de esas medidas –es decir, los sacrificios que imponen– recaen sobre todo sobre las clases más pobres a menos que se cree una "red de seguridad" par protegerlas, algo que rara vez se hace. En palabras del informe:

"El periodo de ajuste económico que siguió a la crisis de los años 80, si bien sentó las bases de un desarrollo económico más sostenible, impuso una gran carga a los grupos más vulnerables de la sociedad".

Los dos economistas previenen contra un

énfasis excesivo en la explotación de recursos naturales, que hasta la fecha no ha sido un método exitoso de desarrollo. Incentivos tributarios a la minería y a otras explotaciones de recursos naturales pueden ser contraproducentes, y retrasar el desarrollo de la economía y el bienestar de la población en general.

El problema crítico es la educación. En especial, los países más grandes, como Méjico y Brasil, tienen que conseguir un mayor igualdad de oportunidades de educación; la presente deplorable situación debe ser corregida, pero incluso tomando esas medidas correctoras la distribución de la renta en América Latina en las próximas dos décadas seguirá siendo la más injusta del mundo, excepto la de África.

Sobre el paro. Como dice el informe anual, el paro en América Latina ha subido a sus niveles más altos desde 1985 debido a las medidas de austeridad monetaria y fiscal necesarias para salir de la crisis. Es necesario reformar la legislación actual que dificulta la creación de puestos de trabajo. Las estadísticas sugieren que el crecimiento moderado del año pasado no ha impedido que el paro subiera a casi un 8%, lo que "recalca la urgente necesidad de reexaminar la legislación laboral", sin duda haciéndola más flexible, aunque el informe no lo diga por ser un asunto demasiado espinoso.

El informe llama la atención sobre los bajos niveles de ahorro y de inversión que "en la mayoría de los países no son suficientes para mantener un ritmo adecuado de crecimiento del PIB y del empleo". La inversión real creció casi un 6% en 1996, más que el año anterior y mas que el PIB en 1996, pero ese aumento se debió, casi en su totalidad, a una recuperación de la inversión en Méjico y en Argentina, que se había hundido en 1995, y oculta una fuerte desaceleración del crecimiento de la inversión en los demás países, en los que bajó (como media) de alrededor del 15% en 1995 al 5% en 1996. El país donde creció más fue Chile, donde subió un 15%. En Brasil solo aumentó un 2%.

El total de capitales invertidos en 1996 en América Latina fue de 60 millardos de dólares (la cifra más alta registrada salvo la de 1993), más de la mitad en Brasil. En 1995, la mitad del capital invertido en la región procedía de fuentes oficiales.

Recomendaciones sobre la política a seguir. Son las tradicionales: reformas estructurales, aumento del ahorro y de la inversión, políticas monetarias y fiscales sanas evitando la inflación. Según el economista jefe para América Latina en el Banco Mundial antes citado, hay un amplio consenso (el llamado consenso de Washington) en Banco Mundial, en el FMI y en el BIAD sobre la política a seguir que se refleja en el informe anual y que, en esencia, es el siguiente:

Continuar los ajustes fiscales de los años 90, y además proceder a un cambio estructural de los actuales sistemas tributarios. La disminución de los déficit públicos hará bajar los tipos de interés y liberará más recursos para la inversión productiva.

Aumentar la eficiencia de los mercados financieros, evitando que se repitan los efectos devastadores de los colapsos bancarios en la zona (en especial en Méjico).

Mejorar la calidad y la cobertura de los sistemas sanitarios y educativos, ampliándolos para que puedan cubrir al considerable porcentaje de la población que está prácticamente fuera de ellos.

Mejorar la calidad de la Administración pública y del sector público en general, en especial las empresas nacionalizadas.

Disminuir la rigidez de la legislación laboral, que protege a los que tiene empleo en empresas importantes a expensas de los parados y los de obreros de la economía sumergida. Se reconoce que esta reforma solo tendrá un efecto limitado en el crecimiento, pero disminuirá la presente desigualdad en la distribución de la renta, al aumentar el número de los empleos en la economía oficial frente a los de la sumergida.

Un número creciente de países está tratando de aumentar el ahorro mediante la introducción de sistemas privados de pensión. El llamado "modelo chileno" disfruta de una gran popularidad, incluso en Europa, a pesar de algún contratiempo reciente. Sin embargo, su impacto a corto plazo es insignificante, y en algunos casos incluso negativo, ya que el gobierno tiene que hacerse cargo de la financiación de las pensiones de los incluidos en el sistema anterior estatal.

Perspectivas. La región continuará necesitando recurrir al financiación exterior durante el futuro predecible y, por lo tanto, continuará siendo vulnerable a una subida significativa de los tipos de interés en el mercado internacional. Sin embargo, no se cree, por ahora, que la presente subida de un cuarto de punto decretada por Greenspan en EE.UU. tenga un impacto negativo importante. Incluso si EE.UU. procede a subidas ulteriores en el futuro próximo, si éstas no exceden de un total de un punto porcentual, se estima que la economía latinoamericana podrá soportarlas.

La razón es que la situación económica de los países que la componen es mejor que la que tenían cuando se desencadenó la crisis mejicana: no existen los enormes déficit por cuenta corriente de entonces, y los gobiernos se han esforzado en rebajar su deuda a corto plazo. Tampoco parece que exista la concentración de riesgo en Méjico de tantas instituciones de crédito americanas e internacionales.

Sin embargo, a pesar de evidentes signos favorables, no se puede dar por seguro que la reforma económica en Latinoamérica vaya a continuar. Las próximas elecciones en Méjico y en Argentina serán cruciales. Algunos creen observan un cierto "cansancio en la reforma" en los políticos de la zona. Como la austeridad fiscal y monetaria supone sacrificios para las clases más pobres, la necesidad de una "red de seguridad" para protegerlas (difícil de crear, dada al falta de eficiencia de la Administración pública en muchos de esos países) se hace acuciante. Aunque las reformas tengan éxito desde el punto de vista estrictamente económico, si desde el social son negativas a corto plazo, no podrán conseguir el apoyo popular necesario para que continúen en países democráticos, como son ahora la inmensa mayoría de los de la zona. Continúa, pues, el riesgo de que las reformas se interrumpan, o incluso que se dé marcha atrás, volviendo a una política económica populista alegre y confiada insostenible a largo plazo.

Actitud española. En los últimos años, la penetración de la empresas españolas, en especial las bancarias, en Iberoamérica ha aumentado fuertemente. Los bancos Bilbao Vizcaya, Santander y Central Hispano han adquirido participaciones mayoritarias o minoritarias en instituciones de crédito en Méjico, Venezuela, Colombia, Perú y Chile. Otras inversiones españolas, como las realizadas en compañías aéreas, han sido menos afortunadas.

Endesa encabeza el proyecto SIEPAC de electrificación de seis países centroamericanos. Durante la reunión tuvo lugar la firma solemne de un crédito del BIAD a SIEPAC por 36 millardos de pesetas, que cubre el 80% de la inversión. En el acto de la firma el presidente Aznar recalcó la voluntad de España de servir como "puente" entre la Unión Europea e Iberoamérica, expresión enfática que, sin embargo, expresa una realidad: España puede y quiere defender los intereses de esos países de nuestra lengua y cultura para que, en lo posible, no se vean postergados a las ex–colonias francesas e inglesas asociadas a la UE por el Pacto de Lomé.

De todos modos, no hay que exagerar la importancia de nuestras relaciones comerciales con América Latina: mientras que en 1996 el 81% de nuestras exportaciones y el 78% de nuestras importaciones se dirigieron o provenían de países de la OCDE, sólo el 5,2% de nuestras importaciones y el 4% de nuestras importaciones se dirigen o provienen de Latinoamérica. Por el contrario, respecto a las inversiones españolas en el extranjero, la situación es muy otra: en 1996, el 40% de las mismas se dirigieron a Iberoamérica.

SISTEMA FINANCIERO

UNA EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN AUTONÓMICA PARA EL QUINQUENIO 1997–2001

Ignacio Ezquiaga y Felicidad García
Consultores de las Administraciones Públicas, S.A.

1. INTRODUCCIÓN

El Consejo de Política Fiscal y Financiera del 23 de septiembre de 1996 aprobó por mayoría el texto en el que se recoge un nuevo sistema para la financiación de las Comunidades de régimen común en el quinquenio 1997–2001. En los próximos años tendrá lugar no sólo una revisión de los recursos que habrán de percibir las Administraciones Autonómicas, sino también, y sobre todo, una modificación del espíritu mismo del sistema derivado de los sucesivos modelos aplicados hasta el momento. La fundamentación de los recursos de las Comunidades Autónomas en las transferencias del Estado, distribuidas en función de una cesta de variables que pretendía reflejar el coste de la prestación de los servicios transferidos a cada Comunidad, ha quedado atrás. En el nuevo esquema, el papel principal en la financiación de las competencias de las Comunidades Autónomas le corresponde a los ingresos tributarios que éstas gestionarán con mayor o menor grado de autonomía.

En el presente artículo pretendemos exponer cuál es el conjunto de reglas por las que se financiarán de ahora en adelante, y hasta el año 2001, las haciendas autonómicas que han adoptado el mencionado Acuerdo del Consejo de Política Fiscal y Financiera en sus Comisiones Mixtas, así como valorar en la medida de lo posible las consecuencias que se derivan del mismo, tanto para las Comunidades, como para el Estado.

2. LA FINANCIACIÓN AUTONÓMICA EN LA CONSTITUCIÓN Y LA LOFCA

Los principios sobre los que se asienta la financiación de las Comunidades de régimen común se hallan recogidos ya en el artículo 156 de la Constitución en que se establece que "las Comunidades Autónomas gozarán de autonomía financiera para el desarrollo y ejecución de sus competencias con arreglo a los principios de coordinación con la Hacienda estatal y de solidaridad entre todos los españoles". Asimismo, se enumeran en el artículo siguiente los recursos con que cuentan las haciendas autonómicas: impuestos cedidos, total o parcialmente por el Estado, recargos sobre impuestos estatales, la participación en los ingresos del Estado, sus propios impuestos, tasas y contribuciones especiales, transferencias de un Fondo de Compensación Interterritorial y otras asignaciones con cargo a los Presupuestos Generales del Estado, los rendimientos de su patrimonio, ingresos de derecho privado y, finalmente, el producto de las operaciones de crédito.

La propia Norma en su *artículo 158* alberga

la posibilidad de que se establezcan asignaciones a las Comunidades Autónomas en función de los servicios asumidos y de "...la garantía de un nivel mínimo en la prestación de los servicios públicos fundamentales en todo el territorio español". Esta disposición puede ser interpretada como la *atribución al Estado* –en la medida en que tales asignaciones deben provenir de los Presupuestos Generales del Estado– de la tarea de *salvaguardar la suficiencia financiera de las Comunidades Autónomas.*

El *principio de solidaridad*, por su parte, se recoge explícitamente en el *artículo 138*: "el Estado garantiza la realización efectiva del principio de solidaridad, [...] velando por el establecimiento de un equilibrio económico, adecuado y justo, entre las diversas partes del territorio español, y atendiendo especialmente a las circunstancias del hecho insular." Este principio se materializa en el artículo 158 en la creación del *Fondo de Compensación Interterritorial* (FCI) destinado a corregir desequilibrios económicos a través de los gastos de inversión.

El desarrollo de los principios y los instrumentos de financiación se llevó a cabo en la *Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas* (LOFCA) (1980) en la que se reconoce el papel del Estado como garante del equilibrio económico dentro del territorio español. A los principios de solidaridad y autonomía presentes en la Constitución, se añade en la LOFCA el de *suficiencia de recursos* para el ejercicio de las competencias asumidas por las Comunidades junto con la prohibición de que se creen fiscales o privilegios económicos entre los españoles derivados del sistema de financiación.

El articulado originario de la Ley ampliaba y definía los conceptos enumerados en la Constitución como "recursos de las Comunidades Autónomas", describiendo de forma precisa los tributos susceptibles de cesión por parte del Estado y aquellos que no pueden ser cedidos en ningún caso a las haciendas autonómicas, entre los que se incluía expresamente el IRPF. Igualmente, la LOFCA se ocupaba de especificar los criterios con que se hablan de distribuir las transferencias por participación en ingresos del Estado mencionadas en la Constitución. La relación de variables, que no es exhaustiva, está integrada por la población, el esfuerzo fiscal en el IRPF, la renta real por habitante de la Comunidad y otros indicadores del déficit de servicios sociales e infraestructuras y del coste de prestación de servicios. De igual forma, se exponían las reglas básicas de funcionamiento del FCI.

Por último, en el artículo 15 de la Ley se *encomienda al Estado la misión de garantizar en todo el territorio español el nivel mínimo de servicios públicos fundamentales de su competencia*. En caso de que alguna Comunidad no pueda hacer frente a un nivel mínimo de prestación de servicios mediante los fondos provenientes de la recaudación de tributos cedidos y participación en ingresos del Estado, se establecerán en los Presupuestos Generales del Estado (Presupuestos Generales del Estado) los importes necesarios para asegurar esa cota mínima de los servicios que se hace coincidir con el promedio, y de cuya utilización deben responder anualmente en las Cortes las Comunidades beneficiarias.

La filosofía que se desprende de esta legislación impregna los sucesivos métodos aplicados durante los quinquenios del llamado "periodo definitivo" de financiación (1986–1991 y 1992–1996). En ellos, el cumplimiento del principio de suficiencia recae sobre las transferencias por participación en ingresos del Estado (PIE) la recaudación por tributos y la recaudación por tributos cedidos, tasas afectas a los servicios traspasados, mientras que el de solidaridad queda a cargo del FCI. Sin embargo, la autonomía financiera de que debieran gozar las Comunidades Autónomas queda limitada a la que le proporcionan los impuestos que decidan implantar en su territorio –siempre que no sea sobre hechos imponibles ya gravados por el Estado–. El margen de actuación es, por tanto, muy estrecho.

El Estado asume así, durante este periodo, su papel de *garante de la suficiencia*, al ser el sustento principal del sistema mediante las transferencias por PIE, y el de *guardián de la solidaridad interregional* a través de las dotaciones al FCI. El resultado, sin embargo, merma la autonomía financiera, en la medida en que el grado de dependencia de las Comunidades Autónomas de los recursos procedentes de la Hacienda central es casi total.

3. EL MODELO DEL QUINQUENIO 1997–2001

La ausencia de autonomía, entendida ésta como corresponsabilidad fiscal, que ha marca-

CUADRO NÚM. 1
POTESTAD NORMATIVA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

1. IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO NETO

Punto de conexión
- Residencia Habitual

Capacidad Normativa
- Mínimo Exento
- Tarifa (igual nº de tramos)

2. SUCESIONES Y DONACIONES

Puntos de Conexión
- Residencia Habitual (Sucesiones y donaciones bienes muebles)

Radicación de bienes inmuebles (Donaciones)

Capacidad Normativa
- Tarifa (igual nº de tramos)
- Reducciones en la base imponible (Sucesiones)

3. IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES Y ACTOS JURÍDICOS

Puntos de Conexión
- Radicación del Registro
- Radicación de los Inmuebles

Capacidad Normativa
- Tipos impositivos

4. TRIBUTOS SOBRE EL JUEGO

Puntos de Conexión
- No cambia

Capacidad Normativa
- Exenciones
- Base Imponible
- Tipos de Gravamen
- Cuotas Fijas
- Bonificaciones y devengos
- Gestión, liquidación, recaudación e inspección

do las etapas precedentes en la financiación autonómica, es la deficiencia que pretende corregirse con el nuevo sistema. La reforma se basa en una atribución a las Comunidades Autónomas de una parcela de la tarifa del IRPF, circunstancia que por sí misma ha implicado una modificación del texto de la LOFCA, ya que la Ley incluye a este impuesto entre los no susceptibles de cesión. Las transferencias por PIE pierden su vinculación con las variables de acuerdo con las que se efectuaba su distribución, al calcularse simplemente como un residuo con el que se completa la cifra de recursos totales junto con los procedentes de la corresponsabilidad.

Los elementos que han estructurado el nuevo modelo pueden ser agrupados de la siguiente forma:

1. *Cesión a las Comunidades Autónomas de un porcentaje de la tarifa del IRPF* sobre la que mantendrán potestades normativas en materia de mínimo exento, tipo y escala de gravamen y deducciones de la cuota.

2. *Atribución a las Comunidades Autónomas de un 15% de la recaudación territorializada del IRPF hasta el momento en que todas ellas dispongan de las competencias en Educación* no universitaria, fecha en la que se procederá a aumentar el porcentaje cedido de la tarifa desde el *15% inicial hasta el 30%*.

3. Se concederá a las Comunidades Autónomas *capacidad normativa* sobre determinados aspectos de los *tributos cedidos*.

4. En lo que hace referencia al IRPF, las Comunidades podrán participar en las tareas de *dirección y control de la Agencia Estatal de Administración Tributaria* (AEAT).

5. El Estado continúa responsabilizándose de la suficiencia del modelo a través de la creación de un *instrumento de solidaridad* con el que se pretenden cubrir necesidades futuras de ingresos derivadas de potenciales caídas de la recaudación por IRPF en alguna Comunidad. (No debe confundirse este fondo de solidaridad con las asignaciones para nivelación de servicios previstas en el artículo 15 de la LOFCA, ni tampoco con el FCI).

En el quinquenio 1997–2001 la financiación total de una Comunidad habrá de responder al esquema siguiente:

$$FT=RT+T(1)$$

donde FT es la financiación total, RT los recursos tributarios gestionados por la Comunidad y T las transferencias. Las diferencias con el modelo del periodo 1992–1996 residen, esencialmente, en el apartado de los recursos generados en el propio territorio, al que ahora se incorpora el tramo autonómico de la tarifa del IRPF. Como consecuencia de ello, la proporción de las transferencias recibidas también se verá alterada.

El punto de partida del diseño del nuevo método es el cumplimiento del principio de neutralidad financiera en el ejercicio considerado como año base, 1996. Este principio garantiza que los ingresos que obtendrá cada Comunidad con el sistema 1997–2001 serán, en 1996, equivalentes a los que les proporciona el modelo anterior.

$$^{(1)}TC + TA + PIE = TC + TA + T_{IRPF} + PIE' \quad (2)$$

CUADRO NÚM. 2

RESTRICCIÓN INICIAL DEL MODELO PROPUESTO POR EL GOBIERNO. FINANCIACIÓN EN EL AÑO BASE: 1996

(En Millones de pesetas)

Comunidad Autónoma	*Recursos Totales* 1	*R. Normativa Tr. Cedidos* 2	*R. Normativa Tasas* 3	*15% IRPF Compartido* 4	*Diferencia a cubrir con transferencias PIE Total* 5=1−(2+3+4)	*Tramo PIE IRPF Tarifa Estatal* 6	*PIE general* 7=5−6
Cataluña	605.393,2	179.271,9	11.925,2	154.869,9	259.326,2	154.869,9	104.456,3
Galicia	305.940,8	40.028,4	5.296,7	37.488,4	223.127,3	37.488,4	185.638,9
Andalucía	740.429,1	104.987,8	16.338,0	81.987,0	537.116,3	81.987,0	455.129,3
C. Valenciana	356.116,2	101.349,9	5.038,4	64.256,2	185.471,7	64.256,2	121.215,5
Canarias	184.287,4	33.794,6	2.949,1	22.821,4	124.722,3	22.821,4	101.900,9
Total art. 151	2.192.166,7	459.432,6	41.547,4	361.422,9	1.329.763,8	361.422,9	968.340,9
Asturias (*)	53.401,1	19.929,7	2.791,0	19.950,7	10.729,7	6.650,2	4.079,5
Cantabria	34.991,1	7.524,7	967,0	9.090,4	17.409,0	9.090,4	8.318,6
La Rioja	16.818,0	5.718,4	349,0	4.922,8	5.827,8	4.992,8	905,0
Murcia	42.926,5	15.187,5	1.196,4	13.230,6	13.312,0	13.230,6	81,4
Aragón (*)	73.494,5	29.409,9	2.281,5	25.775,2	16.027,9	8.591,7	7.436,2
Castilla–La Mancha	96.511,4	20.918,4	3.407,5	20.697,7	51.487,8	20.697,7	30.790,1
Extremadura	68.420,6	10.486,0	2.061,0	9.959,6	45.914,0	9.959,6	35.954,4
Baleares(**)	30.121,8	12.674,4	1.017,6	14.768,4	1.661,4	0,0	1.661,4
Madrid(**)	271.196,4	89.275,4	11.772,2	161.106,5	9.042,3	0,0	9.042,3
Castilla y León	166.907,1	41.218,7	6.560,9	41.289,5	77.838,0	41.289,5	36.548,5
Total art. 143	854.788,5	252.343,1	32.404,1	320.791,4	249.249,9	114.432,6	134.817,3
TOTAL	3.046.955,2	711.775,7	73.951,5	682.214,3	1.579.013,7	475.855,5	1.103.158,2

Nota: Escenario elaborado bajo la hipótesis de que todas las CC.AA. asumen el modelo.
(*) Reciben como participación territorializada en el IRPF 1/3 del 15%; (**) No reciben participación territorializada en el IRPF.
Fuente: Consejo de Política Fiscal y Financiera.

CUADRO NÚM. 3

FINANCIACIÓN TOTAL DE LAS CC.AA. EN 1996 POR EL MÉTODO DEL QUINQUENIO 1992-1996

(En millones de pesetas)

Comunidad Autónoma	*PIE* 1	*Tributos cedidos y Tasas* 2	*Coste Efectivo* 3	*Total* 4=1+2+3
Cataluña	400.632,0	191.197,2	13.564,1	605.393,3
Galicia	260.211,7	45.325,1	403,9	305.940,7
Andalucía	619.103,3	121.325,8	0,0	740.429,1
C. Valenciana	249.727,9	106.388,3	0,0	356.116,2
Canarias	147.543,7	36.743,7	0,0	184.287,4
Total art. 151	1.677.218,6	500.980,1	13.968,0	2.192.166,7
Asturias	19.884,4	22.720,7	10.796,0	53.401,1
Cantabria	20.625,3	8.491,7	5.874,1	34.991,1
La Rioja	8.193,3	6.067,4	2.557,3	16.818,0
Murcia	17.304,3	16.383,9	9.238,3	42.926,5
Aragón	28.667,1	31.691,4	13.136,0	73.494,5
Castilla–La Mancha	63.692,4	24.325,9	8.493,1	96.511,4
Extremadura	46.687,5	12.547,0	9.186,1	68.420,6
Baleares	16.049,2	13.692,0	380,5	30.121,7
Madrid	99.148,6	101.047,6	73.000,2	273.196,4
Castilla y León	89.046,7	47.779,6	30.080,2	166.907,2
Total art. 143	409.298,8	284.747,2	162.742,5	856.788,5
TOTAL	2.086.517,4	785.727,3	176.710,5	3.048.955,2

Nota: Escenario elaborado bajo la hipótesis de que todas las CC.AA. asumen el modelo.
Fuente: Consejo de Política Fiscal y Financiera.

(TC = recaudación normativa de tributos cedidos, TA = recaudación normativa por tasas afectas. PIE = participación en ingresos del Estado).

Como podemos comprobar, la novedad más importante en el cálculo de los recursos reside en la introducción del tramo autonómico del IRPF (T_{IRPF}), procedente del desdoblamiento de la tarifa del impuesto en un tramo estatal y otro autonómico, con un peso del 70% y del 30%, respectivamente. (Temporalmente, y hasta que las Comunidades del 143 hayan recibido las competencias en Educación no universitaria, la relación entre ambos tramos será del 85% de la tarifa para el Estado y del 15% para las Comunidades Autónomas). Sobre el tramo autonómico del impuesto, las Administraciones Autonómicas dispondrán de capacidad normativa en lo tocante a deducciones personales, mínimo exento y tipos de gravamen.

La otra gran diferencia con el sistema anterior –el vigente durante 1992–1996– es la determinación de la PIE correspondiente a cada Comunidad Autónoma. Mientras que con el método del pasado quinquenio, ésta era obtenido

como resultado del juego de una cesta de variables –población, número de unidades administrativas, dispersión de la población, superficie, insularidad, pobreza relativa y esfuerzo fiscal relativo– con el modelo 1997–2001, se transforma en mecanismo de cierre, es decir, la cantidad con la que se cubre el volumen total de recursos necesario para dar cumplimiento al principio de neutralidad, antes expuesto. La principal consecuencia de esta modificación es la minoración del importe y de la trascendencia de la PIE, transferencia en la que ha descansado la suficiencia financiera de las Comunidades Autónomas durante la mayor parte de la existencia de éstas. (Ver cuadros núm. 2 y 3).

Como ya hemos comentado, el Acuerdo de septiembre establece un periodo que podríamos denominar "transitorio" desde la entrada en vigor del mismo –1997 para las Comunidades que adopten el modelo– hasta que sea generalizado el traspaso de las competencias en Educación no universitaria a todas las Comunidades Autónomas. Esta fecha parece ser el 1 de enero de 1998, momento en el que tendrá lugar la cesión efectiva del 30% de la tarifa del IRPF a las haciendas autonómicas. Hasta ese momento, la cesión será solamente del 15% de la tarifa, completándose los ingresos de la Comunidad con una transferencia equivalente al 15% de la recaudación territorializada del IRPF, sobre la que la que no existe competencia normativa.

La dinámica del sistema se deduce de la fusión de los diferentes índices de evolución de cada uno de los componentes de los recursos totales.

a) Los tributos cedidos, tasas afectas y el tramo autonómico del IRPF evolucionan de acuerdo a la recaudación real de los mismos.

b) La PIE tendrá como índice de evolución el crecimiento de la cesta de impuestos ITAE (Ingresos Tributarios Ajustados Estructuralmente) donde se incluyen los impuestos directos e indirectos, excluidos los susceptibles de cesión y los recursos de la UE y las cotizaciones sociales y por desempleo.

No obstante, la introducción de un "fondo de solidaridad", con tres instrumentos que después detallaremos, evitará que desviaciones intensas de la recaudación del IRPF de una Comunidad puedan provocar insuficiencias. Sin embargo, en la medida en que estos fondos no están relacionados con la evolución del conjunto de los ingresos de la administración central (como la PIE que crece con los ITAE), los fondos no garantizan el poder de gasto de las Comunidades respecto del Estado.

3.1. La capacidad normativa de las Comunidades Autónomas

La atribución de capacidad normativa a las Comunidades Autónomas en lo relativo a diversos elementos del IRPF en su tramo autonómico constituye un cambio estructural histórico en el sistema fiscal español. Podríamos decir que es este el factor que introduce la verdadera corresponsabilidad fiscal en el modelo. Hasta el momento presente, (desde la introducción del Procedimiento para la Aplicación de la Corresponsabilidad Fiscal en el Sistema de Financiación de las Comunidades Autónomas acordado en 1993 para los ejercicios 1994 y 1995 y posteriormente prorrogado al de 1996), la corresponsabilidad de las Comunidades Autónomas se limitaba a la determinación de un tramo de la PIE por la atribución a las mismas de un porcentaje de la recaudación territorializada del IRPF sobre el que no poseían capacidad de decisión. Se trataba, simplemente, de una transferencia incondicionada más en el conjunto de los recursos de que disponían las Administraciones Autonómicas, si bien, ligado en cierta medida a la evolución de la actividad económica en la región y sometido, en cualquier caso, a una estrecha modulación que impedía grandes oscilaciones en los ingresos.

La *corresponsabilidad fiscal* en el IRPF fundamenta su estatuto fiscal en la extensión del concepto de *impuesto cedido*. En esta figura, el titular sigue siendo el Estado, sin embargo, la Comunidad Autónoma desempeña capacidad normativa sobre la totalidad del impuesto o una parte del mismo, según los casos, una capacidad que es transferida por el Estado en las condiciones que éste estipula convenientes.

No obstante, la atribución de la capacidad normativa sobre el tramo autonómico del IRPF no es la única medida prevista para elevar el grado de corresponsabilidad fiscal de las Comunidades Autónomas de régimen común. Los Gobiernos Autonómicos dispondrán de potestades normativas en el ámbito de los tributos cedidos. En la actualidad, se hallan cedidos a

las Comunidades Autónomas los siguientes tributos:

— Impuesto sobre Patrimonio Neto

— Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documetados

— Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

— Tasas sobre el Juego

La diferente naturaleza de los impuestos mencionados ha hecho necesario efectuar un cuidadoso examen de las posibilidades de cesión de capacidad normativa a las Comunidades Autónomas llegándose a la conclusión de que ésta debería afectar a distintos elementos en cada una de las figuras. (Ver cuadro núm. 1).

En cuanto al IRPF, su configuración como impuesto parcialmente cedido implica que no sólo se va a ceder a las Comunidades Autónomas el porcentaje de la recaudación procedente de los residentes en su territorio, sino que además éstas podrán gestionar el tramo de la tarifa que les corresponde con un alto grado de autonomía. *Los elementos del tributo que podrán ser modificados por las Comunidades Autónomas son el mínimo exento, la escala de gravamen y las deducciones de la cuota.* Con la finalidad de evitar posibles "guerras de tipos" que generen efectos de deslocalización de inversiones en las Comunidades, se ha optado por *limitar la capacidad normativa* de las haciendas autonómicas estableciéndose una *banda del 20%* alrededor de la tarifa estatal sobre la que podrán oscilar los tipos del tramo autonómico. Esto supone ±3 puntos de tarifa en 1997 y ±6 puntos a partir de 1998 (con el 30% de cesión del IRPF). Idéntica finalidad cumple la restricción impuesta acerca del trato a las deducciones en el tramo autonómico del impuesto. Las Comunidades deberán circunscribirse al ámbito de las deducciones personales y familiares, quedando fuera de su competencia las de carácter empresarial y las relativas a la doble imposición internacional.

A este respecto, es fundamental la *determinación de la residencia fiscal* de forma que se eviten los movimientos artificiales de contribuyentes una vez que las Comunidades hayan decidido hacer uso de su capacidad normativa en el IRPF. El Acuerdo del Consejo de Política Fiscal y Financiera trata de delimitar el concepto de residencia fiscal –que se aplicará también a los impuestos sobre sucesiones y donaciones y patrimonio– para lo que se ha optado por establecer tres criterios en función de los que habrá de fijarse el lugar de tributación de los sujetos pasivos. Estos criterios, algo vagos en su definición, son los siguientes:

— Permanencia en el territorio de la Comunidad autónoma ligada a la vivienda.

— Lugar donde el sujeto pasivo tenga su núcleo principal de interés.

— Última residencia declarada a efectos tributarios.

Se recoge, además, la posibilidad de implantar una norma adicional para evitar la elusión fiscal mediante la movilidad de la residencia.

3.2. Los Instrumentos de Solidaridad

Los objetivos que se pretenden alcanzar con la introducción de instrumentos de solidaridad se exponen claramente al comienzo del Acuerdo séptimo:

"...la aplicación del Modelo debe ir acompañada del establecimiento de determinadas garantías, ya que la profunda reforma que se acomete con el sistema regulado en el Acuerdo primero, basado en la corresponsabilidad fiscal, implica la falta de referencias empíricas sobre las previsiones del comportamiento de los nuevos mecanismos, con el consiguiente riesgo de que se produzcan distorsiones financieras, y aconseja la adopción de medidas en el momento inicial, que actúen preventivamente para eliminar los potenciales desequilibrios antes de que se produzcan".

Es decir, se pretenden preservar el *equilibrio* y la *suficiencia* en aquellas Comunidades en que la evolución de la recaudación impositiva no permita mantener su participación relativa en el total de recursos. No se trata de suficiencia respecto al sistema anterior, sino respecto a las condiciones de cada Comunidad en el nuevo sistema. El Fondo se nutrirá de partidas incluidas en los Presupuestos Generales del Estado a partir de 1998 en función de previsiones sobre el funcionamiento del modelo.

La instrumentación del Fondo se basa en proporcionar *garantías* respecto a *tres criterios diferentes*:

1. *Límite mínimo a la evolución de los recursos por IRPF.* Se contemplan dos casos:

a) *Si el PIB nominal crece por debajo de la recaudación del IRPF estatal.* Se garantiza a todas las Comunidades un incremento de su tramo autonómico y su participación territorializada –en caso de que exista– igual al del PIB nominal.

b) *Si el PIB nominal crece por encima de la recaudación del IRPF estatal.* Se garantiza un crecimiento del tramo autonómico y de la participación territorializada del *90% del crecimiento de la recaudación del IRPF estatal.*

2. *Garantía de suficiencia dinámica.* Mediante este instrumento se pretende evitar que puedan aparecer desviaciones o asimetrías en la participación relativa de cada Comunidad en el volumen total de recursos recibidos durante el quinquenio. Se asegura a cada Comunidad que el *incremento de sus recursos no será inferior al 90% del incremento que experimenten los recursos del conjunto de las Comunidades.*

3. *Capacidad de cobertura de la demanda de servicios públicos.* El mecanismo consiste en garantizar que en el quinto año del quinquenio, la financiación por habitante de una Comunidad no podrá ser inferior al 90% de la financiación media por habitante del conjunto de las Comunidades Autónomas.

Esta garantía actuará únicamente cuando se hayan transferido las competencias en Educación no universitaria a las Comunidades del artículo 143, se trata de evitar modificar las ponderaciones de las variables para las Comunidades Autónomas del artículo 143 cuando eso ocurra.

3.3. Participación de las Comunidades Autónomas en la Agencia Tributaria

La participación de las Comunidades Autónomas en la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) parte del cumplimiento de dos *principios* básicos:

1. Los tributos propios y los cedidos a las Comunidades Autónomas seguirán siendo gestionados por las instituciones autonómicas.

2. La gestión del IRPF, tanto en su tramo autonómico como estatal, correrá a cargo de la AEAT.

Con el fin de incorporar a las Comunidades a las tareas de gestión de la AEAT, el Acuerdo plantea la creación de *órganos mixtos de gestión y coordinación tributaria.* Como una adaptación de la Comisión Mixta de Gestión del IRPF creada por la Ley 21/1993, nace, así, la *Comisión Mixta de Coordinación de la Gestión Tributaria*, ampliándose sus funciones respecto a las que mantenía su antecesora a materias como análisis de posibles modificaciones normativas en tributos cedidos e IRPF, elaboración de criterios de armonización de las políticas normativas del Estado y de las Comunidades Autónomas con el fin de evitar distorsiones, elaboración de criterios para la resolución de conflictos entre las Comunidades Autónomas y entre éstas y la Hacienda Central, establecimiento de cauces adecuados de intercambio de información entre las diversas Administraciones Tributarias, etc. Este órgano dependerá directamente del Presidente de la AEAT y estará formado por seis representantes de la misma, dos del resto de centros dependientes de la Secretaria de Estado de Hacienda y un representante de cada una de las Comunidades que hayan asumido la gestión del IRPF. Las decisiones se tomarán por mayoría, y en aquellos temas que afecten a una o varias Comunidades en materia de impuestos bajo su competencia, se requerirá la mayoría de los votos de las mismas.

Se crearán, asimismo, los denominados *Consejos Territoriales de Dirección para la Gestión Tributaria.* Sus funciones serán las de coordinación informativa, ordenación de la gestión y colaboración entre las Haciendas central y autonómicas en el campo de los tributos cedidos. En cuanto al IRPF, los Consejos se encargarán de la dirección de la gestión del mismo, del análisis y valoración de los resultados de su aplicación, así como de estudiar medidas para la mejora de la gestión. Estarán formados por tres representantes de la Agencia Tributaria y dos de la Comunidad autónoma, y sus acuerdos se adoptarán por mayoría.

CUADRO NÚM. 4
DIFERENCIAS ENTRE EL GRADO DE CORRESPONSABILIDAD FISCAL EN EL MODELO 1992–1996 Y EL PREVISTO PARA 1997–2001
AÑO 1996

Comunidad Autónoma	Recursos Totales 1	R. Normativa Tr. Cedidos 2	R. Normativa Tasas 3	Grado de Corresponsabilidad Modelo Actual 4=(2+3)/1	Grado de Corresponsabilidad Nuevo Sistema 5
Cataluña	605.393,2	179.271,9	11.925,2	31,6	82,7
Galicia	305.940,8	40.028,4	5.296,7	14,8	39,3
Andalucía	740.429,1	104.987,8	16.338,0	16,4	38,5
C. Valenciana	356.116,2	101.349,9	5.038,4	29,9	66,0
Canarias	184.287,4	33.794,6	2.949,1	19,9	44,7
Total art. 151	2.192.166,7	459.432,6	41.547,4	22,9	55,8
Asturias (*)	53.401,1	19.929,7	2.791,0	42,5	92,4
Cantabria	34.991,1	7.524,7	967,0	24,3	76,2
La Rioja	16.818,0	5.718,4	349,0	36,1	94,6
Murcia	42.926,5	15.187,5	1.196,4	38,2	99,8
Aragón (*)	73.494,5	29.409,9	2.281,5	43,1	89,9
Castilla–La Mancha	96.511,4	20.918,4	3.407,5	25,2	68,1
Extremadura	68.420,6	10.486,0	2.061,0	18,3	47,5
Baleares (**)	30.121,8	12.674,4	1.017,6	45,5	94,5
Madrid (**)	271.196,4	89.275,4	11.772,2	37,3	96,7
Castilla y León	166.907,1	41.218,7	6.560,9	28,6	78,1
Total art. 143	854.788,5	252.343,1	32.404,1	33,3	84,2
TOTAL	3.046.955,2	711.775,7	73.951,5	25,8	63,8

(*) Reciben como participación territorializada en el IRPF 1/3 del 15%.
(**) No reciben participación territoriaoizada en IRPF.
Fuente: Consejo de Política Fiscal y Financiera.

4. UNA VALORACIÓN DEL NUEVO SISTEMA

El nuevo modelo de financiación de las Comunidades Autónomas aprobado por mayoría en el seno del Consejo de Política Fiscal y Financiera supone un cambio cualitativo respecto al esquema que, desde la entrada en funcionamiento del "periodo definitivo" (los últimos diez años), se había mantenido en los sucesivos acuerdos que definieron la vertiente de los ingresos de los Entes Autonómicos. En este sentido, el Acuerdo de febrero de 1992 que diseñaba el mecanismo por el que se habían de regir los recursos de las Comunidades Autónomas para el periodo 1992–1996, no fue más que una prolongación, con unas pocas modificaciones, del anterior, vigente desde 1987 hasta 1991.

El nuevo sistema *implica profundos cambios tanto cualitativos como cuantitativos, en las fuentes de los ingresos de las Administraciones Autonómicas y en el papel político y económico de éstas en el conjunto del Estado.* Se ha estructurado un modelo en el que se pretende alcanzar un incremento sustancial de la corresponsabilidad fiscal, involucrando a las Administraciones Regionales en la gestión del más importante de los impuestos sobre la renta de nuestro sistema fiscal: el IRPF. Este objetivo es, asimismo, la justificación de la concesión de capacidad normativa que desempeñarán en su ámbito y en el de los tributos cedidos y que afectará a éstos en diversos grados.

La valoración del sistema requiere un análisis detallado de los posibles efectos que las modificaciones planteadas pudiesen originar en el ámbito financiero de las CC. AA. así como del contexto en el que se ha negociado la reforma. A este respecto, hay que señalar que una serie de *factores han condicionado la renovación del modelo* que permanecerá vigente hasta el próximo siglo. La coyuntura económica por la que está atravesando nuestro país hace especialmente complicado introducir alteraciones en el sistema que acarreen grandes desembolsos para la Administración Central, obligada a cumplir unos estrictos criterios de saneamiento de las finanzas públicas que permitan que España entre a formar parte de la Unión Económica y Monetaria en su primera fase. No olvidemos que el

Tratado de la Unión exige la corrección de desequilibrios presupuestarios a nivel del conjunto de las Administraciones Públicas, por lo que Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales se hallan involucradas igualmente en el proceso de reducción del déficit y del endeudamiento públicos. Asimismo, resulta difícil en cualquier ámbito de negociación plantear reformas radicales del *status quo* vigente, más aún, cuando se trata de determinar la cuantía de los recursos que se han de percibir durante un periodo relativamente largo de tiempo.

El diseño del modelo.

Estos factores no han sido óbice para que el nuevo sistema no signifique la introducción de *importantes novedades* respecto al actual. La principal, como ya se ha adelantado, es la referente a la adaptación del carácter del IRPF al de un *impuesto parcialmente cedido*.

El efecto final de esta modificación en el IRPF será el aumento de la corresponsabilidad fiscal de las Comunidades Autónomas que pasarán a hacerse cargo de un 30% de la tarifa del impuesto en el momento en que la transferencia de las competencias en Educación no universitaria sea efectiva en las Comunidades del articulo 143 –circunstancia prevista para comienzos de 1998–. Hasta ese instante, la cesión de la tarifa alcanzará tan sólo a un 15% de la misma, a la que se añadirá una atribución del 15% de la recaudación territorializada del IRPF. El resto se recibirá en forma de transferencia directa de los Presupuestos Generales del Estado y no tendrá ninguna relación con las variables macroeconómicas regionales. Todo ello siempre bajo la restricción de que la Administración Autonómica en cuestión sea capaz de absorber los recursos, es decir, que éstos no superen el valor de los servicios que se encarga de prestar a los residentes en su territorio y con un límite al movimiento de los tipos impositivos de ±20% respecto a la tarifa estatal.

No obstante, ésta no será la única opción por la que pueden decantarse las Comunidades. *Aquellas que han decidido no adherirse al nuevo modelo continuarán financiándose de acuerdo al método del periodo 1992–1996*, si bien se están valorando otras iniciativas que todavía se hallan en fase de negociación. Tras la reunión del Consejo en la que

CUADRO NÚM. 5
VARIACIÓN ANUAL DE LAS CUOTAS LÍQUIDAS DEL IRPF POR CC.AA.
(Tasa de variación anual, en porcentaje)

Comunidad Autónoma	*1987*	*1988*	*1989*	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*Pro-Memoria* *Tasa Media Acumulativa 1986–1994*
Andalucía	16,6	3,7	19,8	31,9	13,7	4,9	5,6	6,6	12,5
Canarias	22,8	4,7	16,7	18,7	11,8	6,6	10,1	9,2	12,4
Cataluña	22,0	6,2	29,0	23,6	13,9	6,0	4,1	5,1	13,4
Galicia	12,6	–0,7	26,6	24,6	14,7	8,2	8,9	7,2	12,4
C. Valenciana	20,5	–1,4	29,7	24,6	10,0	7,9	8,5	6,8	12,9
Total 151	19,5	3,5	25,9	25,4	13,1	6,3	6,0	6,2	12,9
Aragón	18,5	–1,6	27,9	23,4	13,1	3,2	7,6	4,0	11,6
Asturias	11,2	–1,1	22,0	24,2	12,3	4,2	5,7	6,0	10,3
Baleares	16,0	2,2	20,8	21,5	5,0	7,9	9,2	10,1	11,4
Cantabria	20,2	1,0	24,1	22,4	9,5	2,1	5,4	7,3	11,2
Castilla y León	13,0	0,7	23,8	26,0	13,6	6,1	10,8	5,4	12,1
Castilla–La Mancha	16,8	2,2	26,6	30,5	16,9	5,5	10,2	9,7	14,4
Extremadura	13,3	2,9	24,5	27,4	19,1	8,8	10,9	4,9	13,7
Madrid	23,3	2,6	26,8	25,8	13,7	4,7	5,8	1,6	12,6
Murcia	17,3	3,5	27,0	26,3	12,7	4,8	8,1	6,3	12,9
La Rioja	23,9	–0,3	19,0	33,9	10,2	8,2	7,8	5,0	13,0
Total 143	19,4	1,7	25,6	25,6	13,3	5,0	7,2	3,9	12,3
TOTAL	19,5	2,6	25,8	25,5	13,2	5,7	6,6	5,1	12,6

Fuente: Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales.

CUADRO NÚM. 6

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL ACUMULATIVO IMPLÍCITAS EN LA RECAUDACIÓN DEL IRPF DEL ACUERDO DEL CPFF

Comunidad Autónoma	*Cuota IPRF 1994*	*Cuota IRPF Propuesta*	*Tasa de Crecimiento Implícita*	*Tasa Crec. Efectiva 1994/1993*
Andalucía	532.299	546.580	1,33	6,62
Canarias	147.520	152.143	1,55	9,23
Cataluña	1.011.246	1.032466	1,04	5,06
Galicia	242.058	249.923	1,61	7,18
C. Valenciana	413.690	428.375	1,76	6,78
Asturias	131.569	133.005	0,54	6,02
Cantabria	60.614	60.603	–0,01	7,33
La Rioja	32.770	32.819	0,07	5,00
Murcia	84.290	88.204	2,30	6,31
Aragón	165.534	171.835	1,89	4,04
Castilla–La Mancha	132.959	137.985	1,87	9,68
Extremadura	64.958	66.397	1,10	4,88
Baleares	94.520	98.456	2,06	10,07
Madrid	1.068.498	1.074.043	0,26	1,60
Castilla y León	270.621	275.263	0,85	5,43

Fuente: CPFF y Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales.

se ha aprobado la reforma, tres son las Comunidades que han decidido mantenerse al margen de la corresponsabilidad fiscal, Andalucía, Castilla–La Mancha y Extremadura. Se contempla, no obstante, la opción de una incorporación en ejercicios posteriores, para lo cual se establece que la cesión del IRPF tenga lugar al inicio del año siguiente a la solicitud formal de adhesión.

La dinámica de las variables.

En la medida en que la evolución del IRPF y de los demás impuestos y figuras fiscales y del PIB nominal de las economías nacional y regionales en años futuros es obviamente una incógnita, no es posible afirmar si el nuevo sistema les proporcionará o no más recursos. No obstante, tendrá claras consecuencias políticas. Mientras que las Comunidades aceptantes podrán utilizar su potestad normativa en el tramo autonómico del IRPF, adaptando la escala o las deducciones a las necesidades de su región o a sus preferencias en materia fiscal–dentro de los limites previstos–, los gobiernos que no se adhieren al nuevo sistema se verán obligados a mantener la política tributaria estatal. Por otra parte, el sistema vigente dota su financiación anual de un mayor grado de certidumbre al regirse el comportamiento de sus ingresos –básicamente, transferencias del Estado– por el crecimiento del índice prevalente que se designe en los sucesivos ejercicios: PIB nominal, gasto equivalente del Estado (GEE) o ingresos tributarios ajustados estructuralmente (ITAE).

En este sentido, un aspecto fundamental a tener en cuenta de cara a evaluar el nuevo sistema es el *momento en el que se produce la cesión del IRPF* a las Comunidades. Actualmente, el IRPF es un impuesto que parece haber alcanzado su *techo recaudatorio*. La tendencia más reciente de la fiscalidad en las economías de nuestro entorno se dirige hacia un aligeramiento de la presión fiscal directa en favor de la indirecta, reivindicando un papel más destacado para los impuestos especiales y el IVA (ver cuadros núm. 5 y 6). Esta circunstancia se recoge en el mismo preámbulo del Acuerdo en el que se reconoce que "...las reformas tributarias proyectadas para la presente legislatura contemplan reducir la tributación por el IRPF y no elevar la presión fiscal global, lo que significa que la recaudación impositiva del Estado evolucionará previsiblemente en lo próximos años con índices que no sobrepasarán el incremento del PIB. [...] la entrada en vigor del nuevo Modelo del sistema de financiación no puede significar, en términos reales, una reducción de los recursos presupuestarios de la Hacienda Central, con respecto a los que resultarían de la continuidad del sistema vigente".

En este contexto, las vías por las que las Comunidades podrían aumentar sus recursos procedentes de la tarifa autonómica se limitarían a las derivadas de la *mejora en la gestión y la persecución del fraude*, dado que no parece viable el aumento de los tipos de gravamen, en el ámbito de los impuestos directos, al menos. No obstante, la evolución de la recaudación va indisolublemente unida a la de la renta regional. El *potencial de crecimiento* de la renta en cada Comunidad es un factor fundamental para estimar la posición que ésta ocupará tras la aplicación del nuevo sistema. Por lo tanto, cobra especial relevancia *la dinámica que de ahora en adelante sigan las diversas economías regionales*. De acuerdo a la teoría económica clásica, serían las regiones más pobres las que presentarían una ventaja relativa en cuanto a potencial de crecimiento, dado que es en su territorio donde tendrán lugar las tasas de crecimiento más elevadas. Es la teoría de la convergencia. Sin embargo, la contrastación empírica de esta teoría no parece confirmar sus tesis en todos los casos, por lo que no se

CUADRO NÚM. 7

GRADO DE AUTONOMÍA FINANCIERA O DE CORRESPONSABILIDAD ALCANZADO POR LAS CC.AA. TRAS LA APLICACIÓN DEL NUEVO MODELO DE FINANCIACIÓN EN EL AÑO BASE: 1996

(En millones y en porcentaje)

Comunidad Autónoma	Grado de Corresp. con IRPF autónomo	Grado de Corresp. con IRPF e Imptos. Cedidos y Tasas	Grado de Corresp. con Participación Territor. IRPF	Pro-Memoria: IRPF Tarifa Autonómica	Pro-Memoria: R. Normativa Tr. Cedidos + Tasas	Pro-Memoria: Recursos Totales
Cataluña	25,6	57,2	82,7	154.869,9	191.197,1	605.393,2
Galicia	12,3	27,1	39,3	37.488,4	45.325,1	305.940,8
Andalucía	11,1	27,5	38,5	81.987,0	121.325,8	740.429,1
C. Valenciana	18,0	47,9	66,0	64.256,2	106.388,3	356.116,2
Canarias	12,4	32,3	44,7	22.821,4	36.743,7	184.287,4
Total art. 151	16,5	39,3	55,8	361.422,9	500.980,0	2.192.166,7
Asturias (*)	37,4	79,9	92,4	19.950,7	22.720,7	53.401,1
Cantabria	26,0	50,2	76,2	9.090,4	8.491,7	34.991,1
La Rioja	29,3	65,3	94,6	4.922,8	6.067,4	16.818,0
Murcia	30,8	69,0	99,8	13.230,6	16.383,9	42.926,5
Aragón (*)	35,1	78,2	89,9	25.775,2	31.691,4	73.494,5
Castilla-La Mancha	21,4	46,7	68,1	20.697,7	24.325,9	96.511,4
Extremadura	14,6	32,9	47,5	9.959,6	12.547,0	68.420,6
Baleares (**)	49,0	94,5	94,5	14.768,4	13.692,0	30.121,8
Madrid (**)	59,4	96,7	96,7	161.106,5	101.047,6	271.196,4
Castilla y León	24,7	53,4	78,1	41.289,5	47.779,6	166.907,1
Total art. 143	37,5	70,8	84,2	320.791,4	284.747,2	854.788,5
TOTAL	22,4	48,2	63,8	682.214,3	785.727,2	3.046.955,2

Nota: Escenario elaborado bajo la hipótesis de que todas las CC.AA. asumen el modelo.
(*) Reciben como participación territorializada en el IRPF 1/3 del 15%.
(**) No reciben participación territorializada en el IRPF.
Fuente: Consejo de Política Fiscal y Financiera.

puede aventurar la trayectoria que seguirá la renta en los próximos años.

¿Cuál será la autonomía financiera real en cada Comunidad?

Un elemento fundamental del nuevo modelo es el *grado de corresponsabilidad fiscal* que alcanzaría cada Comunidad una vez se hubiese puesto en marcha. Los cuadros núm. 4 y 7 muestran cuál seria la proporción de los recursos de origen tributario en el total de los percibidos por cada Comunidad en 1996, año base del sistema. El valor más alto de esta *ratio* se alcanza entre las Comunidades Autónomas del artículo 143, donde la escasa magnitud de los servicios traspasados respecto a los de las del 151 lleva a que prácticamente un 80% de la financiación total como media del grupo pueda afrontarse con ingresos impositivos. En cambio, entre las Comunidades que han asumido Educación y Sanidad, el promedio se limita al 42%, destacando Cataluña y la Comunidad Valenciana como las más "corresponsables". Es evidente que el elevado porcentaje de corresponsabilidad entre las Comunidades Autónomas del 143 es una circunstancia temporal, y que se reducirá cuando éstas se hagan cargo de las competencias en Educación.

Las abultadas diferencias que muestra el cuadro en el nivel de corresponsabilidad por Comunidades Autónomas entre y dentro de cada grupo competencial, permiten deducir que *no ocasionaría los mismos efectos una modificación de la recaudación impositiva en todas ellas.* Cabría pensar que saldrá peor parada de una reducción en los tipos una Comunidad cuyo grado de corresponsabilidad fiscal sea mayor en la medida que semejante determinación, que implicaría un descenso en la recaudación, tendría más repercusión sobre sus recursos disponibles, en tanto que en una Comunidad en la que parte más relevante de sus ingresos venga asegurada a través de transferencias externas, la exposición a la pérdida de recursos que supone, en principio, una rebaja de los tipos impositivos, seria notablemente inferior. Sin embargo, el beneficio potencial que ésta podría obtener con la medida –atracción de residentes extrarregionales e im-

pulso a la actividad económica– podría justificar una acción semejante.

¿Cómo será la competencia fiscal entre Comunidades?

Al respecto de la potencial *competencia fiscal* que podría originarse con la asunción de potestades normativas por parte de las Comunidades Autónomas, hay que decir que se encuentra limitada a la que permite la restricción sobre movimientos de los tipos de gravamen en la escala autonómica –20% por encima y bajo la tarifa del Estado–. A pesar de que la diferencia de presión fiscal entre una Comunidad que se situase en el extremo superior de la banda y otra que lo hiciese en el inferior es considerable –un 40%–, existen algunas razones para dudar sobre escenario inmediato de una "guerra de tipos", teniendo en cuenta las necesidades de preservar el nivel de ingresos derivadas de las exigencias de saneamiento de los *Escenarios de Consolidación Presupuestaria*, instrumentos concebidos para afrontar el cumplimiento de los criterios de déficit y endeudamiento del Tratado de Maastricht y que el nuevo sistema hace más necesarios que nunca. El control presupuestario será una cuestión clave en caso de ingreso de nuestro país a la Unión Monetaria tal y como pone de manifiesto el compromiso plasmado en el Pacto de Estabilidad, que define las sanciones a que serán sometidos los Estados Miembros si incurren en déficit excesivos una vez instaurada la moneda única.

La decisión unilateral de modificar la tarifa entraña grandes riesgos para una administración, riesgos que en este caso, se ven acrecentados por una mayor incertidumbre acerca del funcionamiento del modelo en la medida en que se trata de la primera vez que las Comunidades se hacen cargo de la gestión de un impuesto con semejante potencia recaudatoria y con tanta repercusión sobre sus presupuestos. Es conveniente recordar, igualmente, que la tendencia que muestran los sistemas fiscales a escala internacional no es ni mucho menos la competencia en este terreno, sino más bien, la armonización. No hay que olvidar que España está inmersa en un proceso de integración económica y monetaria a nivel europeo en el que ocupa un papel destacado la armonización de la fiscalidad.

¿Qué ocurre con la actualización de variables?

Hasta ahora, las transferencias por PIE se distribuían entre Comunidades atendiendo a un complejo cálculo basado en algunas variables que trataban de aproximar el coste de prestación de los servicios. El valor de estas variables era el recogido en las estadísticas más recientes disponibles en la fecha de firma del Acuerdo correspondiente; así, los criterios de reparto de la financiación fuera fondo aplicados durante 1992–1996 hacen referencia a valores de 1991. Desde entonces, la posición relativa se ha modificado notablemente en algunas regiones en las que la población –el criterio con más peso de los que componen la cesta– ha variado de forma importante, lo que debería dar lugar a *una corrección en la distribución de los fondos que implicaría un desembolso para el Estado*, ya que éste debe respetar la restricción inicial que supone que ninguna Comunidad recibirá menos ingresos debido a la aplicación del nuevo sistema.

En el presente Acuerdo del Consejo de Política Fiscal y Financiera *no se ha contemplado la posibilidad de actualizar las fuentes estadísticas* de las variables de la financiación fuera fondo, por lo que lo que tiene lugar es *una desvinculación de la PIE con el coste de prestación de los servicios* ignorándose el efecto que sobre éste podría tener un incremento de la población. Paralelamente, se produce un ahorro de recursos para el Estado que no afronta la carga de asumir esas correcciones, circunstancia que va en detrimento de los ingresos de algunas Comunidades en las que la población ha crecido por encima de la media.

¿Cuál es el coste del nuevo modelo?

Sin perder de vista la idea de que el pasado no condiciona al futuro, hemos planteado una simulación acerca de cuáles habrían sido las consecuencias de la aplicación del nuevo modelo durante el quinquenio 1992–1996. Los resultados obtenidos corroboran la idea de que el IRPF llega a las Comunidades Autónomas en un momento de gran "madurez" recaudatoria, de forma que no cabe esperar un gran aumento de fondos, al menos por la parte corresponsable de los impuestos. En nuestra simulación, (ver cuadros núm. 8, 9,10 y 11) el nuevo siste-

CUADRO NÚM. 8

SIMULACIÓN. RESTRICCIÓN INICIAL DEL MODELO PARA 1992

Año Base

Comunidad Autónoma	*Recursos Totales 1992 1*	*Tributos cedidos + Tasas 1992 2*	*15% IRPF Autonómico 1992 3*	*15% IRPF Territorializado 1992 4*	*PIE General 1992 5=1–2–3–4*
Cataluña	508.037	187.669	138.642	138.642	43.083
Galicia	246.850	43.099	31.108	31.108	141.535
Andalucía	582.307	115.140	70.942	70.942	325.282
C. Valenciana	271.880	91.242	53.575	53.575	73.488
Canarias	144.588	30.677	18.401	18.401	77.108
Total art. 151	1.753.663	467.828	312.669	312.669	660.497

Fuente: Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales y CAP.

CUADRO NÚM. 9

SIMULACIÓN. RECURSOS TOTALES EN 1996 MEDIANTE LA APLICACIÓN DEL MÉTODO. 1997–2001.

(Millones de pesetas)

Comunidad Autónoma	*Recursos totales 1996 1=2+3+4+5*	*Tributos cedidos + Tasas1996 2*	*15% IRPF Autonómico 1996 3*	*15% IRPF Territorializado 1996 3*	*PIE General 1996 4*	*Recursos Totales Reales 1996 6 (*)*	*Pro–Memoria Diferencia Recursos Totales 7=1–6*
Cataluña	634.618	254.410	166.108	166.108	47.992	647.363	–12.745
Galicia	295.036	57.396	39.989	39.989	157.661	312.670	–17.634
Andalucía	692.247	155.251	87.326	87.326	362.343	762.893	–70.647
C. Valenciana	364.896	145.205	68.915	68.915	81.861	390.222	–25.325
Canarias	186.864	51.797	24.587	24.587	85.893	196.520	–9.656
Total art. 151	2.173.661	664.060	386.925	386.925	735.750	2.309.668	–136.007

Nota: Las hipótesis de crecimiento del IRPF es del 5,6%. Los tributos cedidos y tasas crecen de acuerdo a la previsión de ingresos tributarios del Estado para 1996.
(*) Los recursos totales incluyen el 100% de la cifra de PIE de los PGE de los PGE al 100% y la recaudación real prevista por tributos cedidos y tasas.
Fuente: Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales y CAP.

CUADRO NÚM. 10

SIMULACIÓN. SUMA DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LOS RECURSOS PROPORCIONADOS POR EL MODELO VIGENTE EN EL QUINQUENIO 1992–1996 Y LA APLICACIÓN AL MISMO DE LA PROPUESTA DE REFORMA PARA 1997–2001

	Diferencia acumulada 1992–1996
Cataluña	–59.786
Galicia	–42.008
Andalucía	–157.862
C. Valenciana	–76.396
Canarias	–25.557
Total art. 151	–361.610

Fuente: Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales y CAP.

ma habría proporcionado menos recursos a las Comunidades del artículo 151 que el vigente durante el quinquenio que ahora termina. *El coste para el Estado no sería tal, sino que dispondría de ingresos adicionales con los que cubrir las insuficiencias potenciales que ocasionara el funcionamiento del método.*

La misma idea se desprende de la aplicación al nuevo modelo de algunas hipótesis sobre el comportamiento de las variables durante el próximo quinquenio. Podemos comparar el funcionamiento del nuevo modelo con la prolongación al periodo 1997–2001 del vigente durante 1992–1996, suponiendo un crecimiento homogéneo de la recaudación del IRPF por Comunidades del 2% anual, un incremento del PIB nominal y de los ITAE del 5% anual, junto al 5% de aumento de los tributos cedidos y las tasas,. El resultado, tal y como se puede observar en la tabla anexa, seria una *pérdida de recursos para las Comunidades Autónomas acumulada a lo largo del quinquenio de 180 mil millones de pesetas.* (Bajo la hipótesis de que se mantiene el actual nivel competencial). La distancia entre ambos modelos surge como consecuencia de las diferencias existentes en el peso que sobre los recursos totales representan los ingresos procedentes del IRPF en cada Comunidad, es decir, en el grado de corresponsabilidad. En la medida en que la PIE

CUADRO NÚM. 11

DIFERENCIAS ENTRE LOS RECURSOS OBTENIDOS POR LAS CC.AA. DURANTE EL QUINQUENIO 1997–2001 MEDIANTE EL SISTEMA VIGENTE Y EL NUEVO

(Millones de pesetas y en Porcentaje)

Comunidad Autónoma	*Diferencias Nuevo–Vigente 1987*	*Diferencias Nuevo–Vigente 1998*	*Diferencias Nuevo–Vigente 1999*	*Diferencias Nuevo–Vigente 2000*	*Diferencias Nuevo–Vigente 2001*	*Diferencias Nuevo–Vigente Acumuladas Quinquenio*	*Porcentaje sobre Recursos Totales Quinquenio*
Cataluña	–9.292,2	–9.478,0	–9.667,6	–9.861,0	–10.058,2	–48.357,0	–1,4
Galicia	–2.249,3	–2.294,3	–2.340,2	–2.387,0	–2.434,7	–11.705,5	–0,7
Andalucía	–4.919,2	–5.017,6	–5.118,0	–5.220,3	–5.324,7	–25.599,8	–0,7
C. Valenciana	–3.855,4	–3.932,5	–4.011,1	–4.091,4	–4.173,2	–20.063,5	–1,0
Canarias	–1.369,3	–1.396,7	–1.424,6	–1.453,1	–1.482,2	–7.125,8	–0,7
Total art. 151	–21.685,4	–22.119,1	–22.561,5	–23.012,7	–23.472,9	–112.851,6	–0,9
Asturias (*)	–798,0	–814,0	–830,3	–847,9	–863,8	–4.153,0	–1,4
Cantabria	–545,4	–556,3	–567,5	–578,8	–590,4	–2.838,4	–1,5
La Rioja	–295,4	–301,3	–307,3	–313,4	–319,7	–1.537,1	–1,7
Murcia	–793,8	–809,7	–825,9	–842,4	–859,3	–4.131,2	–1,8
Aragón (*)	–1.031,0	–1.051,6	–1.072,7	–1.094,1	–1.116,0	–5.365,4	–1,3
Castilla–La Mancha	–1.241,9	–1.266,7	–1.292,0	–1.317,9	–1.344,2	–6.462,7	–1,2
Extremadura	–597,6	–609,5	–621,7	–634,2	–646,8	3.109,8	–0,8
Baleares (**)	–443,1	–451,9	–461,0	–470,2	–479,6	–2.305,7	–1,4
Madrid (**)	–4.833,2	–4.929,9	–5.028,5	–5.129,0	–5.231,6	–25.152,1	–1,7
Castilla y León	–2.477,4	–2.526,9	–2.577,5	–2.629,0	–2.681,6	–12.892,3	–1,4
Total art. 143	–13.056,7	–13.317,9	–13.584,2	–13.855,9	–14.133,0	–67.947,7	–1,4
TOTAL	–34.742,1	–35.436,9	–36.145,7	–36.868,6	–37.606,0	–180.799,2	–1,1

Nota: Hipótesis de crecimiento del IRPF autonómico y estatal: 2% anual. Crecimiento del PIB nominal y de los ITAE: 5%.
Escenario elaborado bajo la hipótesis de que todas las CC.AA. asumen el modelo.
(*) Reciben como participación territorializada en el IRPF 1/3 del 15%.
(**) No reciben participación territorializada en el IRPF.
Fuente: CAP.

evoluciona de acuerdo con los ITAE, y éstos crecen más que la recaudación del IRPF –al incluir otros impuestos de los que se prevé incrementos más sustanciales de su recaudación– aquellas Comunidades en que las transferencias del Estado conserven una alta participación en el total de sus fondos, saldrían menos perjudicadas con el nuevo sistema que las más "corresponsables", en las que los ingresos impositivos constituyen la mayor parte de los recursos disponibles.

Este argumento es válido, igualmente, para advertir que el *riesgo que asume una Comunidad con un elevado grado de autonomía financiera* –caso de Madrid, Cataluña, etc.– *con la aplicación del nuevo sistema es sustancialmente mayor que el de otras Comunidades en las que la PIE continúe manteniendo una importancia relevante*. La incertidumbre se reduce un tanto mediante los mecanismos previstos en el instrumento de solidaridad, si bien, de una forma parcial y claramente insuficiente. La garantía del Estado abarca únicamente del 90% del crecimiento estatal del IRPF, que se estima será menor que el del PIB nominal y también menor que el de la cesta de los ITAE –en la que se integran los impuestos indirectos, de los que se espera un mejor comportamiento en términos recaudatorios– por lo que *la Administración Central se reserva un amplio margen* sobre el crecimiento de los recursos que habría supuesto la prórroga del sistema anterior (1992–1996).

El *riesgo se ve incrementado adicionalmente por el hecho de que la autonomía financiera se basa exclusivamente en un solo impuesto* cuya dinámica determinará el devenir de los ingresos de las administraciones autonómicas en un gran porcentaje. Las posibilidades de sufrir un descalabro en el volumen de recursos en caso de que se produzca una evolución desfavorable del IRPF son directamente proporcionales al grado de corresponsabilidad de cada Comunidad, que en algunos casos, alcanza una cifra cercana al 100% y no puede ser compensada con otras figuras tributarias. *Las Comunidades en las que la recaudación por IRPF es muy elevada, se convierten, así, en las más vulnerables dentro del nuevo sistema, aunque, por otra parte, serían más beneficia-*

CUADRO NÚM. 12
PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE RECURSOS DE LAS CC.AA.
TRAS LA APLICACIÓN DEL NUEVO SISTEMA DURANTE EL QUINQUENIO 1997–2001

Comunidad Autónoma	*Recursos totales 1996*	*Recursos totales 2001*	*Porcentaje sobre total Recursos 1996*	*Porcentaje sobre total Recursos 2001*
Cataluña	605.393,2	719.314,8	19,9	19,5
Galicia	305.940,8	377.555,5	10,0	10,2
Andalucía	740.429,1	916.759,6	24,3	24,8
C. Valenciana	356.116,2	432.374,6	11,7	11,7
Canarias	184.287,4	227.342,9	6,0	6,2
Total art. 151	2.192.166,7	2.673.347,3	71,9	72,5
Asturias (*)	53.401,1	63.574,1	1,8	1,7
Cantabria	34.991,1	41.527,7	1,1	1,1
La Rioja	16.818,0	19.769,1	0,6	0,5
Murcia	42.926,5	50.229,7	1,4	1,4
Aragón (*)	73.494,5	87.881,7	2,4	2,4
Castilla–La Mancha	96.511,4	116.047,4	3,2	3,1
Extremadura	68.420,6	83.893,8	2,2	2,3
Baleares (**)	30.121,8	35.900,8	1,0	1,0
Madrid (**)	271.196,4	318.380,3	8,9	8,6
Castilla y León	166.907,1	198.800,3	5,5	5,4
Total art. 143	854.788,5	1.016.004,9	28,1	27,5
TOTAL	3.046.955,2	3.689.352,3	100,0	100,0

Nota: Hipótesis de crecimiento del IRPF autonómico y estatal: 2% anual. Crecimiento del PIB nominal y de los ITAE: 5%.
Escenario elaborado bajo la hipótesis de que todas las CC.AA. asumen el modelo.
(*) Reciben como participación territorializada en el IRPF 1/3 del 15%.
(**) No reciben participación territorializada en el IRPF.
Fuente: CAP.

das en caso de que el escenario fuera el opuesto al que estamos describiendo.

¿Es suficiente el Instrumento de Solidaridad del Acuerdo?

A esta cuestión se le pretende dar solución con el llamado instrumento de solidaridad, diseñado en función de los tres criterios expuestos en el punto anterior. El Estado asume el papel de garante de la suficiencia que le otorga la Constitución mediante este instrumento, lo que indudablemente, va a acarrear un coste para él. Sin embargo, dada la formulación de las condiciones, *no es de esperar que el precio sea muy elevado.*

A. Si analizamos el primero de los criterios –el de cobertura a la evolución del IRPF autonómico–, comprobamos que entre los dos posibles escenarios que se plantean, el más probable –debido a las estimaciones acerca de la presión fiscal directa que hemos visto– es aquél en el que se prevé un crecimiento del PIB nominal más elevado que el de la recaudación del impuesto a escala nacional, lo que implica que el Estado se reserva un margen financiero al asegurar únicamente un 90% del incremento de la recaudación estatal y no el 100%; a lo que hay que añadir que la recaudación estatal procedente de los impuestos no cedidos –IVA, impuestos especiales, etc.– será probablemente superior a la del IRPF de dónde se deduce que esta garantía no va a significar un gran desembolso para el Estado, sobre todo, si lo comparamos con el modelo actual, en el que el crecimiento anual de los recursos sigue el PIB nominal en todas las Comunidades.

B. Como ya anticipamos en apartados anteriores, la filosofía de la LOFCA, en lo relativo a la asignación de la PIE entre Comunidades, se revisa en el nuevo sistema, al perder éste la referencia a las variables socioeconómicas que guiaban su reparto. De ahí que algunas Comunidades, preocupadas por los efectos sobre la financiación de los traspasos de Educación no universitaria, hayan reclamado una revisión de los ingresos por habitante. En el modelo 1992–1996, la ponderación de la población en la distribución de los recursos en las Comunidades del 151 –con Educación– es del 96%, mientras que en las del 143, es del 64%. De

CUADRO NÚM. 13
LA FINANCIACIÓN PER CÁPITA EN EL NUEVO MODELO
(Pesetas por habitante)

Comunidad Autónoma	Financiación Per Cápita Total 1996	Financiación Per Cápita PIE Nuevo Modelo 1996	Financiación Per Capita Corresp. Nuevo Modelo 1996(1)	Pro-Memoria: Financiación Per Cápita PIE Antiguo Modelo 1996	Pro-Memoria: Población (Millones) 1994
Cataluña	99.209	17.118	82.091	65.654	6,102
Galicia	112.346	68.169	44.177	95.554	2,7232.723
Andalucía	105.314	64.735	40.579	88.057	7,031
C. Valenciana	91.757	31.232	60.524	64.345	3,881
Canarias	121.417	67.137	54.280	97.209	1,518
Total art. 151	103.137	45.558	57.578	78.909	21,255
Asturias	49.141	3.574	45.387	18.298	1,087
Cantabria	66.309	15.764	50.545	39.085	0,528
La Rioja	63.753	3.431	60.322	31.059	0,264
Murcia	40.451	77	40.374	16.306	1,061
Aragón	62.005	6.274	55.731	24.186	1,185
Castilla-La Mancha	57.791	18.437	39.354	38.139	1,670
Extremadura	64.058	33.662	30.396	43.711	1,068
Baleares	42.193	2.327	39.866	22.481	0,714
Madrid	54.218	1.808	52.410	19.822	5,002
Castilla y León	65.518	14.347	51.171	34.955	2,548
Total art. 143	56.510	8.913	47.598	27.059	15,126
TOTAL	83.751	30.322	53.429	57.352	36,381

Nota: Escenario elaborado bajo la hipótesis de que todas las CC.AA. asumen el modelo.
(1) Los recursos de la corresponsabilidad incluyen la recaudación de tributos cedidos y tasas, tanto autonómico de IRPF y participación territorializada en el IRPF.
Fuente: Consejo de Política Fiscal y Financiera, Consultores de las Administraciones Públicas.

mantenerse el sistema, en 1998 –fecha de la transferencia de las competencias– debería ampliarse el peso de la población en la PIE para las Comunidades del 143, sin embargo, dado que ahora la PIE se determina como el mecanismo de cierre del modelo, no va a tener lugar una actualización de las variables, por lo que los posibles incrementos de población desde 1988 –última fecha de referencia–, o los cambios en el esfuerzo fiscal o la pobreza relativa no van a ser recogidos por las transferencias del Estado. (Ver cuadro núm. 13).

En cambio, se sustituye la actualización de las variables que según la LOFCA deberían representar el coste de prestación de los servicios que garantiza el Estado, por una cláusula en la que se pretende asegurar un umbral mínimo de financiación per cápita. El coste para el Estado de semejante medida dependerá de la valoración que de las competencias de Educación se lleve a cabo, así como de la evolución futura de las variables implicadas. Si el acercamiento al 90% de la media de la financiación por habitante se efectuase en 1996, solamente se atendería las necesidades de cuatro Comunidades: Baleares, C. Valenciana, Murcia y Asturias, con un coste estimado para el Estado de algo más de 21.000 millones de pesetas. (Ver cuadro núm. 14).

C. Por último, y en previsión de posibles asimetrías en la dinámica del sistema, se establece una regla al respecto de la participación relativa de las Comunidades en el volumen total de recursos, de modo que se asegura a todas las Comunidades un 90% del crecimiento medio de los ingresos durante el quinquenio. Esta garantía no evitará, probablemente, la aparición de divergencias entre regiones, en la medida en que se asegura únicamente un 90% del crecimiento medio, por lo que pueden ser importantes las brechas entre las Comunidades que más crezcan y las que queden más rezagadas. En cualquier caso, se atenúan los posibles efectos asimétricos que pudieran originarse con una evolución libre del sistema.

Conviene dejar claro que este instrumento de solidaridad no es la respuesta al artículo 15 de la LOFCA en el que se habla de nivelación de servicios fundamentales; tampoco toma el relevo al FCI, cuya función es la de corregir desequilibrios interregionales, tal y como se

CUADRO NÚM. 14
EL COSTE PARA EL ESTADO DE GARANTIZAR EL 90% DE LA FINANCIACIÓN PER CÁPITA MEDIA EN 1996

Comunidad Autónoma	*Financiación Per Cápita Total 1996*	*Coste para el Estado Millones de pesetas 1996*
Cataluña	99.206	0
Galicia	112.337	0
Andalucía	105.314	0
C. Valenciana	91.757	4.132
Canarias	121.417	0
Total art. 151	103.134	4.132
Asturias	48.757	873
Cantabria	65.063	0
La Rioja	61.803	0
Murcia	40.119	10.923
Aragón	61.584	0
Castilla–La Mancha	57.193	0
Extremadura	63.538	0
Baleares	42.172	5.883
Madrid	54.037	0
Castilla y León	64.493	0
Total art. 143	56.013	17.678
TOTAL		21.810

Nota: Escenario elaborado bajo la hipótesis de que todas las CC.AA. asumen el modelo.
Fuente: CAP.

establece en la Constitución. La nivelación de servicios tendrá lugar cuando una Comunidad autónoma se muestre incapaz de proporcionar a sus ciudadanos un nivel mínimo de los denominados "servicios fundamentales". Se trata de un problema de suficiencia pero no derivado de la evolución de los instrumentos de financiación, sino de las propias características estructurales de la región, que condicionan el coste de provisión y la recepción de recursos. La LOFCA establece que en un caso similar, se debe asegurar a todos los españoles un nivel mínimo de prestación de servicios de carácter básico por lo que se debe acudir a la instrumentación de estos fondos de nivelación para garantizar ese límite inferior, que la Ley identifica como la media del territorio español.

En el Acuerdo de septiembre se propone la designación de un grupo de trabajo que se encargará a lo largo de 1997 de estudiar cómo poner en funcionamiento un fondo de nivelación de servicios. Se trata de un tema comprometido y de no fácil solución en la medida que la Ley es poco precisa en la delimitación del concepto "servicio fundamental", base de la distribución de los fondos, así como la procedencia de éstos, pese a que en la Constitución se habla de asignaciones en los Presupuestos Generales del Estado, de lo que se podría deducir que es el Estado el órgano competente en esta materia.

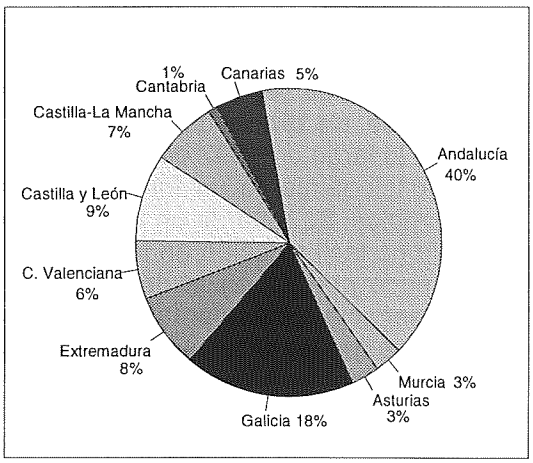
El Fondo de Compensación Interterritorial.

En el Acuerdo de septiembre no se recoge ninguna medida acerca del volumen o el funcionamiento del FCI en el próximo quinquenio, sin embargo, el estancamiento a que se hallaba sometido su importe desde 1992, no parecía viable. Las peticiones de actualización de su cuantía han cristalizado en la *ley de Presupuestos Generales del Estado de 1997 en el que se contempla una ampliación de los fondos hasta los 134.000 millones de pesetas* desde los 128.844 millones en que permanecía desde 1992. En cuanto a las Comunidades beneficiarias, no se observa ningún cambio, circunstancia que si tiene lugar en las participaciones

CUADRO NÚM. 15
FONDO DE COMPENSACIÓN INTERTERRITORIAL EN 1997
(Millones de Pesetas)

Comunidad Autónoma	*FCI 1996*	*Porcentaje*	*FCI 997*	*Porcentaje*	*Porcentaje 1997/1996*
Andalucía	51.184,9	39,7	53.228,7	39,9	4,0
Canarias	6.313,4	4,9	6.123,9	4,6	–3,0
Cantabria	1.242,1	1,0	1.252,5	0,9	0,8
Castilla–La Mancha	9.037,2	7,0	9.688,2	7,3	7,2
Castilla y León	11.623,1	9,0	11.929,4	9,0	2,6
C. Valenciana	7.739,7	6,0	7.920,1	5,9	2,3
Extremadura	9.860,5	7,7	10.183,9	7,6	3,3
Galicia	23.670,1	18,4	24.285,2	18,2	2,6
Asturias	4.141,1	3,2	4.351,8	3,3	5,1
Murcia	4.032,8	3,1	4.281,2	3,2	6,2
TOTAL	128.844,9	100,0	133.244,9	100,0	3,4

GRÁFICO NÚM. 1
DISTRIBUCIÓN DEL FCI EN LOS PRESUPUESTOS DE 1997



relativas de aquellas. Para 1997 la distribución de los recursos del fondo será la que se presenta en el cuadro núm. 15 y en el gráfico núm. 1 en el que se advierten avances y retrocesos en función de la evolución de las variables utilizadas en su distribución.

La gestión de los impuestos.

En cuanto a la gestión de los impuestos, en principio, la Agencia Estatal será la que se encargue de esta tarea en lo concerniente al IRPF, a pesar de que está previsto que las Comunidades Autónomas participen en la misma. Sería lógico pensar que el tramo autonómico del impuesto fuese gestionado directamente por la respectiva Administración Autonómica, estableciéndose los canales de intercambio de información necesarios entre los diversos órganos regionales responsables de la gestión de los tributos. Sin embargo, se ha preferido mantener en manos del organismo que actualmente presta este servicio –la AEAT– esta competencia, dándose a entender que de esta forma se facilitará la transición del antiguo al nuevo modelo. En cualquier caso, es imprescindible que el nuevo sistema no provoque un incremento de la presión fiscal indirecta para el contribuyente, por lo cual sería conveniente que se evitase al máximo la complejidad tributaria una vez escindida la tarifa.

Resulta lógico pensar que las Comunidades Autónomas se harán cargo progresivamente de la gestión del tramo autonómico del IRPF una vez que la situación se normalice y se observen los efectos del funcionamiento de la cesión del impuesto. Se anticipa que en el futuro sería deseable la aparición de una Agencia Tributaria Integrada al modo descrito en el Libro Blanco de Financiación Autonómica, aunque por el momento, la participación de las Comunidades Autónomas en la AEAT se limitará a la que mantengan en la *Comisión Mixta de Coordinación de la Gestión Tributaria y en los Consejos Territoriales de Dirección para la Gestión Tributaria*. Sería razonable que la Hacienda Central, en el caso español, seguirá una trayectoria de descentralización progresiva en la que las administraciones tributarias autonómicas se hagan cargo de un número creciente de atribuciones en materia de gestión del impuesto sobre la renta al igual que van a pasar a hacerlo en el ámbito de los tributos cedidos.

Un tema que cobra un gran interés en este apartado es el de la *delimitación de la residencia fiscal*. Los potenciales beneficios de la gestión propia de los impuestos cedidos pueden diluirse en caso de que la aplicación por parte de las Comunidades de su capacidad normativa derive en movimientos de contribuyentes hacia las regiones con fiscalidad más favorable. Hasta el día de hoy, la unidad fiscal del Estado hacia indiferente el lugar de presentación de la declaración sobre la renta. A partir de 1997 habrá de acreditarse conveniente y estrictamente la residencia a efectos fiscales siguiendo los tres criterios mencionados anteriormente. El hecho de que en la práctica la definición de la residencia fiscal sea o no eficaz puede condicionar la aparición de insuficiencias en la financiación en el caso de que se produzcan efectos de deslocalización de residentes como consecuencia del trato fiscal.

5. CONCLUSIONES

La profunda revisión del sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común es una importante decisión política en la medida en que afecta al equilibrio entre suficiencia y autonomía financiera que fundamenta las relaciones Estado–Comunidades. El nuevo sistema aumenta fuertemente el peso de la recaudación directa de las Comunidades Autónomas sobre el conjunto de sus

ingresos, pero lo hace mediante la cesión de un solo impuesto, el IRPF, lo que supondría, si fuera a aplicarse en todas las Comunidades, un nuevo mapa autonómico: gran concentración de los ingresos de algunas Comunidades –Madrid, Cataluña o Aragón– en una sola fuente tributaria –el IRPF– y una escasa alteración respecto al patrón del sistema vigente hasta ahora, en otras –Andalucía, Extremadura, las dos Castillas–. Al mismo tiempo, es evidente que el nuevo sistema reafirma el autogobierno autonómico, al introducir la capacidad normativa de las Comunidades sobre aspectos básicos del diseño de los antiguos tributos cedidos y del IRPF.

Para entender la dinámica del sistema es útil contemplarlo como una estructura de fuentes de ingresos diferentes que financian las competencias autonómicas (fundamentalmente, la Educación, los Servicios Sociales y demás, quedando excluida la Sanidad, que sigue su propio modelo): por una parte, los tributos cedidos por el Estado en las primeras etapas del proceso de descentralización y las tasas afectas a las competencias y por otro, como diferencia respecto a la cantidad de ingresos necesaria en cada Comunidad, una transferencia incondicionada por participación en los ingresos del Estado. En el sistema anterior la PIE constituía el grueso de la financiación, ya que los tributos cedidos generan escasa capacidad recaudatoria. Su crecimiento estaba ligado a una cesta de tributos de la administración central (que incluye, además del IRPF, el IVA o las cotizaciones sociales), con un máximo en el crecimiento nominal del PIB y un mínimo en el de una selección de gastos del Estado. Con ello, el viejo modelo ligaba el concepto de suficiencia autonómica al de suficiencia estatal, con la excepción marginal de los tributos cedidos.

El nuevo sistema, al introducir el 30% del IRPF territorial entre los tributos cedidos, reduce fuertemente el peso de la PIE en aquellas Comunidades que por su nivel de renta por habitante generan una gran recaudación en este impuesto en relación con su nivel competencial. Ello hace que algunas Comunidades pasen a depender crucialmente de cuanto suceda con la recaudación de este impuesto. En contraste, en las Comunidades de bajo nivel de renta por habitante, el cambio es poco significativo. Esta asimetría en la corresponsabilidad *real* tiene una consecuencia: el crecimiento de la recaudación del IRPF en cada Comunidad ocasiona resultados diferentes sobre su financiación; muy importantes, si se trata de una Comunidad rica, poco relevantes, si hablamos de una menos favorecida.

No es extraño, por tanto, que el sistema cuente con mecanismos de garantía, a través de fondos aportados por el Estado, asumiendo éste el papel que, a este respecto, le atribuye la Constitución. Sin embargo, aquellos se han diseñado para evitar elevadas discrepancias entre Comunidades en los crecimientos de los ingresos o para evitar la revisión del reparto estructural de la financiación cuando todas las Comunidades desempeñen competencias en Educación primaria, pero no para impedir lo que a nuestro juicio puede resultar más peligroso: la *desvinculación del crecimiento de la financiación de las competencias cubiertas por el sistema de la dinámica marcada por la cesta de tributos de la administración central*. Como consecuencia de esta desvinculación y de la tendencia a la baja de la presión fiscal del IRPF el nuevo sistema podría resultar peor que el anterior para las Comunidades (y mejor para el Estado).

En este nuevo contexto, los planes estatales de reducción de la presión fiscal del IRPF, que sin duda afectarán al periodo del quinquenio –todavía no en 1997, pero sí de 1998 en adelante–, cobran un interés fundamental: si el IRPF creciera de forma territorialmente homogénea y por debajo del crecimiento de la cesta de tributos que viene determinando la expansión de la PIE –lo que ocurriría si el gobierno central reduce la presión en el IRPF y la eleva en los impuestos indirectos–, el nuevo sistema resultaría peor en ingresos para las Comunidades que el anterior (1992–1996) y tanto más cuanto mayor sea la dependencia de cada una respecto de su IRPF. En este escenario las regiones menos favorecidas ganarían cuota durante el quinquenio respecto a las más ricas.

Esta reflexión es relevante en la medida en que es difícil que las Comunidades utilicen su capacidad normativa para mantener la presión fiscal cuando el Estado la reduzca. El nuevo sistema centra la corresponsabilidad fiscal en un solo impuesto, lo que a nuestro juicio resulta desfavorable para las Comunidades Autónomas, que ven cómo sus recursos están condicionados –en mayor o menor medida en función del peso del IRPF en su financiación– por

la dinámica de una única figura tributaria, negándoseles posibilidad de articular estrategias fiscales que les permitan adaptar la carga impositiva a las preferencias de sus ciudadanos o compensar eventuales caídas en la recaudación de alguna de sus fuentes de ingresos, acciones que constituyen la verdadera expresión de la autonomía financiera. Asimismo, al no introducir corresponsabilidad en un impuesto como el de Sociedades, continúa sin permitirse a las Comunidades de régimen común el uso de un instrumento altamente complementario de sus políticas industriales o, simplemente, que permita dar respuesta a la competencia fiscal ejercida por los territorios forales. Sin embargo, en el momento histórico actual, el margen de actuación en el IRPF, en el que sobre el papel si existe corresponsabilidad, se adivina también escaso: será imposible frenar la tendencia del impuesto a reducir su presión sobre el contribuyente. El problema es que ahora la educación y otros servicios públicos autonómicos estarán cubiertos en algunas Comunidades casi exclusivamente con su recaudación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Consejo de Política Fiscal y Financiera, *Sistema de Financiación de las Comunidades Autónomas para el quinquenio 1997–2001.* Madrid, 1996.

Consejo de Política Fiscal y Financiera, *Modificaciones al Documento del Consejo de Política Fiscal y Financiera del 17 de septiembre de 1996.* Madrid, 1996.

Consejo de Política Fiscal y Financiera, *Acuerdo sobre el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas en el periodo 1992–1996.* Madrid, 1992.

Consejo de Política Fiscal y Financiera, *Acuerdos para el desarrollo del sistema de financiación del quinquenio 1992–1996.* Madrid, 1993.

Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales, *Informe sobre la Financiación de las Comunidades Autónomas en 1994.* Madrid, 1995.

Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales, *Informe sobre la Financiación de las Comunidades Autónomas en 1993.* Madrid, 1994.

Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales, *Informe sobre la Financiación de las Comunidades Autónomas en 1992.* Madrid, 1993.

Ley 12/1996 de 30 de diciembre de Presupuestos Generales del Estado para 1997.

Lagares Calvo, Manuel, *Hacia una reforma del sistema tributario español.* Seminario: Retos inmediatos para la Hacienda Pública Española: Imposición sobre la renta, Unión Económica y Monetaria y Corresponsabilidad Fiscal. Santander, 1996.

Solé Vilanova, Joaquim, *Experiencias comparadas relevantes de financiación autonómica: Alemania y Canadá.* Seminario: Retos inmediatos para la Hacienda Pública Española: Imposición sobre la renta, Unión Económica y Monetaria y Corresponsabilidad Fiscal. Santander, 1996.

NOTAS

(1) El miembro de la izquierda en la expresión corresponde al método vigente en el periodo 1992–1996, en tanto que el de la derecha es el propuesto para 1997–2001.

EFICIENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO, ESTABILIDAD MACROECONÓMICA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN ESPAÑA, 1962–1995(*)

Blanca Sánchez–Robles
Universidad de Cantabria

En los últimos años, el crecimiento económico se ha convertido en un campo de investigación fecundo, en el que se suceden abundantes contribuciones tanto teóricas como empíricas, y donde los avances en el conocimiento tienen gran trascendencia práctica, puesto que, en último término, los factores que promueven o dificultan el crecimiento determinan los niveles de bienestar y la convergencia real de los distintos países.

En lo referente a España, existe ya un número destacable de estudios que analizan el proceso de crecimiento español. El presente trabajo pretende unirse a la literatura ya existente sobre crecimiento en España mediante el análisis más detallado de dos aspectos que pueden resultar relevantes para entender el crecimiento de nuestro país. Estos aspectos son la eficiencia del sistema financiero y la estabilidad macroeconómica. En las páginas que siguen se argumentará que un sistema financiero más desarrollado, de modo general, promueve y favorece el crecimiento económico; en el caso de España existen ciertas regularidades empíricas que muestran que esta hipótesis es, cuando menos, plausible. El trabajo establece una conexión, además, con algunas de las aportaciones recientes en el ámbito de los mercados de capitales imperfectos por la existencia de información asimétrica. Conclusiones semejantes pueden extraerse con respecto a la estabilidad macroeconómica: un entorno económico más liberalizado y estable, desde el punto de vista macroeconómico, es una condición favorable para el crecimiento, y el análisis de datos de la economía española así parece mostrarlo.

Este trabajo está estructurado en dos partes. La primera de ellas trata sobre la conexión entre eficiencia del sistema financiero y crecimiento, tanto desde el punto de vista teórico como empírico, esto último empleando evidencia econométrica reciente para el caso español. La segunda parte del trabajo realiza una tarea análoga con referencia a los vínculos que relacionan la estabilidad macroeconómica y el crecimiento. Finalmente se sintetizan algunas conclusiones.

I. SISTEMA FINANCIERO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

1. Relación entre sistema financiero y crecimiento económico desde el punto de vista teórico

Si bien es verdad que en la década de los 60 algunos economistas aconsejaron a los gobiernos llevar a cabo políticas de represión financiera –como parte de una visión del proceso del desarrollo en el que el gobierno debía adoptar el papel protagonista– la visión más extendida hoy en día sostiene que un sistema financiero más eficiente favorece el crecimiento económico.

Desde el punto de vista teórico, un sistema financiero más eficiente influye en el crecimiento económico por dos razones fundamentales(1). En primer lugar, la mayor "penetración financiera" –canalización de un volumen de ahorro mayor a través del sistema financiero– garantiza que se asignen los fondos a aquellos proyectos de inversión con una tasa interna de retorno más elevada. Si el sistema financiero está más desarrollado, los mercados financieros permitirán a los agentes mantener una cartera diversificada y así destinar los fondos a los

proyectos más productivos. Por el contrario, si los mercados financieros se encuentran en una situación más incipiente, los agentes en ocasiones elegirán financiar actividades menos productivas, que presentan un riesgo menor aun a costa de un rendimiento también menor.

Un sistema financiero más desarrollado, además, ayuda a recopilar y filtrar la información que pone en contacto a prestamistas y prestatarios(2) –o a necesidades y disponibilidades de fondos– por lo que, en parte, reduce las asimetrías informativas en los mercados de capitales puestas de manifiesto por numerosas aportaciones recientes.

Finalmente, un sistema financiero más desarrollado contribuye a suplir la autofinanciación de las empresas cuando ésta es escasa. De esta forma, puede facilitar que los empresarios acometan proyectos más rentables, si éstos exigen un volumen cuantioso de fondos del cual carecen y del que sólo podrán disponer si se reúnen fondos de muchos ahorradores.

Al mismo tiempo, la cuantía de fondos canalizada a la inversión será mayor si el sistema es más eficiente, puesto que el volumen detraído por las instituciones financieras en concepto de márgenes de intermediación será menor. De este modo, el nivel de capital acumulado será superior. Este margen de intermediación puede reflejar tanto ineficiencias y poder de mercado de los intermediarios financieros como regulaciones gubernamentales (requerimientos de reservas, impuestos u otras disposiciones).

Otras contribuciones(3) muestran que los gobiernos pueden impedir el desarrollo de los sistemas financieros y reprimirlos artificialmente para fomentar el crecimiento de la demanda de dinero y obtener así mayores ingresos –por ejemplo, en forma del impuesto inflacionario– o una financiación más barata para la deuda pública o las empresas públicas. A su vez, la represión financiera reduce el crecimiento.

En lo que respecta a los resultados empíricos, existen estudios que han encontrado una correlación positiva entre determinados indicadores de desarrollo del sistema financiero y el crecimiento económico(4). Roubini y Sala i Martín (*op. cit.*) aportan evidencia que indica que la represión financiera es perjudicial para el crecimiento. Asimismo, concluyen que un grado moderado de represión financiera no afecta excesivamente al crecimiento económico, mientras que un grado alto sí lo perjudica.

2. El papel del sistema financiero en la economía española

Una vez establecidas las consideraciones generales sobre los vínculos que conectan sistema financiero y crecimiento, puede pasarse al análisis del caso concreto de la realidad española. A este respecto, el primer interrogante que surge es el siguiente: ¿es importante el papel que juega el sistema financiero en la economía de nuestro país? Desde el punto de vista microeconómico, y para el caso particular de España, así parecen considerarlo algunos estudios recientes que destacan el papel de los costes financieros en la competitividad de la empresa(5).

Como es bien sabido, el Sistema Financiero Español ha experimentado en las últimas décadas un notable desarrollo, caracterizado por la modernización y la liberalización(6), de manera que la desregulación sobre controles de tipo de interés y apertura de oficinas, la reducción de coeficientes obligatorios, etc., han conducido a una eficiencia mayor. Cabe resaltar dos episodios de especial importancia: las reformas de principios del decenio de 1960 y los cambios realizados a partir de 1974.

No obstante, a pesar de que el sistema financiero español ha experimentado una liberalización en los últimos años, puede argumentarse que en él han estado presentes algunos de los rasgos de la "represión financiera". Pueden citarse como características de un sistema financiero reprimido las siguientes:

1. La fuente primaria de financiación para las empresas es el crédito bancario o la autofinanciación, en lugar de la emisión de bonos o acciones.

2. El sector bancario está sujeto a una regulación discriminatoria, que puede adoptar formas diversas: coeficientes elevados de reservas, coeficientes de inversión obligatoria o canalización de fondos a determinados sectores, disposiciones fiscales.

3. Los tipos de interés activos y pasivos están intervenidos a niveles normalmente inferiores al equilibrio.

Ciertamente, los tres rasgos mencionados pueden encontrarse en el sistema financiero de nuestro país en las tres últimas décadas. Con respecto al primero de ellos, ya se ha aludido a la estrecha dependencia de la empresa del crédito bancario; Termes(7) cifra en un 87% la proporción de la financiación ajena de las empresas no financieras procedente del sistema crediticio, bancos y cajas, y Maroto (8) llega a una conclusión semejante. En segundo lugar, el deseo de canalizar fondos a determinados sectores productivos, primero, y la necesidad de obtener financiación para el déficit público, después, ha llevado a los gobiernos a intervenciones tan distorsionantes como las "acciones concertadas", en los años de los planes de desarrollo, o a la imposición de elevados niveles de los coeficientes denominados "de fondos cautivos" . Finalmente, el hecho de que los tipos de interés no fueran liberalizados sino parcial y lentamente llevó a la existencia de tipos de interés reales negativos en algunos años (cuadro núm. 1).

En las páginas que siguen, se pretende analizar la conexión entre estas ideas y el crecimiento del PIB per cápita en nuestro país. En concreto, se busca responder a dos clases de interrogantes: en primer lugar, hasta qué punto influyó positivamente en el crecimiento español la liberalización y el aumento progresivo de la eficiencia del sistema; en segundo lugar, qué impacto negativo ejercieron en el comportamiento del PIB per cápita los rasgos de represión financiera que, a pesar de los esfuerzos liberalizadores, todavía ha mantenido y mantiene el sistema financiero español.

En este punto, surge otro interrogante, típico además de los estudios sobre sistema financiero y crecimiento: ¿No estaremos ante un problema potencial de "causalidad invertida" o de endogeneidad de la eficiencia del sistema financiero? Con otras palabras, si empíricamente se observa correlación entre crecimiento de PIB y alguna *proxy* de eficiencia del sistema financiero, ¿cómo saber en qué dirección opera la causalidad? Ciertamente, un crecimiento más elevado puede estimular la eficiencia de los intermediarios.

Es éste un problema común en econometría y de difícil solución, como es bien sabido, y ha sido extensamente tratado en otras áreas de la macroeconomía. Una de las soluciones que parecen más atractivas para solventar este problema es recurrir a los denominados "experimentos naturales": analizar el impacto de una variable económica en otra a raíz de episodios en que pueda pensarse razonablemente que la primera variable se ha modificado exógenamente. Pues bien, en lo que respecta al sistema financiero español, a mi juicio, nos encontramos ante uno de estos "experimentos naturales". Es razonable, sin duda, aceptar que el mayor crecimiento de la economía propicia mayor eficiencia de las instituciones financieras, pero también puede suponerse que en las reformas citadas más arriba existió una cierta dosis de exogeneidad. En efecto, siguiendo nuevamente a Fuentes Quintana (*op. cit.*, p. 5), puede decirse que el proceso de cambio iniciado en 1974 tuvo su origen en la "tensión reformadora" originada por la diferencia entre los

CUADRO NÚM. 1
TIPOS DE INTERÉS REALES

	INFLACIÓN	*TIPOS ACTIVOS BANCA*	*TIPOS REALES*
1962	0,0597	0,06	0,0003
1963	0,08	0,06	–0,02
1964	0,07	0,06	–0,01
1965	0,13	0,06	–0,07
1966	0,0631	0,06	–0,0031
1967	0,0647	0,06041	–0,00429
1968	0,04	0,06	0,02
1969	0,02	0,06	0,04
1970	0,06	0,08	0,02
1971	0,08	0,07	–0,01
1972	0,08	0,07	–0,01
1973	0,1	0,07	–0,03
1974	0,15	0,08	–0,07
1975	0,16	0,09	–0,07
1976	0,17	0,09	–0,08
1977	0,2	0,11	–0,09
1978	0,19	0,14	–0,05
1979	0,16	0,15	–0,01
1980	0,15	0,16	0,01
1981	0,12	0,17	0,05
1982	0,16	0,17	0,01
1983	0,1	0,17	0,07
1984	0,12	0,18	0,06
1985	0,08	0,16	0,08
1986	0,08	0,15	0,07
1987	0,05	0,15	0,1
1988	0,04	0,15	0,11
1989	0,06	0,16	0,1
1990	0,06	0,17	0,11
1991	0,05	0,16	0,11
1992	0,05	0,15	0,1

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

fines que debería cumplir el sistema financiero –también por comparación con lo ocurrido en otros países de la OCDE– y los rasgos del sistema existente. Es más, el inicio de esta etapa de la reforma coincidió con la crisis económica, por lo cual no puede atribuirse al crecimiento económico, que no existió en esos años. De modo parecido puede argumentarse en relación con la reforma de 1962. Nos hallamos, por tanto, ante episodios de mejora de la eficiencia del sistema financiero que, al menos en parte, pueden considerarse exógenos, lo que permite, a su vez, medir mejor su incidencia en el crecimiento económico.

Finalmente, y con objeto de cerrar esta sección, pueden exponerse algunas consideraciones sucintas sobre el crecimiento en España en el periodo 1962–1995. El gráfico núm. 1 muestra la evolución de la tasa de crecimiento del PIB real per cápita en España desde 1962 a 1995 (en escala semilogarítmica). Como puede apreciarse, la evolución es muy dispar en el tiempo. En el decenio de 1960, la economía española crece a tasas muy rápidas, superiores a las del resto de los países de la OCDE. La década siguiente presenta tasas de crecimiento menores, e incluso negativas, pues la economía se ve sensiblemente afectada por ambas crisis de petróleo. En 1985 comienza otra etapa de elevado crecimiento, hasta que en 1993 la economía española experimenta una nueva recesión.

En general, los estudios de contabilidad del crecimiento argumentan que la clave del crecimiento del PIB español parece deberse fundamentalmente al incremento de la productividad, así como, en cierta medida, a la acumulación de capital(9). Estas ideas sugieren que los avances en la eficiencia en el sistema financiero español pueden haber jugado un papel importante, tanto por la canalización de un volumen mayor de ahorro a la inversión productiva como por la mejor discriminación entre proyectos, de modo que se lleven a cabo sólo los más eficientes.

3. Interpretación de los principales resultados obtenidos

Los resultados obtenidos mediante el análisis econométrico (véase anexo y la versión más extensa del trabajo) de la conexión entre eficiencia del sistema financiero y crecimiento pueden resumirse de la manera siguiente:

En primer lugar, se detecta una contribución relevante de la inversión productiva en el crecimiento del PIB per cápita durante los años 1962–1995, lo cual coincide con otros trabajos recientes (por ejemplo Suárez, *op. cit.*).

En segundo lugar, se confirma el importante papel jugado por el sector bancario español en el proceso de desarrollo, mediante la canalización de los fondos procedentes del ahorro a

GRÁFICO NÚM. 1
TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL PER CÁPITA

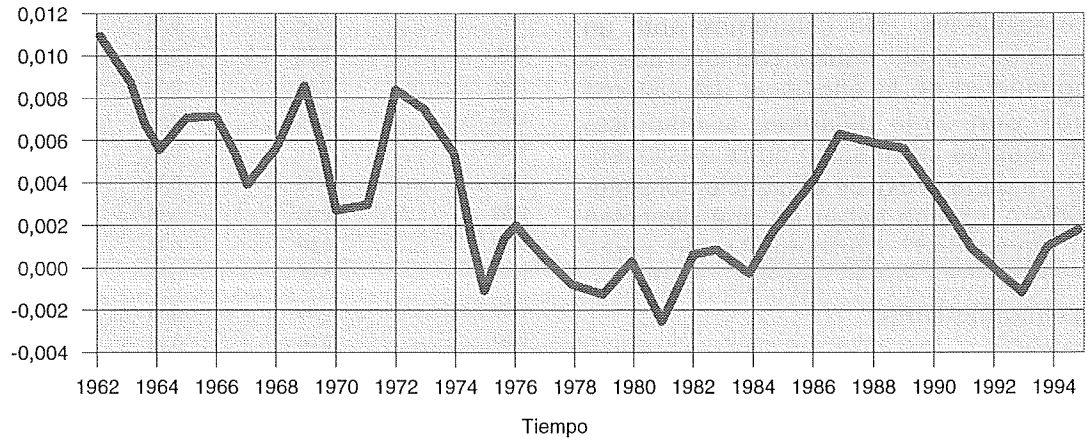
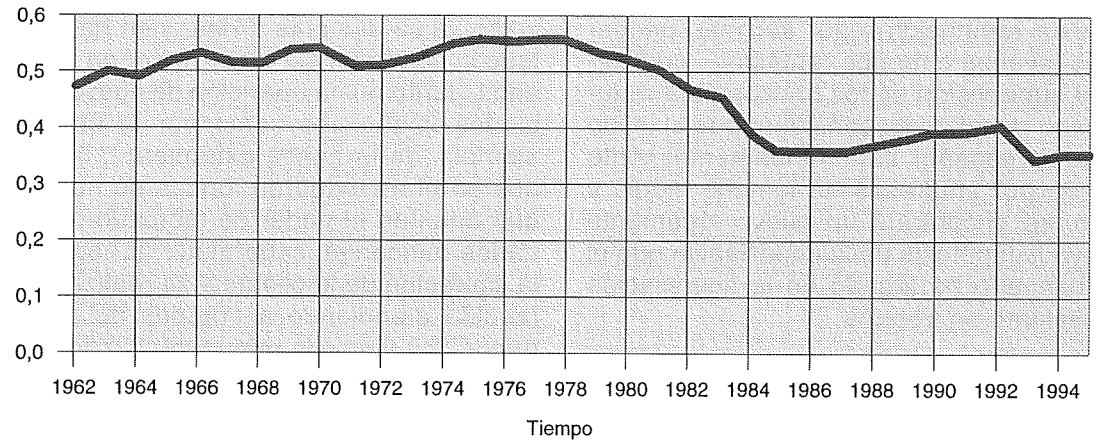


GRÁFICO NÚM. 2
CRÉDITOS A RESIDENTES/TOTAL ACTIVOS BANCARIOS



inversiones productivas. Esta información se obtiene a partir del análisis de determinadas variables, como los créditos a residentes en porcentaje del total de activos bancarios, los activos bancarios frente a residentes en porcentaje del total de activos bancarios y los depósitos en porcentaje del PIB. La evolución en el tiempo de las tres *ratios* mencionadas es muy similar (se presenta la primera de ellas en el gráfico núm. 2). Todas ellas reflejan el abundante volumen de fondos canalizado por las instituciones bancarias a los sectores productivos de la economía española en el decenio de 1960 y principios del siguiente, proceso que se frena a raíz de la crisis del petróleo y que comienza a cobrar fuerza otra vez a partir de la recuperación de mediados de 1980. Con otras palabras, las entidades de depósito han propiciado la inversión productiva y, por tanto, el crecimiento al canalizar los fondos de los ahorradores a los inversores. El importante papel atribuido tradicionalmente a bancos y cajas de ahorros en la financiación de las empresas españolas se ve así confirmado por estos resultados econométricos.

Además, estos resultados permiten conectar el presente trabajo con la abundante literatura sobre asimetrías informativas en los mercados financieros. Como han destacado contribuciones recientes, en un entorno de información imperfecta, los prestamistas delegan sobre los bancos la tarea de controlar y supervisar que los deudores lleven a cabo realmente aquellos proyectos para los que solicitan financiación. Los bancos tienen ventajas comparativas –en forma de menores costes– a la hora de ejercer esta tarea, y pueden minimizar el riesgo moral asociado a la relación de agencia que se establece entre prestamista y prestatario, de manera que por esta vía se incrementa la eficiencia total de la economía. Por el contrario, si cada uno de los prestamistas tuviera que supervisar directamente al deudor, se incurriría en una duplicación de esta tarea si todos la llevaran a cabo, o bien en un problema de tipo *free rider* si ninguno de ellos lo hiciera. Este problema es especialmente agudo si los prestamistas son muchos, y puede argumentarse que esto ha sido así en España en las décadas pasadas, notablemente en el decenio de 1960, cuando los fondos canalizados a la financiación de las empresas procedían de numerosos pequeños ahorradores.

Desde el punto de vista de la demanda de crédito bancario por parte de las empresas, puede, asimismo, argumentarse que sólo aquellas empresas que gocen de una buena reputación en cuanto a su solvencia podrán endeudarse directamente mediante bonos o papel comercial; la inmensa mayoría de las empresas, por el contrario, que todavía no hayan obtenido esa reputación –por ser de menor tamaño o encontrarse al comienzo de sus actividades– deberá recurrir a la financiación bancaria. En efecto, las empresas más rentables tienen ya incentivos para no defraudar a sus

acreedores, puesto que el coste de oportunidad –en cuanto a los beneficios futuros que no podrán ser percibidos si se incurre ahora en insolvencia– de no satisfacer las deudas es mayor. En cambio, las empresas que no disfrutan de esta reputaciótn –por ser más pequeñas, más jóvenes o menos rentables– precisarán de la supervisión de los bancos para reducir el riesgo moral. Si se considera que el tejido empresarial español está fundamentalmente constituido por empresas de tamaño medio y pequeño, se encontrará un nuevo argumento que apoya la hipótesis de la importancia que el crédito bancario ha jugado en la financiación del crecimiento en España.

En definitiva, puede concluirse que la evidencia empírica resalta la importancia del crédito bancario en la trayectoria del crecimiento en España. A su vez, este hecho –uno de los rasgos considerados como propios de la "represión financiera", como se apuntó más arriba– apunta a la existencia de imperfecciones informativas en el mercado de capitales, imperfecciones que ya han sido señaladas en nuestro país por otros trabajos anteriores.

En cuanto a la *ratio* efectivo/depósitos, su correlación con el crecimiento parece ser negativa. Intuitivamente, esta incidencia negativa sobre el crecimiento se explica porque un coeficiente mayor de filtración por parte de los agentes conlleva que el volumen de fondos canalizado a través del sistema financiero y transferido a la inversión privada sea más pequeño.

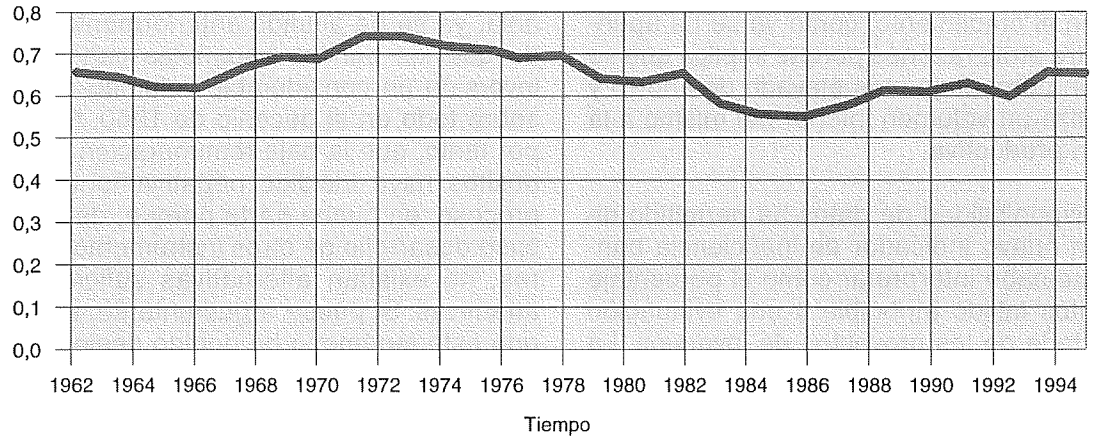
Si se considera el importante papel jugado por el sector bancario en la financiación de las empresas en nuestro país, parece razonable suponer que una eficiencia más elevada por parte de las instituciones financieras incidirá positivamente en la inversión y, por tanto, en el crecimiento económico. Existen ya en la literatura interesantes análisis de la evolución de la productividad de bancos y cajas(10). Con fundamento en estos estudios, se ha diseñado un indicador de *ineficiencia operativa* de las entidades de depósitos que se define como costes operativos como porcentaje de los productos netos totales.

Algunos estudios destacan que el grado de eficiencia de la banca española es menor que el existente en otros países desarrollados. Este hecho puede atribuirse a una serie de circunstancias de tipo histórico e institucional y, en primer lugar, a la excesiva regulación administrativa imperante en los mercados de créditos. Si bien es verdad que se ha llevado a cabo progresivamente un proceso liberalizador, como ya se dijo más arriba, y se ha incrementado la competencia en el sector en los últimos años –tanto por la aparición de nuevos intermediarios financieros como por la entrada, por ejemplo, de la banca extranjera–, existen rasgos en el mercado de fondos de nuestro país que apuntan al poder de mercado de las entidades bancarias: cabe aludir al hecho de que la captación de la clientela se realiza en buena medida atendiendo a criterios de proximidad geográfica y no a la remuneración del ahorro, a las participaciones accionarias de los bancos en empresas o a los saldos deudores acumulados de éstas en aquéllos. Estos fenómenos actúan como un desincentivo a elevar la productividad porque no existe una necesidad imperiosa de incrementar la eficiencia para ofrecer mejores condiciones a ahorradores y prestatarios.

Con respecto a la evolución temporal de la ineficiencia operativa, puede decirse que ésta experimenta una tendencia ascendente hasta 1977–78 (gráfico núm. 3), que cabe atribuir, entre otros factores, a la existencia en esos años de tipos de interés reales negativos. El incremento de competencia que se desencadena en años siguientes se manifiesta en una contención de los gastos de explotación que conduce a una mejora de la eficiencia. Sin embargo, en los últimos años del decenio de 1980 la tendencia se ha invertido de nuevo: Termes(11) atribuye este hecho al incremento de los gastos en comercialización y publicidad, a su vez consecuencia de la "guerra del pasivo" desencadenada en 1988, que sin embargo no se traduce claramente en una mejora de la rentabilidad.

La variable ineficiencia operativa muestra una correlación negativa con el crecimiento económico. Este resultado permite inferir la existencia de un vínculo claro entre eficiencia de las entidades bancarias y crecimiento económico, y pueden aducirse varias hipótesis para justificar este nexo. En primer lugar, si las entidades de depósito son más eficientes, detraerán un porcentaje menor de ahorro, por lo que podrán destinarse más recursos a la acumulación de capital, favoreciendo así el crecimiento económico. El hecho de que la variable

GRÁFICO NÚM. 3
INEFICIENCIA OPERATIVA



ineficiencia operativa aparezca también correlacionada negativamente a largo plazo con la inversión confirma esta idea. Otra explicación posible del impacto negativo de la ineficiencia operativa en el crecimiento es la apuntada por Termes (*op. cit.*): si la eficiencia –entendida en este contexto como menor gasto por unidad de producto– es más alta, los intermediarios financieros podrán ofrecer remuneraciones más atractivas a los depósitos y cobrar intereses más bajos por los préstamos, de modo que el crédito canalizado al sector empresarial será más abundante y más barato.

Esta conexión entre ineficiencia operativa y coste del crédito puede entenderse a la luz de las contribuciones recientes que han destacado la relación de agencia entre prestamista y prestatario (12). Esta relación de agencia, que se debe a las asimetrías informativas presentes en el mercado de capitales, ocasiona que la financiación externa sea más cara que el coste de oportunidad de la financiación interna debido a la existencia de una "prima de la financiación externa" (PFE) –también llamada "coste de la intermediación del crédito"– que el deudor debe soportar. Esta prima se establece para cubrir los costes en que incurre el prestamista con el fin de evaluar el préstamo y supervisar la posterior ejecución del proyecto para el que fue solicitado, así como para compensar a la entidad que otorga la financiación frente a potenciales problemas de riesgo moral y selección adversa. Es interesante hacer notar que en la literatura disponible la PFE, tradicionalmente, se ha hecho depender de los costes de agencia citados, de la riqueza neta del deudor –en cuanto fuente posible de colateral– o de las circunstancias a que se enfrentan los bancos a la hora de captar fondos. Los resultados empíricos obtenidos en este trabajo pueden sumarse a las ideas anteriores al sugerir que la PFE puede proceder también de faltas de eficiencia en la propia gestión interna de los bancos, que, a su vez, cabe atribuir al poder de mercado de que gozan estas instituciones.

También confirma esta idea el hecho de que la variable margen financiero neto aparezca negativamente correlacionada con el crecimiento. Este resultado ratifica la creencia de que existe un cierto poder de mercado por parte de las instituciones financieras, poder de mercado que deriva de una ineficiencia y que influye negativamente en el crecimiento económico. Esta idea puede, asimismo, sustentarse en la literatura sobre imperfecciones en los mercados de capitales. Sharpe(13) muestra que las asimetrías informativas en los mercados de crédito puede conferir a los bancos un cierto poder de monopolio sobre sus clientes. Cuando un banco presta a una firma concreta, adquiere una cierta cantidad de información sobre ella que motiva que la empresa esté "capturada informativamente" por el banco, de modo que la compañía tiene incentivos para permanecer con ese banco en lugar de acudir a otro. Esta idea puede motivar que los bancos

no compitan necesariamente por nuevos clientes –aumentando su eficiencia o reduciendo sus márgenes–, puesto que ya tienen una clientela "leal" . A su vez, la ineficiencia operativa y/o margen neto mayores inciden negativamente en el crecimiento, como ya se ha apuntado, entre otras razones porque implica que se detrae un porcentaje más elevado de ahorro y se canaliza un volumen inferior del mismo a la inversión productiva.

La disponibilidad de datos ha permitido diseñar un nuevo indicador de ineficiencia bancaria, que cabe interpretar como el porcentaje de créditos fallido atribuible a una evaluación desacertada de los proyectos de inversión. La variable, denominada "ineficiencia crediticia" aparece correlacionada negativamente con el crecimiento. Este resultado parece confirmar que el acierto en la concesión de créditos, como ya se argumentó más arriba, puede interpretarse como uno de los atributos de un sistema financiero más eficiente y, por tanto, como un aspecto que impulsa el crecimiento económico.

A continuación, se tratará de la inclusión de algunas variables que pretenden capturar el impacto de la represión financiera.

En relación con los tipos de interés reales negativos, el cuadro núm. 1 muestra cómo los tipos reales son menores que cero básicamente en dos grandes periodos: entre los años 1963–67 y 1971–1979. Puede ser oportuno recordar que el proceso de desregulación de los tipos no comienza hasta 1974; y sólo culmina en 1987, con la liberalización de los tipos activos y pasivos. Los tipos reales negativos se deben, por consiguiente, a la excesiva regulación en los mercados financieros, en connivencia con las elevadas tasas de inflación que padece nuestra economía, sobre todo en el decenio de 1970.

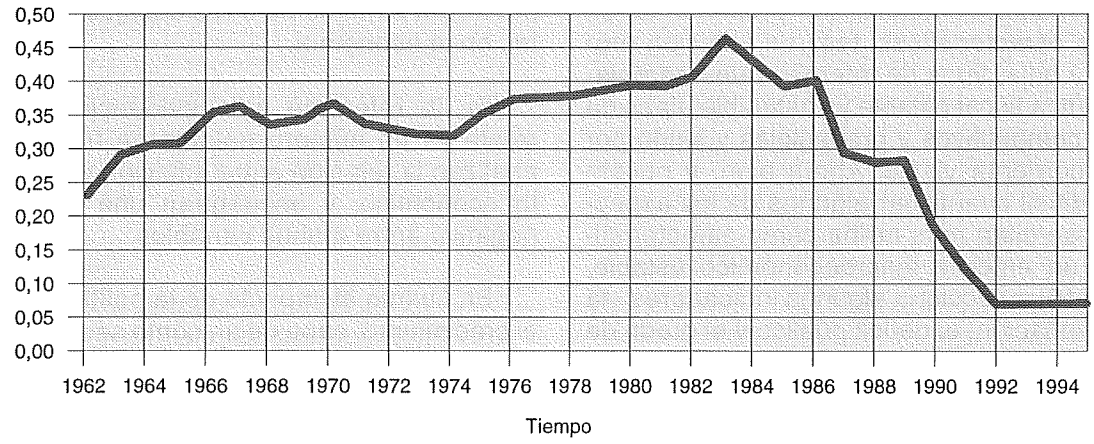
El análisis estadístico pone de manifiesto un impacto negativo de los tipos reales menores que cero en el crecimiento. Esta relación puede atribuirse a dos razones principales: en primer lugar, a que los tipos negativos desincentivan el ahorro debido a su escasa remuneración y, en segundo lugar, a que en este tipo de situaciones no existen incentivos para que las empresas acometan proyectos de inversión que presenten tasas internas de retorno suficientemente elevadas. En última instancia, puede argumentarse que suponen una distorsión del mercado, por lo que conducirán a una asignación ineficiente de los recursos.

En el caso concreto de la economía española, ya se ha aludido anteriormente al hecho de que los bancos españoles canalizan a la inversión un considerable volumen de fondos, sobre todo en el decenio de 1960. No parece, por tanto, que la baja remuneración de los depósitos haya incidido negativamente en este proceso, en buena parte porque, debido al escaso desarrollo de otros instrumentos financieros, no existían alternativas suficientemente atractivas. Sí puede argumentarse, en cambio, que este fenómeno ha podido desincentivar la realización de los proyectos realmente más rentables.

Junto a ello, también se ha elaborado una serie de coeficientes de fondos cautivos, entendiendo por éstos los coeficientes de caja y de inversión. La evolución de la serie correspondiente se muestra en el gráfico núm. 4. Como puede apreciarse, los coeficientes han sido tradicionalmente elevados en el caso español, fundamentalmente porque se ha obligado al sistema financiero a proporcionar financiación a otros sectores de la economía; primero, por la insuficiencia de nuestro sistema tributario y, más tarde, cuando el déficit público crece de modo desbordante a mediados del decenio de 1980, porque la financiación con deuda es mucho más cara. Este coeficiente puede por tanto entenderse como una *proxy* del *crowding out* financiero que se produce cuando el Estado financia en parte el gasto público –o canaliza fondos a actividades que considera prioritarias– por la vía de detraer recursos del sistema financiero. En principio, este modo de actuar perjudica a las entidades financieras, puesto que deben destinar parte de los recursos que captan a actividades de escasa rentabilidad, y también al crecimiento económico, porque la distorsión consiguiente merma la eficiencia.

El coeficiente de fondos cautivos no ha resultado negativamente correlacionado con el crecimiento económico; este resultado, contrario a lo que podía esperarse, puede atribuirse al hecho de que años de fuerte crecimiento se caracterizan por valores elevados del coeficiente (como los años del decenio de 1960, y 1984–1986). El coeficiente sí aparece negativamente correlacionado con la inversión priva-

GRÁFICO NÚM. 4
PORCENTAJE DE FONDOS CAUTIVOS



da, confirmando la idea de que se ha producido un *crowding out* financiero debido a las exigencias de financiación del déficit, por lo menos en lo que atañe a la formación bruta de capital privada.

Por último, se ha analizado el impacto del crédito oficial –como porcentaje del PIB– en el crecimiento económico. No parece existir una correlación positiva entre estos indicadores y el crecimiento económico; estos resultados conducen, cuando menos, a dudar de que la asignación de crédito de modo oficial se realice estrictamente con criterios de racionalidad económica.

II. ESTABILIDAD MACROECONÓMICA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

1. Algunas consideraciones teóricas

El papel que debe jugar el gobierno en el crecimiento económico de un país ha sido una cuestión largamente debatida, y sobre la cual se ha producido una evolución de pensamiento en los últimos años. Si bien en las décadas de 1950 y 1960 se abogaba por una intervención activa del sector público –sobre todo en los países en desarrollo– en la forma de asignación del crédito a determinados sectores, protección comercial, control de industrias estratégicas, entre otros, la corriente dominante hoy en día parece recomendar, más bien, una actitud más favorable al mercado (*market friendly approach*) y una actuación del sector público más moderada y restringida a determinados ámbitos. La cuestión se formula hoy no tanto en los términos de resolver una disyuntiva total entre intervención estatal o protagonismo del mercado como de acertar en el reparto de tareas más adecuado, de modo que cada cual lleve a cabo sus funciones respectivas con eficiencia. En particular, se coincide hoy en día en que una de las principales actuaciones que debe poner en práctica el sector público es el mantenimiento del necesario grado de estabilidad macroeconómica y la creación de un clima competitivo para la empresa.

Ciertamente, en los últimos años algunas contribuciones han destacado la importancia de la estabilidad macroeconómica para el crecimiento: se considera una condición necesaria –aunque no existe evidencia sobre si es una condición suficiente– para el crecimiento económico. En un primer acercamiento, puede argumentarse que la estabilidad macroeconómica favorece el crecimiento económico en buena parte debido a que reduce la incertidumbre de los agentes; es indudable que una incertidumbre mayor disminuye tanto la eficiencia del mecanismo de los precios –y, por consiguiente, la productividad de los factores– como la tasa de inversión en la economía. Un estudio reciente de la experiencia de las economías en transición de Europa del Este pone de manifiesto que la estabilización macroeconómica, conjuntamente con las reformas estructurales que li-

beralizan la economía, conducen a tasas de crecimiento más rápidas(14).

El Banco Mundial(15) califica de estable un entorno macroeconómico que presenta las siguientes características: tasa de inflación predecible y baja, tipos de interés reales apropiados, política fiscal estable y sostenible, tipos de cambio competitivos y predecibles y saldo por cuenta corriente viable. Ahora bien, y puesto que es difícil cuantificar algunos de los aspectos que se citan más arriba como característicos de un entorno macroeconómico estable, Fischer(16) selecciona algunos indicadores –la tasa de inflación, el déficit público y el grado de sobrevaloración del tipo de cambio– como *proxies* de la deseada estabilidad macroeconómica.

Se apuntan a continuación algunas ideas sobre las posibles conexiones teóricas entre inflación, déficit público, sobrevaloración de la moneda y crecimiento económico.

En primer lugar, una de las principales razones por las cuales la inflación es un impedimento para el crecimiento económico es su influencia negativa en la eficiencia en la asignación de los recursos, puesto que distorsiona las señales de precios. En particular, la inflación ocasionada por la monetización de los déficit públicos se ha equiparado a un impuesto distorsionante y que, desde luego, no debe considerarse como fruto de una estrategia impositiva óptima sino, más bien, como un último recurso en manos de los gobiernos. Además, en el caso específico de un país con tipos de cambio fijos, la inflación puede dar lugar a una reasignación de recursos del sector de bienes comercializables al de no comercializables, donde es más fácil trasladar mayores costes a precios, pero donde el crecimiento de la productividad es menor(17). En el contexto de los modelos que vinculan el crecimiento económico con el comercio exterior, es inmediato deducir que una inflación más elevada que los países con los que existen flujos de comercio daña la competitividad y, por consiguiente, un potencial motor del crecimiento, como las exportaciones.

Junto a todo lo dicho, una inflación elevada puede poner de manifiesto que la autoridad está poco comprometida en el logro de la estabilidad macroeconómica –por ejemplo, porque el banco central no goza de la suficiente autonomía– o que la economía es poco flexible para adaptarse a las nuevas condiciones de la demanda. Por tanto, además de presentar efectos nocivos *per se*, la presencia de la inflación puede ser síntoma de otros desajustes existentes en la economía.

En lo referente a la evidencia empírica, existe ya un número notable de trabajos que analizan la relación entre inflación y crecimiento económico, y encuentran una correlación negativa entre ambas variables.

En cuanto al impacto de la política fiscal en el crecimiento, cabe decir, como se apuntó más arriba, que éste ha sido, sin duda, un tema ampliamente controvertido. Cierto tipo de actuaciones gubernamentales –provisión de bienes públicos, regulación de externalidades, salvaguarda de los derechos de propiedad– se considera, ciertamente, como beneficioso; de otra parte, sin embargo, una actividad excesiva o inadecuada por parte del gobierno puede introducir distorsiones en la economía. De ahí que la existencia de déficit públicos pueda considerarse sintomática de una hipertrofia del sector público, con efectos perjudiciales para el crecimiento económico.

Puede argumentarse, sin embargo, que los déficit pueden aflorar como consecuencia de un volumen elevado del gasto público en el que, sin embargo, se ha incurrido al destinar recursos a actividades beneficiosas para el crecimiento económico. Esto hace necesario matizar y distinguir entre las distintas categorías de gasto. Así, parece existir consenso, desde un punto de vista teórico, sobre el impacto positivo que la inversión pública ejerce sobre el crecimiento económico. Las transferencias pueden, asimismo, ejercer un impacto positivo en la tasa de crecimiento en la medida en que elevan la productividad del capital humano. El mayor consumo público, en cambio, en principio, no debería afectar a la tasa de crecimiento a largo plazo, pero sí puede existir algún impacto negativo si contribuye a la generación de déficit público. Y, finalmente, como ha señalado Barro(18), la relación entre tamaño del gobierno y crecimiento económico puede ser nomonotónica: positiva para niveles reducidos del sector público y negativa para casos en los que el sector público sobrepase una dimensión óptima. En efecto, si se acepta que el sector público emplea los recursos de una forma menos eficiente que el sector privado, se

concluye que un sector público de excesivo tamaño puede ser nocivo para el crecimiento económico, al tiempo que genera un ambiente propicio a actividades de búsqueda de rentas y puede expulsar la inversión privada.

En lo referente a la evidencia empírica disponible, trabajos recientes muestran que el gasto público no productivo parece ser perjudicial para la evolución del PIB, y también que es nocivo el efecto del déficit público en el crecimiento.

Finalmente, la existencia de un cierto grado de distorsión en los mercados cambiarios puede conectarse con el crecimiento económico, en dos sentidos. En primer lugar, puede considerarse como una *proxy* –relativamente fácil de cuantificar– del grado de distorsión presente en los mercados en general, que a su vez genera ineficiencias en la actividad económica.

En segundo lugar, la existencia de un tipo de cambio distorsionado es, *per se*, nociva para el crecimiento, en la medida en que puede reflejar racionamientos en los mercados de divisas, con el consiguiente perjuicio para la importación de bienes intermedios –una de las vías por las cuales las naciones pueden acceder al *catch up* tecnológico– y la formación bruta de capital.

Además, este tipo de distorsiones puede, asimismo, generar expectativas de devaluación e inestabilidad en el tipo de cambio, lo cual es notablemente perjudicial para el crecimiento económico.

2. La estabilidad macroeconómica y el crecimiento en el caso español

El análisis de la evolución de la economía española en la segunda mitad del s. XX es muy esclarecedor en lo que respecta a la conexión entre estabilidad macroeconómica y crecimiento, y puede aportar ciertas luces sobre esta cuestión. En concreto, existen dos episodios principales –el primero, el Plan de Estabilización de 1959, el segundo los Pactos de la Moncloa de 1977– que ilustran cómo, en el caso particular de la economía española, la estabilidad macroeconómica y la liberalización fueron un estímulo –o al menos un prerrequisito– para el crecimiento económlco.

Ambos episodios de la historia de España pueden entenderse, por tanto, como "experimentos naturales" que muestran que la estabilización y la liberalización son favorables para el crecimiento, puesto que, en la terminología de Abramovitz(19), permiten alcanzar esa "capacidad social" imprescindible para el crecimiento que exige mercados libres, apertura al exterior, instituciones financieras desarrolladas y estabilidad política y social. En el caso particular de España, puede argumentarse que la liberalización favoreció tanto la acumulación de capital como la captación de tecnología del extranjero, lo que incrementó la productividad de los factores.

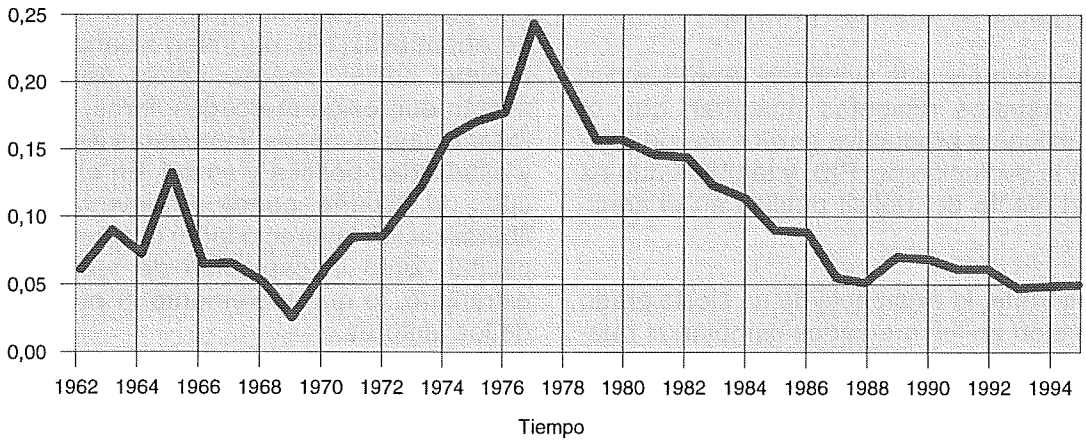
De manera análoga a como se hizo en la primera parte de este trabajo, se ha medido empíricamente la correlación entre el crecimiento económico y algunos indicadores de estabilidad macroeconómica.

El primer indicador de inestabilidad macroeconómica que se ha empleado –y al cual se ha aludido ya en la primera parte de este trabajo– es la tasa de inflación, definida como la variación media anual del Índice de Precios al Consumo. Su evolución aparece recogida en el gráfico núm. 5, que muestra cómo esta variable presenta dos periodos de especial crecimiento a mediados del decenio de 1960 y en torno a la mitad de la década siguiente. Los estudios estadísticos realizados confirman la existencia de un vínculo negativo entre inflación y crecimiento económico del PIB para el caso español.

Ha parecido también interesante reflejar de algún modo la competitividad de nuestros productos elaborando una variable que captura el diferencial de precios con la OCDE. Intuitivamente, un mayor diferencial de inflación perjudicará un potencial motor del crecimiento, las exportaciones. En efecto, su correlación con el crecimiento aparece como negativa.

En lo referente a la política fiscal, se han empleado básicamente datos sobre el gasto público y el déficit. Como es bien sabido, la tendencia del gasto público total como porcentaje del PIB es ascendente a lo largo del periodo –con pronunciadas elevaciones a finales del decenio de 1970, y luego nuevamente en 1993–, reflejando el peso creciente del sector público en la economía española desde mediados del decenio de 1970. El incremento del

GRÁFICO NÚM. 5
INFLACIÓN MEDIA ANUAL



gasto público obedeció, en parte, a los incrementos en transferencias y subsidios debido a la caída de la actividad económica y a la consolidación progresiva del estado del bienestar en nuestro país. Aunque la reforma fiscal de 1977–78 propició un incremento de los ingresos impositivos, el crecimiento de los gastos fue más rápido, y a este hecho se unió la creciente carga de intereses de la deuda –ya que desde principios de la década de 1980 se sustituyó la monetización del déficit y la apelación al Banco de España por una financiación más ortodoxa–, por lo que el déficit se disparó a partir de los primeros años de la década de 1980. La expansión económica permitió un descenso de los gastos en concepto de transferencias y una moderada mejora de la situación fiscal en 1986–89. Sin embargo el déficit se elevó considerablemente en los años sucesivos, esta vez a causa del incremento en inversión pública y en gastos sociales; este último concepto motivado por las presiones sindicales que motivaron la huelga general de diciembre de 1988.

Como ya se expuso más arriba, distintos componentes del gasto público, desde el punto de vista teórico, pueden ejercer un efecto de signo contrario sobre el crecimiento del producto. Por ello, se han construido varios indicadores atendiendo a distintos conceptos de gasto público. Los principales resultados obtenidos en relación con estas variables apuntan a una correlación negativa del consumo público y el déficit sobre el crecimiento. Sin embargo, los datos manejados no permiten extraer resultados concluyentes sobre el impacto de la inversión pública.

Finalmente, la distorsión en los mercados se ha recogido empleando diversos indicadores. El primero de ellos, el premio del mercado negro de la moneda, parece ejercer un impacto negativo en el crecimiento económico.

El segundo indicador utilizado es otra *proxy* de la distorsión en el precio de la energía(20). Como es bien sabido, se trata de un producto cuyo precio se ha intervenido considerablemente por el estado, sobre todo en la década de 1970, con objeto de suavizar el impacto de la crisis. El índice de distorsión se ha construido como la diferencia entre los incrementos en el precio del barril de petróleo –expresado en pesetas, para eliminar el efecto de las variaciones en el tipo de cambio peseta/dólar– y el incremento del precio de la gasolina en España. Su impacto en el crecimiento también resulta ser negativo desde el punto de vista estadístico. Estos resultados confirman que las distorsiones en los mercados, al menos en los casos particulares de los mercados cambiarios y de productos energéticos, han perjudicado el crecimiento económico español.

III. CONCLUSIONES

En síntesis, los resultados obtenidos en este trabajo confirman, para el caso español,

las hipótesis iniciales en el sentido de que un sistema financiero más desarrollado y un marco macroeconómico más estable ejercen un impacto positivo en el resto de la economía; también se han encontrado indicios de que en la trayectoria de nuestro país pueden encontrarse rasgos de represión financiera, así como de asimetrías informativas en los mercados de capitales. Los resultados empíricos obtenidos corroboran, asimismo, lo que ya pone de manifiesto la historia económica reciente de nuestro país, y en particular dos episodios concretos, el Plan de Estabilización de 1959 y los Pactos de la Moncloa de 1977: la estabilidad macroeconómica y la liberalización en los mercados son condiciones que favorecen el crecimiento económico.

Cabe resaltar los resultados siguientes:

1. El análisis estadístico realizado corrobora que los bancos y cajas de ahorros han sido los grandes protagonistas de la financiación del crecimiento económico en nuestro país; este hecho se debe, en parte, al escaso desarrollo en España de otros medios de financiación alternativos –acciones y bonos–, lo que puede entenderse como un síntoma de represión financiera y de existencia de asimetrías informativas en los mercados financieros.

2. Debe destacarse el impacto negativo que la ineficiencia operativa de los bancos, así como el margen financiero neto, ejercen en la inversión y el crecimiento económico en el conjunto del periodo 1962–1995. Estos resultados pueden, asimismo, entenderse como una señal de la existencia de cierto poder de mercado –y por tanto una imperfección– por parte de las instituciones bancarias. A su vez, su impacto negativo sobre el crecimiento puede entenderse si se argumenta que si los intermediarios financieros son más ineficientes canalizarán un porcentaje menor de ahorro a actividades productivas. Un nuevo indicador de ineficiencia –ineficiencia crediticia– también aparece como negativamente correlacionado con el crecimiento.

3. Se han empleado otros indicadores de represión financiera: tipos de interés reales negativos y coeficiente de fondos cautivos. La correlación con el crecimiento del primero de estos indicadores es negativa; el coeficiente de fondos cautivos ofrece, no obstante, resultados de más difícil interpretación, ya que no aparece significativamente correlacionado con el crecimiento, pero sí con la inversión productiva, de modo negativo.

4. En lo referente a la estabilidad de precios, la inflación ejerce un efecto desfavorable sobre el crecimiento económico; este impacto se observa tanto en lo referente a la tasa de inflación española como al diferencial de precios con la OCDE.

5. Se ha observado una correlación negativa entre el crecimiento a largo plazo del PIB per cápita y algunos indicadores que ponen de manifiesto el excesivo tamaño del sector público, con la consiguiente utilización de los recursos productivos caracterizada por un grado de eficiencia escasa.

6. Algunos indicadores de distorsiones en los mercados –premio del mercado negro de la moneda y distorsión en el precio de la gasolina– parecen afectar negativamente al crecimiento, de acuerdo con los datos empíricos manejados.

Finalmente, cabe destacar que el presente trabajo, que ha puesto de manifiesto interesantes regularidades empíricas en la conexión entre la eficiencia del sistema financiero, la estabilidad macroeconómica y el crecimiento económico en la España de los últimos decenios, ha planteado también algunos interrogantes que no han podido ser respondidos todavía; esto indica que este estudio sugiere así nuevos campos de investigación para futuros trabajos que se lleven a cabo más adelante, y completen y amplíen las ideas que se expresan aquí.

NOTAS

(*) Este artículo es la versión resumida de un trabajo más extenso del mismo título, financiado gracias a una beca de la Fundación FIES, de CECA.

Deseo agradecer los comentarios y sugerencias de los profesores Caneda, Cuñado, Martínez Chacón, Pérez de Villarreal y Villaverde. Asimismo, han sido muy útiles las conversaciones mantenidas con los profesores Argandoña, Irastorza y Termes, y ha sido posible acceder a determinadas fuentes de datos gracias a la ayuda prestada por el profesor Marín Quemada y por D. Manuel Crespo. Los errores que subsisten son de la sola responsabilidad del autor.

(1) Véase, por ejemplo, Pagano (1993), "Financial Markets and Growth: an Overview", *European Economic Review* 37, 613–622.

(2) Véase Greenwood, J. y Jovanovic, B. (1990), "Financial

Development, Growth and the Distribution on Income", *Journal of Political Economy* 98, 1076–1107.

(3) Roubini, N. y Sala i Martín, X. (1992), "Financial Repression and Economic Growth", *Journal of Development Economics* 39, 5–30.

(4) King, R. y Levine, R. (1993), "Finance, Entrepreneurship and Growth: Theory and Evidence", *Journal of Monetary Economics* 32, 513–542 y "Finance and Growth: Shumpeter Might Be Right" *Quarterly Journal of Economics* 434, 717–737.

(5) Véase, por ejemplo, Arrazola, M. y Franco, J. (1993), "Competitividad y situación financiera de la industria española", *Papeles de Economía Española* 56, 208–220 y Termes, R. 1994, "La Competitividad de la economía española y la eficacia del Sistema Financiero", en "Perspectivas del Sistema Financiero", *Papeles de Economía Española* 48, 31–46.

(6) Véase, por ejemplo, Fuentes Quintana, E. (1984), "Sistema Financiero y crisis económica: balance y enseñanzas de la experiencia española", *Papeles de Economía Española* 18, 2–49.

(7) Termes, R. (1995), "Los últimos 12 años del sistema bancario español", en "Historias de una década. Sistema Financiero y economía española 1984–1994", AB asesores, Madrid.

(8) Maroto, J.A., (1995), "Ahorro, Sistema Financiero y sistema real: una visión practica", en "El papel del ahorro e inversión en el desarrollo económico", Federación de cajas de ahorro vasco–navarras. Vitoria.

(9) Suárez, J. (1992), "Economías de escala, poder de mercado y externalidades: medición de las fuentes del crecimiento español", *Investigaciones Económicas* 16, 411–441 y Nicolini, J.P. y Zilibotti F., (1996), "Fuentes de crecimiento de la economía española" en Marimón, R. "La economía española: una visión diferente", Bosch y CREI, Barcelona.

(10) Véase por ejemplo Termes, R. (1992), "El Sistema Financiero en la recuperación de la economía española", *Papeles de Economía Española* 62, 246–273 y Pastor, J.M., Pérez, F. y Quesada, J. (1994), "Indicadores de eficiencia en banca", Economiaz nº 28, 78–99.

(11) Termes, R. (1992), "El Sistema Financiero en la recuperación de la economía española", *Papeles de Economía Española* 62, 246–273.

(12) Por ejemplo Bernanke, B. y Gertler, M. (1995), "Inside the Black Box: the Credit Channel of Monetary Policy Transmission", NBER Working Paper 5146, Cambridge, Mass.

(13) Sharpe, S. (1992), "Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts: a Stylized Model of Customer Relationships", *Journal of Finance* 45, 1069–1087.

(14) Fischer, S.; Sahay, R. y Vegh C. (1996), "Stabilization and Growth in Transition Economies: The Early Experience", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, nº 2, spring, 45–66.

(15) BANCO MUNDIAL (1990), "Informe sobre el Desarrollo Mundial", Washington D.C.

(16) Fischer, S. (1993), "The Role of Macroeconomic Factors in Growth" *Journal of Monetary Economics* 32(3), 485–512.

(17) Véase Raymond, J.L. (1993), "Acortamiento de distancias, convergencia y competitividad en los países de la Europa de los Doce", *Papeles de Economía Española*, vol. 56, 78–99.

(18) Barro, R. (1990), "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth", *Journal of Political Economy* 98, part 2, S103–S125.

(19) Abramovitz, M. (1986), "Catching up, Forging Ahead and Falling Behind", *The Journal of Economic History* 46(2), 385–406.

(20) Para un análisis en profundidad de la política energética en España, véase Marín Quemada, J.M (1978), "Política petrolífera española", Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.

REFERENCIAS

Abramovitz, M. (1986), "Catching up, forging ahead and falling behind", *The Journal of Economic History*, 46 (2), 385–406.

Arrazola, M. y J. Franco (1993), "Competitividad y situación financiera de la industria española", *Papeles de Economía Española*, 56, 208–220.

Banco Mundial (1990), "Informe sobre el Desarrollo Mundial", Washington D.C.

Barro, R. (1990), "Government spending in a simple model of endogenous growth", *Journal of Political Economy*, 98 part 2, S103–S125.

Bernanke, B. y M. Gertler (1995), "Inside the black box: The credit channel of monetary policy transmission", *NBER Working Paper*, 5146, Cambridge, Mass.

Fischer, S. (1993), "The role of macroeconomic factors in growth", *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 485–512.

Fischer, S.; R. Sahay, y C. Vegh (1996), "Stabilization and growth in transition economies: the early experience", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, n. 2, primavera, 45–66.

Fuentes Quintana, E. (1984), "Sistema financiero y crisis económica: balance y enseñanzas de la experiencia española", *Papeles de Economía Española*, 18, 2–49.

Greenwood, J., y B. Jovanovic (1990), "Financial development, growth and the distribution of income", *Journal of Political Economy*, 98, p. 1076–1107.

King, R., y R. Levine (1993a), "Finance, entrepreneurship and growth: Theory and evidence", *Journal of Monetary Economics*, 32, p. 513–542.

— (1993b), "Finance and growth: Schumpeter might be right", *Quarterly Journal of Economics*, 434, p. 717–737.

Marín Quemada, J.M. (1978), *Política petrolífera española*, Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid.

Maroto, J.A. (1995), "Ahorro, sistema financiero y sistema real: una visión práctica", en *El papel del ahorro e inversión en el desarrollo económico*, Federación de Cajas de Ahorros Vasco–navarras, Vitoria.

Nicolini, J.P., y F. Zilibotty (1996), "Fuentes de crecimiento de la economía española", en Marimón, R., *La economía española: una visión diferente*, Bosch y CREI, Barcelola.

Pagano, M. (1993), "Financial markets and growth: an overview", *European Economic Review*, 37, p. 613–622.

Pastor, J.M.; F. Pérez y J. Quesada (1994), "Indicadores de eficiencia en banca", *Economíaz*, 28, p. 78–99.

Raymond, J.L. (1993), "Acortamiento de distancias, convergencia y competitividad en los países de la Europa de los Doce", *Papeles de Economía Española*, vol. 56, p. 78–99.

Roubini, N., y X. Sala I Martín (1992), "Financial repression and economic growth", *Journal of Development Economics*, 39, p. 5–30.

Sharpe, S. (1992), "Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: a stylized model of customer relationships", *Journal of Finance*, 45, p. 1069–1087.

Suárez, J. (1992), "Economías de escala, poder de mercado y externalidades: medición de las fuentes del crecimiento español", *Investigaciones Económicas*, 16, p. 411–441.

Summers, R. y A. Heston (1991), "The Penn World Table (mark 5): An expanded set of international comparisons, 1950–88", *Quarterly Journal of Economics*, 106, p. 327–368. (Existe versión actualizada de 1994).

Termes, R. (1992), "El sistema financiero en la recuperación de la economía española", *Papeles de Economía Española*, 62, p. 246–273.

— (1994), "La competitividad de la economía española y la eficacia del sistema financiero", *Perspectivas del Sistema Financiero*, 48, p. 31–46.

— (1995), "Los últimos 12 años del sistema bancario español", en *Historias de una década: Sistema financiero y economía española 1984–1994*, AB asesores, Madrid.

ANEXO: DATOS Y METODOLOGÍA ECONOMÉTRICA EMPLEADOS

Con objeto de contrastar empíricamente las hipótesis apuntadas, se ha procedido a realizar un análisis empírico de series temporales.

Se han empleado dos muestras de datos. La primera consta de observaciones anuales, de 1962 a 1995. La segunda está integrada por observaciones trimestrales del periodo 1979–1994. Desde el punto de vista estrictamente económico, en un estudio de crecimiento a largo plazo, parece más relevante la primera de elllas, puesto que abarca un periodo mayor en extensión. No obstante, el número de observaciones es considerablemente mayor en la segunda muestra, lo cual garantiza resultados más fiables desde el punto de vista econométrico. Lo ideal hubiera sido disponer de observaciones trimestrales del periodo 1962–1995, pero esto no ha sido posible en muchas de las series empleadas. Quizá esta tarea pueda llevarse a cabo, sin embargo, en un futuro. Las bases de datos manejadas han sido las del Banco de España, la Dirección General de Planificación y Coyuntura, Summers y Heston (1991), y otra particular y confidencial sobre los datos del precio de la gasolina.

Se ha estimado un modelo de la forma siguiente:

Tasa de crecimiento del PIB real per cápita = $\alpha + \beta$ inversión/PIB + χ *proxies* eficiencia sistema financiero + δ *proxies* estabilidad macroeconómica + ε.

Variables empleadas

La variable dependiente empleada en las estimaciones es la tasa de crecimiento del PIB per cápita en términos reales.

El primero de los regresores considerados es una *proxy* de la acumulación de capital (inversión/PIB). A continuación, se ha buscado capturar el papel del sistema financiero y la estabilidad macroeconómica mediante el uso de diversos indicadores (para una explicación en detalle de la construcción de los indicadores, puede consultarse la versión original de este trabajo).

Técnicas econométricas utilizadas

El empleo de los test habituales de raíces no permite rechazar la hipótesis nula de no estacionariedad para la casi totalidad de las variables mencionadas. Por ello, se han estimado regresiones en niveles de las variables, con objeto de capturar las relaciones de cointegración a largo plazo (empleando técnicas apropiadas para corregir los problemas asociados a la presencia de raíces unitarias) y modelos de corrección de error, para estimar dinámicas a corto plazo.

EL ENDEUDAMIENTO DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS CON FINES DE CONSUMO

Ana Esther Castro
Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Vigo

INTRODUCCIÓN

En la segunda mitad de la década de los ochenta, y en un contexto de profunda transformación del sistema financiero español, se ha podido observar un significativo aumento de la financiación bancaria dirigida a las familias. Nuestro objetivo en este artículo consistirá en analizar la financiación crediticia cuya finalidad es el consumo, pues su comportamiento presenta una cierta singularidad que se manifiesta en una tendencia al estancamiento durante los años noventa. Para ello, el estudio se articula en cinco partes diferenciadas. En la primera se presenta un sencillo modelo de maximización intertemporal de utilidad que sirve de base para la determinación de los factores que explican la evolución del endeudamiento de las familias. Los dos apartados siguientes se dedican al análisis del comportamiento de tales factores en la economía española desde la segunda mitad de los años ochenta. En un cuarto apartado se realiza un breve comentario sobre la regulación del crédito para fines de consumo en España. El artículo finaliza con un apartado de conclusiones.

1. DETERMINANTES DEL ENDEUDAMIENTO DE LAS FAMILIAS

La identificación de la unidad familiar como unidad básica de consumo puede ser el punto de partida de un análisis que pretenda estudiar los determinantes económicos del endeudamiento de este sector. Puede considerarse, desde una perspectiva microeconómica, que el objetivo principal de las familias es la maximización de utilidad, lo que las llevará a definir un plan de consumo intertemporal.

A continuación se planteará un modelo sencillo de comportamiento de una unidad familiar que distingue dos períodos de tiempo definidos, el actual (período 1) y un período posterior (período 2) que recoge los valores de consumo, renta y otras variables entre el momento 2 y el momento T (donde T representa el límite temporal de consumo)(1).

El espacio presupuestario que delimitará la capacidad de endeudamiento y consumo de la unidad familiar vendrá determinado por aquellos valores que reflejan su consumo actual y futuro máximos. Tales valores dependerán, a su vez, de las rentas de la familia, de su riqueza, o de los tipos de interés a los que puede colocar sus ahorros o endeudarse. Pero en la medida en que existan costes de transacción e información pueden surgir diferencias entre los distintos tipos de interés. Además, la posible existencia de información imperfecta sobre la solvencia de los potenciales prestatarios puede llevar a los prestamistas a exigir garantías para la concesión de préstamos.

Sean:

C_1 = Consumo del momento actual (medido en unidades monetarias).

CP_2 = Nivel presente del consumo a realizar entre el momento 2 y el momento T (valorado en el período 2) = $C_2 + C_3 / (1+r) + \ldots\ldots + C_T / (1+r)^{T-2}$

R_1 = Renta del trabajo obtenido en el período 1, neta de impuestos.

RP_2 = Valor presente de la renta del trabajo esperada entre el momento 2 y el momento T (valorado en el período 2) = $R_2 + R_3 / (1+r) + \ldots\ldots + R_T / (1+r)^{T-2}$ (neta de impuestos).

W_1 = valor de la riqueza poseída en el período 1.

r_a = tipo de interés al que se pueden colocar los ahorros.

r_d = tipo de interés sobre los préstamos. (r_d r_a)

— El consumo máximo del período 1 será: $C_{1máx} = (W_1+R_1) + [RP_2 / (1+r_d)]$

— El consumo futuro máximo; es decir, el que se podría obtener si toda la renta y riqueza del período 1 se ahorra y se coloca al tipo de interés r_a, será:

$$CP_{2máx} = RP_2 + [(W_1+R_1)\ (1+r_a)]$$

De este modo, el espacio presupuestario de la unidad familiar estará determinado por(2) $CP_{2máx}$, el punto que refleja la combinación $[RP_2,(W_1+R_1)]$ y por $C_{1máx}$.

Esta área presupuestaria puede variar si se introduce en el modelo la presencia de incertidumbre, pues esto puede llevar al acreedor a acortar los períodos de vencimiento de los préstamos y, en determinados casos, a restringir su oferta.

Planteémonos el caso de préstamos concedidos a un sólo período; es decir, préstamos concedidos en el momento 1 que vencen en el momento 2 y deben ser pagados con la renta de dicho período.

Sean:

RP_2e = expectativas del deudor y el acreedor sobre el valor presente de las rentas del trabajo a percibir entre el momento 2 y el momento T (netas de impuestos y valoradas en el período 2).

R_2e = renta del trabajo, neta de impuestos, esperada para el momento 2.

— El máximo nivel de consumo esperado para el futuro será:

$$CP_{2máx}e = RP_2e + [(W_1+R_1)\ (1+r_a)]$$

— El máximo nivel de consumo del período 1 será:

— Con préstamos de vencimiento infinito: $C_{1max}^{\infty} = (R_1+W_1) + [RP_2e / (1+r_d)]$

— Con préstamos de vencimiento a un período: $C_{1máx}1 = (R_1+W_1) + [R_2e / (1+r_d)]$

$C_{1máx}1$ $C_{1máx}^{\infty}$, pues R_2e RP_2e

La restricción presupuestaria, en este caso, estaría determinada por $CP_{2máx}e$, $[(R_1+W_1), RP_2e]$ y por $C_{1máx}1$.

Supóngase, ahora, que en el período 1 decide endeudarse para consumir una cantidad superior a (R_1+W_1). Sea Z el importe del préstamo. $Z = C_1 - (R_1+W_1)$. Si el préstamo vence en el período siguiente, tendrá que ser pagado con R_2e.

En el período 2, el consumidor tendrá que tomar una nueva decisión de consumo, dependiendo de su restricción presupuestaria y su función de utilidad. Si no tuviese que devolver la cantidad que tomó prestada en el período anterior junto con sus intereses, su restricción presupuestaria en dicho período sería la siguiente:

— Consumo corriente máximo ($C_{2máxS}$) = $R_2 + [R_3e / (1+r_d)]$

— Consumo futuro máximo ($CP_{3máxS}$) = $R_2\ (1+r_a) + RP_3e$

— Punto de endeudamiento: (R_2,RP_3e)

Como la familia tiene que devolver la deuda asumida en el período 1, en el período 2 la restricción presupuestaria no es la anterior sino:

— Renta del período 2 que puede dedicar al consumo: $R_{2'} = R_2 - Z(\ 1 + r_d)$

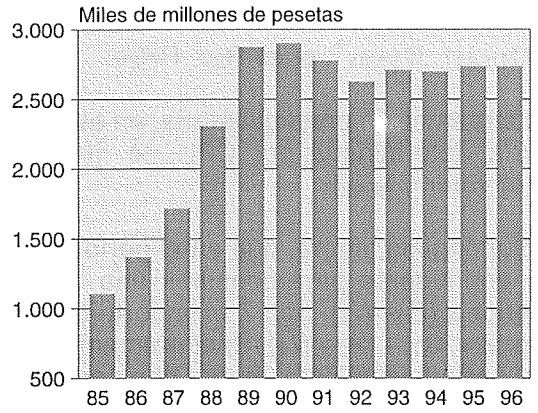
— Consumo futuro máximo ($CP_{3máxC}$) = $R_{2'}\ (1+r_a) + RP_3e$

— Consumo corriente máximo ($C_{2máxC}$) = $R_{2'} + [R_3e / (1+r_d)]$

— Punto de endeudamiento: $(R_{2'},RP_3e)$

La decisión de consumo y endeudamiento del período 2 se ve afectada por la renta realmente obtenido en dicho período y por el volumen de la deuda asumida en el período 1.

GRÁFICO NÚM. 1
ENDEUDAMIENTO BANCARIO DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS CON FINES DE CONSUMO



Fuente: Boletín estadístico del Banco de España. (Serie expresada en pesetas constantes de 1985) (Para 1996, media de los dos primeros trimestres)

Implícitamente estamos asumiendo que R_2' es un valor positivo; es decir que la renta realmente obtenido en el período 2 coincide con la esperada o, al menos, es suficiente para hacer frente a los compromisos derivados de la deuda. Si ello no fuese así, el consumidor se encontraría en una situación de insolvencia, pues con su renta y patrimonio no podría devolver su deuda. Sin duda, tal hecho incidirá sobre su capacidad futura de endeudamiento, pues no sólo su patrimonio se va a ver afectado sino que la actitud de los prestamistas puede derivar en un racionamiento futuro del crédito.

En suma, puede concluirse que la evolución del endeudamiento de las economías domésticas puede venir determinada por la confluencia de distintos tipos de factores; a saber: la renta, la riqueza, los tipos de interés, las expectativas, y por la voluntad de los prestamistas de conceder o no el crédito demandado.

En cualquier caso, cabe decir que posiblemente existirán ciertos factores de tipo institucional que pueden afectar a la capacidad de endeudamiento de este sector. Tal sería el caso, por ejemplo, del tratamiento fiscal de la deuda. En este sentido, y siguiendo el análisis anterior, puede afirmarse que la incidencia de tal factor sobre el espacio presupuestario familiar se produce a través de un efecto de renta.

2. EL COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA DE PRÉSTAMOS BANCARIOS PARA EL CONSUMO

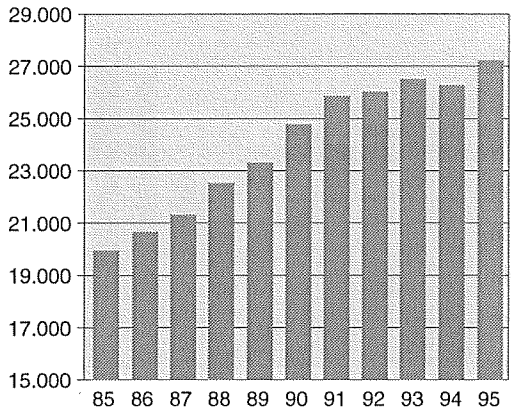
Para dar explicación a la tendencia evolutiva del crédito bancario dirigido a las familias españolas con la finalidad de consumo, desde la segunda mitad de la década de los ochenta, vamos a partir, como paso previo, de la observación del gráfico núm. 1. Mientras que entre 1985 y 1989 se registra un crecimiento significativo, con una tasa media anual en torno al 25%, durante los años noventa se manifiesta una tendencia al estancamiento.

Como se desprende del análisis realizado en el epígrafe anterior, para estudiar tal tipo de comportamiento hay que considerar dos clases de factores: factores que inciden sobre la demanda de deuda y factores de oferta. Entre los primeros cabe destacar: la renta, la riqueza, las expectativas de las familias, el tratamiento fiscal de la deuda y los tipos de interés. Entre los de oferta no deben dejar de mencionarse: el diferencial de rentabilidad de las distintas actividades de activo de las entidades financieras, la competencia, la innovación financiera y la propia evolución de la tasa de insolvencia de las familias. Del estudio de los primeros nos ocuparemos a continuación. Los factores de oferta serán analizados en el siguiente epígrafe.

A diferencia de lo que ocurre con el crédito al consumo, la renta familiar disponible (medida en pesetas constantes de 1985) presenta una tendencia creciente entre 1985 y 1995, como queda reflejado en el gráfico núm. 2. Sin embargo, el ritmo de crecimiento no ha sido igual a lo largo de este período. Pues bien, si entre 1985 y 1989 la tasa media anual de crecimiento del crédito al consumo se situaba en torno al 25%, el crecimiento medio anual de la renta familiar disponible era del 3,8%. En los dos años siguientes, y a la vez que el volumen de crédito se reducía, la renta de las familias seguiría creciendo a una tasa media del 5,25%. Desde 1992 las tasas de crecimiento ya no son tan elevadas e incluso, en 1994, se registra una pequeña contracción (en torno a un punto).

¿Qué ocurre con la riqueza de las familias españolas?, ¿se constata una tendencia creciente, como ocurre con la renta familiar? Pues bien, la respuesta está condicionada a la propia estructura de la riqueza, por lo que convie-

GRÁFICO NÚM. 2
RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE



Fuente: Cuentas financieras de la economía española. Banco de España. (Serie expresada en pesetas constantes de 1985)

ne distinguir entre riqueza financiera y riqueza real.

Los activos financieros, medidos en pesetas constantes de 1985 muestran una tendencia continuadamente alcista, aunque a un ritmo diferente en los años ochenta y en los noventa(3). (Véase el gráfico núm. 3). Mientras que en la segunda mitad de la década de los ochenta su tasa media anual de crecimiento estaba próxima al 6,5%, en los noventa (con la excepción de 1993) ésta sería inferior en cuatro puntos.

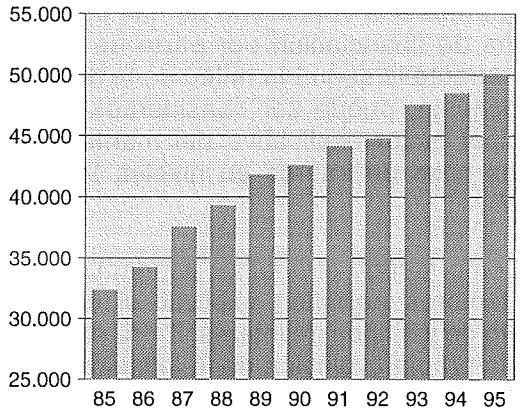
Si bien durante los primeros años de la década actual la renta y la riqueza financiera de las familias españolas crece menos que en años anteriores, este menor ritmo de crecimiento no parece justificar la tendencia al estancamiento del crédito al consumo, por lo que otro tipo de factores han tenido que jugar un significativo papel. Veamos cómo se comportaron la riqueza real y las expectativas de las familias sobre su propia situación económica.

A diferencia de la riqueza financiera, los activos reales de las familias españolas no crecen continuadamente, si se miden en pesetas constantes. Así, puede apreciarse, desde 1990, una inversión en su tendencia (véase el gráfico núm. 4); lo que sin duda es reflejo del inicio de la etapa de recesión y del agotamiento del período del *boon inmobiliario*(4).

La observación de la evolución del "Índice de Confianza del Consumidor"(5) nos permitirá conocer las expectativas de las familias sobre su futura situación económica. En efecto, como se puede observar en el gráfico núm. 5, entre 1986 y 1989 las expectativas eran ligeramente optimistas, lo que resulta lógico dado el proceso de crecimiento económico característico de esos años. Sin embargo, la etapa de recesión de los primeros años de la década de los noventa propició un cambio en las expectativas, que condujo a valores negativos en el índice.

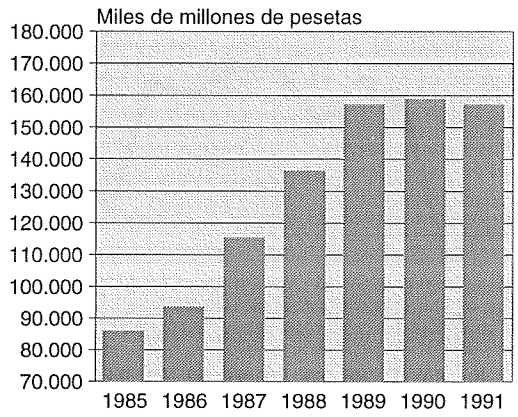
Aunque en 1995 y en el primer semestre del 96 sigue existiendo un cierto pesimismo por parte de las familias españolas, puede afirmar-

GRÁFICO NÚM. 3
RIQUEZA FINANCIERA DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS



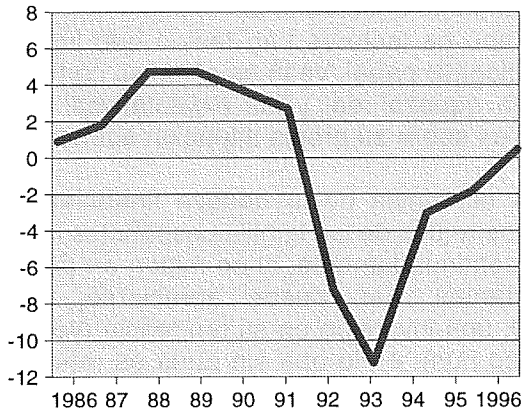
Fuente: Cuentas financieras de la economía española. Banco de España. (Serie expresada en pesetas constantes de 1985)

GRÁFICO NÚM. 4
RIQUEZA REAL DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS



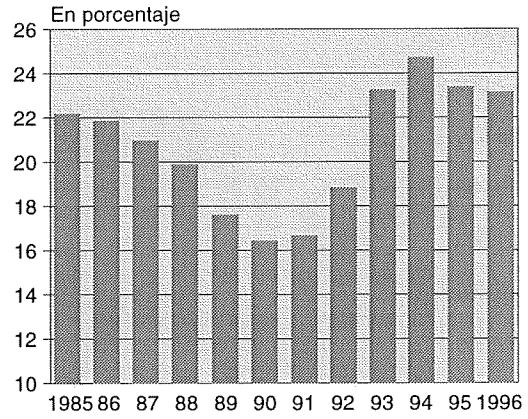
Fuente: Naredo (1993) (Serie expresada en pesetas constantes de 1985)

GRÁFICO NÚM. 5
ESPECTATIVAS DE LAS FAMILIAS SOBRE SU SITUACIÓN ECONÓMICA FUTURA



Fuente: European Economy Suplemento B. (Los datos de 1996 son una media de los dos primeros trimestres)

GRÁFICO NÚM. 6
TASA DE PARO

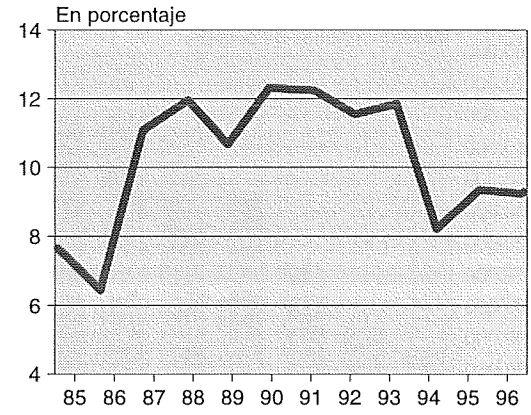


Fuente: Encuesta Población activa. (Porcentaje de parados sobre la población activa. Los datos de 1996 son una media de los dos primeros trimestres)

se que la tendencia de los primeros años de la década se ha invertido, y que estas tienden a ver mejor el futuro. Con gran probabilidad el decrecimiento de la tasa de paro de este período haya jugado un importante papel en dicha recuperación (véase el gráfico núm. 6).

Del análisis realizado en el primer epígrafe se puede deducir que entre la demanda de deuda y el coste de la misma debe existir una relación inversa, de tal modo que cuanto mayores sean los tipos de interés de los préstamos menor tendría que ser la demanda de financiación. En el gráfico núm. 7 se representa la evolución de los tipos de interés reales de los préstamos en España durante el período objeto de estudio. Pues bien, durante los años de máximo crecimiento de la deuda se ha podido constatar una tendencia significativamente creciente de los tipos de interés. Además, entre 1990 y 1992 la ligera contracción del crédito al consumo también coincidió con una ligera contracción del coste de la deuda. Por su parte, la intensa caída de los tipos de interés registrada en 1994 no tuvo repercusión en un crecimiento del crédito. Se puede deducir, por tanto, que han tenido que ser otros factores los que hayan prevalecido sobre los tipos de interés a la hora de dar explicación al comportamiento evolutivo del crédito al consumo(6).

GRÁFICO NÚM. 7
TIPOS DE INTERÉS REALES DE LOS PRÉSTAMOS

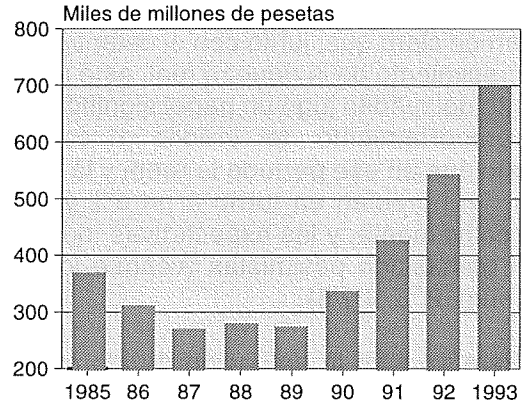


Fuente: Boletín estadístico del Banco de España. (Los datos 1996 son una media del primer semestre)

Si se analiza la relación en sentido opuesto, llegaríamos a la conclusión de que la gran demanda de financiación por parte de las familias, durante la segunda mitad de la década de los ochenta, puede ser considerada como el principal factor explicativo del mantenimiento de los tipos de interés en niveles tan elevados(7).

Como recoge el análisis económico, diversos factores permiten explicar el comportamiento de los tipos de interés. Entre ellos, cabe citar la propia evolución de la inflación, la aplicación de una determinada política monetaria, las necesidades de financiación de las Administraciones Públicas, la relación con los tipos de interés de otros países en un sistema cada

GRÁFICO NÚM. 8
ACTIVOS DUDOSOS, EN LITIGIO O EN MORA DE BANCOS Y CAJAS RESPECTO DE LAS FAMILIAS



Fuente: Estado contable T5 de las entidades bancarias (Serie expresada en pesetas constantes de 1995)

vez más internacionalizado o la demanda de crédito del sector privado.

Desde finales de los años setenta la economía española ha pasado por diversas etapas. La política monetaria ha tenido signos diferentes en cada una de ellas, la tasa de inflación se ha reducido y las necesidades financieras de las Administraciones Públicas y de los agentes privados han sido cambiantes. Sin embargo, los tipos de interés hasta principios de los noventa se han mantenido en niveles muy elevados. Es, por tanto, posible afirmar que, a lo largo de estos años, el peso de los factores determinantes del comportamiento de los tipos de interés ha variado.

Entre 1977 y 1982, la dependencia de las empresas de la financiación externa (fundamentalmente del sistema bancario), la situación de las entidades financieras –que se movían en un contexto de reducción de los márgenes de intermediación y de saneamiento interno que las impulsó a elevar el tipo de sus operaciones activas– y la propia crisis bursátil parecen ser los principales responsables del mantenimiento de los tipos de interés. Entre 1983 y 1985, este protagonismo recaería en la financiación del sector público. Desde entonces y hasta finales de la década, todo parece indicar que la presión al alza sobre los tipos de los créditos ha sido ejercida por las familias, quienes, como ya ha sido comentado, aumentaron significativamente su demanda de crédito.

La evolución de la demanda de préstamos por parte de las familias podría verse también influída por la existencia de un tratamiento fiscal favorable de la deuda. Sin embargo, en el sistema fiscal español no se admite como gasto deducible en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas el importe de los intereses de capitales ajenos dedicados a la financiación del consumo, como sí ocurre con los dedicados adquisición de vivienda propia(8). Fueron otro tipo de condicionantes los que contribuyeron a impulsar la demanda de financiación para consumo de las economías domésticas y no, por tanto, factores de tipo fiscal, cuya influencia podemos considerar nula.

3. EL COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA

Durante la fase de reactivación económica de los años ochenta se ha podido constatar un desplazamiento de la financiación crediticia bancaria desde las empresas hacia las familias, lo que permite explicar, junto con el crecimiento de la renta y la riqueza familiar y la mejora de sus expectativas, el importante crecimiento del crédito al consumo. En efecto, la progresiva desregulación del sistema financiero tuvo como consecuencia un aumento de la competencia entre los intermediarios financieros, que acabó influyendo negativamente en sus márgenes. En este sentido, la mayor rentabilidad de los créditos a familias frente a los créditos a empresas fue visto por las instituciones bancarias como una forma de compensar, al menos parcialmente, tal problema(9).

Aunque su papel fue decisivo, no sólo la competencia interna favoreció el aumento de la financiación de las familias. La amenaza que la competencia de entidades financieras extranjeras, a raíz del establecimiento del mercado único europeo, suponía para las instituciones españolas, las llevó a redefinir su estrategia y a dirigir sus actividades hacia un segmento de mercado que les era propicio. A diferencia de las empresas, que actúan con criterios de merado, para las familias españolas la proximidad es un factor muy importante a la hora de elegir la entidad bancaria en la cual depositar los ahorros y solicitar un préstamo(10). Por ello, para poder satisfacer a este tipo de cliente es imprescindible contar con una amplia infraestructura. Las instituciones bancarias españolas contaban con una extensa red de oficinas, lo que les permitía ampliar sus operaciones hacia

este mercado y consolidarse antes de que entrasen entidades extranjeras.

Durante la fase de expansión económica de la segunda mitad de la década de los ochenta, el dinamismo de la propia demanda de las economías domésticas sostuvo el crecimiento de la producción y la generación de recursos propios por parte de las empresas no financieras. Esto acabaría ejerciendo una influencia favorable sobre la capacidad de autofinanciación de las empresas, y sobre sus posibilidades de amortización de la deuda viva, haciéndolas así menos dependientes de los intermediarios financieros. Además, la creación y desarrollo de nuevos mercados financieros, como el de pagarés de empresa, facilitaron el proceso de desintermediación, lo que sin duda también se refleja en esa mayor dedicación de las entidades bancarias hacia el sector de las familias(11).

En suma, durante la fase de crecimiento económico de los años ochenta las entidades bancarias se mostraron favorables a la concesión de los créditos al consumo que las familias demandaban.

Pero a finales de la década la situación cambia. En la fase de expansión económica se habían ido gestando una serie de factores que introducían tensiones en la economía, y las medidas adoptadas por las autoridades económicas no resultaban suficientes en un contexto de tipos de cambio fijos, alta movilidad del capital y tipos de interés internos condicionados por los existentes en los mercados internacionales(12). En efecto, la incorporación de la peseta al mecanismo cambiario del Sistema Monetario Europeo supuso una restricción importante en el manejo discrecional de los tipos de interés que se había venido realizando en los últimos años, dada la tendencia a la apreciación mantenida por la peseta. Esta limitación, junto con el intenso crecimiento de los agregados monetarios y crediticios, y con la escasa influencia que el endurecimiento de la política monetaria había tenido sobre los tipos de interés de las instituciones bancarias llevó a las autoridades a decantarse por un control más directo de la expansión de la liquidez. Se establecieron así límites administrativos al crecimiento del crédito, bajo la forma de recomendaciones, tanto a las entidades de crédito como a otras instituciones financieras oferentes de financiación a familias y empresas no financieras, a la vez que impusieron controles de cambios complementarios(13). Tales restricciones estuvieron vigentes entre julio de 1989 y diciembre de 1990.

Si observamos nuevamente el gráfico núm. 1, parece claro que, junto con el estancamiento del crecimiento de la riqueza real, este racionamiento del crédito jugó un papel significativo en el comportamiento del crédito al consumo, puesto que en ese período la renta y la riqueza financiera crecían en torno a un 6% y un 2% respectivamente, y las expectativas todavía no eran demasiado pesimistas (véanse los gráficos núm. 2, 3, 4 y 5).

Pero no sólo la actuación de las autoridades económicas incide sobre la oferta de crédito. Al tiempo que la fase de recesión avanzaba, las entidades bancarias se enfrentaron a un aumento de la morosidad (véase el gráfico núm. 8), que les suponía tener que dotar fondos para insolvencias, lo que, a su vez, repercutía negativamente en sus beneficios. En efecto, entre 1989 y 1993, las dotaciones brutas a los fondos de insolvencia crecieron a una tasa media anual de un 38,42% en los bancos y un 42,19% en las cajas de ahorro. Se puede estimar que las necesidades de saneamiento de estas instituciones (sin incluir riesgo–país) les supuso una detracción de beneficios equivalente al 63% de los beneficios antes de impuestos obtenidos en 1993 en el caso de los bancos y un 84% en el de las cajas.

No es de extrañar que las instituciones financieras tendiesen en la primera mitad de los noventa a sustituir créditos con garantía personal por créditos con garantía real, como modo de asegurar su devolución(14). Sin duda, este factor contribuye en buena medida a explicar el estancamiento del crédito al consumo en la década actual respecto de la precedente.

4. LA REGULACIÓN DEL CRÉDITO AL CONSUMO

Como ha sido comentado, entre 1985 y 1989 se produjo un crecimiento intenso del crédito al consumo. Pues bien, esta clase de préstamos se caracterizan por tener un vencimiento, en términos medios, entre tres y cinco años, lo que supone unas cuotas de amortización muy elevadas. Si a esto se añade unos altos tipos de interés, y que en muchos de

estos préstamos se pactaban cuotas de amortización progresivas, a principios de los noventa la carga financiera soportada por un número importante de familias resultó ser muy elevada. Quizás la falta de previsión, un exceso de optimismo o el no comprender bien los términos de los contratos de deuda condujo a muchos hogares a una situación financiera muy delicada, que les impidió poder hacer frente a los compromisos asumidos. Pero en España, a diferencia de otros países, como EE.UU. o Gran Bretaña, no existe una Ley específica sobre la declaración de quiebra de una familia. Aunque una Ley de este tipo puede resultar muy interesante, y aunque todavía queda mucho camino por recorrer, la aprobación de la Ley 7/1995, de 23 de Marzo sobre el crédito al consumo supone un paso muy importante. En efecto, en ella se incluyen una serie de preceptos con los que se pretende dar mayor información a los consumidores, mayor transparencia al coste de los créditos y permitir un mayor contraste entre las distintas ofertas.

Es destacable la exclusión del ámbito de esta ley aquellos contratos cuyo importe es inferior a las veinticinco mil pesetas o superior a tres millones. En cualquier caso, a estos últimos les son de aplicación las disposiciones sobre publicidad e información, así como la determinación de la tasa anual equivalente.

La protección a los consumidores se centra en primer término en la publicidad, en la información a los mismos, en el contenido, la forma y los supuestos de nulidad de los contratos y en la determinación de conceptos tales como el coste total del crédito y la tasa anual equivalente, que han de servir no sólo para informar mejor a los consumidores, sino también para dar mayor transparencia al coste de los créditos y permitir el contraste de las distintas ofertas (artículos 6, 17 y 19).

Se establece una formula matemática para el cálculo de la tasa anual equivalente, por referencia al coste total del crédito, y se delimitan estrictamente los supuestos en el que dicho coste puede ser modificado, recogiendo las condiciones a que debe ajustarse el acuerdo de modificación. (Artículos 8, 18).

La protección a los consumidores se refiere también a la ejecución de los contratos, permitiendo que el consumidor pueda oponer excepciones derivadas del contrato que ha celebrado, no sólo frente al otro empresario contratante sino frente a otros empresarios a quienes aquél hubiera cedido sus derechos o que hubieran estado vinculados con él para financiar el contrato mediante la concesión de un crédito al consumidor. (Artículos 11, 14, 15, 16).

Con referencia a la extinción del contrato se establecen normas que impiden el enriquecimiento injusto y que permiten al consumidor el reembolso anticipado del crédito.

Además, se sanciona el cobro de lo indebido en los créditos al consumo. (Artículos 7, 9, 10, 13).

La norma se completa con disposiciones habituales en la protección de los consumidores, como son las relativas a la invalidez de los pactos, cláusulas o condiciones contrarias a las normas de la Ley comentada, a la atribución de la competencia al Juez del domicilio del consumidor, y la aplicación del cuadro sancionador contenido en la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios(15).

5. CONCLUSIONES

Un análisis teórico de los determinantes del endeudamiento de las familias nos llevaría a considerar la renta, la riqueza, las expectativas y los tipos de interés como factores que inciden sobre la demanda de financiación. Pues bien, en España, como en otros países, no siempre todos estos factores jugaron un papel significativo. En efecto, mientras que durante los años de expansión económica de la década de los ochenta la mejora de las expectativas, el crecimiento de la renta y la riqueza financiera y real de las familias estimularon la demanda de préstamos con la finalidad de financiar el consumo, los altos y crecientes tipos de interés no parecieron ejercer un efecto desánimo. Todo parece indicar que importaba más la disponibilidad que el coste del crédito. Durante esa etapa, además, las instituciones financieras se mostraron favorables hacia la concesión de los créditos demandados. La mayor rentabilidad de los créditos a familias frente a empresas en un contexto de aumento de la competencia interna entre las instituciones; la menor dependencia de las empresas frente a las entidades financieras y las bajas tasas de morosidad de ese período permiten explicar ese comportamiento de la oferta.

El inicio de una etapa de recesión, a principios de los noventa, en la medida en que supuso una desaceleración del crecimiento económico –con un consiguiente cambio en las expectativas–, provocó una caída en el gasto de las familias españolas; lo que, junto con el importante volumen de deuda acumulada durante la etapa anterior, dio lugar a un proceso de ralentización de la demanda de nueva deuda, la cual no se vio influida por la importante reducción de los tipos de interés que se registró desde mediados de 1993. Las restricciones de oferta también explican esa tendencia al estancamiento del crédito al consumo de los años noventa. En efecto, si desde mediados de 1989 hasta finales de 1990 las autoridades económicas establecieron un límite al crecimiento del crédito al sector privado, el aumento de la morosidad crediticia que se registró en la fase recesiva del ciclo llevó también a las instituciones bancarias a imponer restricciones en la concesión de nuevos créditos, dado el negativo impacto que la morosidad proyecta sobre los beneficios.

En España no existe todavía una Ley de quiebra de las familias, como si ocurre en otros países, lo que supone una desventaja de los consumidores españoles frente a los de otros lugares. Sin embargo, podemos decir que la aprobación de la Ley 7/1995 de 23 de Marzo sobre el crédito al consumo supuso un avance muy importante en cuanto a la protección al consumidor, al incluirse en ella toda una serie de preceptos con los que se pretende dar mayor información a los consumidores, mayor transparencia al coste de los créditos y permitir un mayor contraste entre las distintas ofertas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alvira, F. y García, J. (1990): "El cliente: nuevo centro de la estrategia bancaria", *Papeles de Economía Española,* n$ 43, pp. 202–225.

Alvira, F. y García, J. (1996): "Diciembre 1996: Lento avance de la confianza de los consumidores", *Cuadernos de Información Económica. FIES,* diciembre, pp. 118–130.

Banco de España, *Informe Anual,* 1985 a 1995.

Banco de España, *Cuentas Financieras,* 1985–1995.

Castro, A. E. (1996): "La deuda de las familias en la economía internacional", *Información Comercial Española. Revista de Economía,* n$ 749, enero, pp. 142–158.

Carbó, S. y Coello, J. (1996): "Nuevas reformas en el mercado hipotecario español", *Cuadernos de Información Económica. FIES,* diciembre, pp. 63–70.

Fuentes, I. (1992): "Evolución reciente del crédito a las familias en España", *Boletín Económico del Banco de España,* mayo, pp. 17–26.

— (1995): "Evolución reciente del crédito bancario: efectos sobre la financiación de las familias y de las empresas", *Boletín Económico del Banco de España,* noviembre, pp. 37–49.

Kowalowski, K. (1982): "Personal Bankruptcy: Theory and Evidente", *Federal Reserve Bank of Cleveland, Economic Review,* primavera, pp. 1–29.

Leal, J. (coordinador) (1992): *Informe para una nueva política de vivienda,* Ministerio de Obras Públicas y Transportes. Madrid.

Naredo, J. M. (1993): "Composición y distribución de la riqueza de los hogares españoles", en *I Simposio sobre igualdad y distribución de la renta y la riqueza,* val. III, pp. 7–42. Fundación Argentaria. Madrid.

Quirós, G. (1991): "Límites administrativos al crédito bancario. Experiencia internacional y efectos sobre el gasto y sobre los tipos de interés", *ICE. Revista de Economía,* n$ 699, noviembre, pp. 121–143.

Rivero Alemán, S. (1995): *Disciplina del crédito bancario y protección del consumidor,* Aranzadi, Pamplona.

Torrero, A. (1989 a): *Estudios sobre el sistema financiero,* Espasa Calpe, Madrid.

— (1989 b): "La formación de los tipos de interés y los problemas actuales de la economía española", *Economistas,* n$ 39, agosto–septiembre, pp. 35–47.

NOTAS

(1) Este modelo está en línea con el presentado por Kowalewski (1982) para el estudio de los determinantes de la insolvencia del sector familias.

(2) A partir de aquí pueden ser establecidas diversas hipótesis en cuanto al grado de liquidez y posibilidad de uso de la riqueza para el consumo en el período 1. Claramente, cuanto menor sea la riqueza susceptible de ser empleada en el primer período, menor será el nivel máximo de consumo en dicho período. Nos enfrentaríamos así ante distintos espacios presupuestarios, uno para cada situación concreta, que determinarían, junto con el mapa de curvas de indiferencia, la elección óptima del consumidor.

(3) Se considera riqueza financiera el efectivo y los depósitos en sus diferentes modalidades, los valores a corto plazo, obligaciones, valores de renta variable, créditos otorgados y reservas técnicas de seguro. De todos ellos, la partida más importante son los depósitos y el efectivo, que representan un porcentaje superior al 56% con respecto a la totalidad de la riqueza financiera.

(4) Los datos sobre el patrimonio real de las familias espa-

ñolas se toman de Naredo (1993) p. 36, al no existir estadísticas oficiales sobre los mismos. Aunque, como el propio Naredo afirma, son datos provisionales, consideramos que reflejan correctamente la tendencia seguida por tales activos.

(5) Véase Suplemento B de la revista *European Economy*. El valor del índice, que puede oscilar entre –100 y +100, se obtiene a partir de las opiniones expresadas por 2.000 familias encuestadas. Un índice de características similares al "índice de confianza de los consumidores" es el "Índice de Sentimiento del consumidor". En este sentido véase Alvira y García (1996).

(6) Ésta ha sido, por otra parte, una característica común en algunos de los países más desarrollados. En este sentido, puede consultarse Castro (1996).

(7) Véase Torrero (1989 b).

(8) Desde principios de la década de los ochenta, como forma de fomentar el acceso a la vivienda, en el sistema fiscal español se admite como gasto deducible en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas el importe de los intereses de capitales ajenos invertidos en la adquisición de vivienda propia. En efecto, con la aprobación del Real Decreto–Ley 2/1985, de 30 de abril, de medidas de política económica, el tratamiento fiscal para la vivienda en el IRPF español alcanzó niveles de incentivo verdaderamente elevados, permitiendo no sólo la deducción de los intereses de los préstamos dedicados a la adquisición/rehabilitación de la vivienda habitual –con el límite de 800.000 pesetas a partir de la Ley 48/1985, de 27 de diciembre, de reforma parcial del IRPF– sino también la deducción en cuota del 15% de las cantidades invertidas en el ejercicio en dicha adquisición, beneficio elevado al 17% en el caso de la adquisición de cualquier vivienda de nueva construcción. La cuantía de la deducción será posteriormente limitada al 10% y sólo a una segunda vivienda, por la Ley 33/1987, de 23 de diciembre de Presupuestos Generales del Estado para 1988. Sin embargo, la suma de todas las deducciones practicadas en la adquisición o rehabilitación de una vivienda, más las estipuladas para las primas de seguros, fondos de pensiones y donaciones al Estado de bienes histórico–artísticos no debía superar el limite del 30% de la base imponible. En 1988, el coste fiscal de estos incentivos sumó la cantidad de 75,764 miles de millones de pesetas por deducción en adquisición de vivienda habitual, 11,457 miles de millones por deducción en la adquisición de otras viviendas y 100,396 miles de millones por desgravación de los intereses de los préstamos. Véase Leal, J. (1992), pp. 102–113.

(9) El tipo de interés medio de los créditos con garantía hipotecaria dirigidos a las familias es inferior, en general, al de las operaciones con empresas, por lo que son otros factores los que permiten explicar la mayor preferencia de los créditos a familias. Entre ellos, puede citarse su menor índice de morosidad frente al resto de la inversión crediticia, las menores exigencias de dotaciones (si la garantía hipotecaria es suficiente), y el menor coeficiente de recursos propios que soportan. En cuanto a los créditos al consumo, tema central de este artículo, cabe decir que su mayor rentabilidad se obtiene gracias a la aplicación de unos tipos de interés superiores a los de las operaciones con empresas. Cfr. Fuentes (1992) p. 20.

(10) Una encuesta realizada por la Fundación FIES a 1.200 residentes españoles mayores de edad y distribuidos por todo el territorio español, permite concluir que, a la hora de elegir la oficina del banco o caja con la que se desea trabajar, dos motivos parecen influir de forma determinante: cobrar la nómina, pensión u otro tipo de ingresos periódicos a través de la entidad y la proximidad de la entidad financiera al domicilio del cliente. Véase Alvira Martín y García López (1990), pp. 218–225.

(11) Véanse Torrero (1989 a) pp. 76–79, e Informe Anual del Banco de España (1992), pp. 80–85.

(12) Véase el Informe anual del Banco de España (1989), pp. 107–113, (1990), pp. 91–93.

(13) En cuanto a la experiencia internacional sobre la aplicación de límites administrativos al crédito bancario y a la propia experiencia española, puede consultarse Quirós (1991).

(14) Cfr. Fuentes (1995), p. 39.

(15) Un amplio y buen comentario sobre esta Ley puede encontrarse en Rivero (1995).

Punto de Vista

LA EVOLUCIÓN DEL PIB Y DE LOS HÁBITOS CULTURALES EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Antonio Petit Caro
Director de la Agencia Vasco Press

En el conjunto de las Comunidades Autónomas, el impacto social de los medios de comunicación social constituye un índice que sigue un comportamiento de algún modo similar a la evolución de las estimaciones relativas al Valor Añadido Bruto. podría afirmarse, incluso que se trata de uno de los índices que más similitudes presentan, a diferencia de lo que ocurre con la evolución de las propias infraestructuras sociales o culturales y de otros indicadores de esta misma naturaleza.

Para llegar a esta observación, se ha procedido a la comparación de los comportamientos de las Comunidades Autónomas en torno a 10 parámetros diferentes: la compra y lectura de prensa diaria y de revistas, la audiencia de radio, los espectadores de TV, la asistencia al cine, las infraestructuras sociales y culturales y las Fundaciones, bibliotecas, Museos y librerías cada 100.000 habitantes.

El impacto de la prensa diaria

Durante 1996, el panorama de los periódicos diarios se ha caracterizado en nuestro país por unas ventas totales, auditadas por OJD, de 4.048.721 ejemplares, lo que representa una venta de 104 ejemplares cada 1.000 habitantes. En este mismo periodo, las revistas semanales y mensuales alcanzaron unas ventas totales de 9.327.699 ejemplares, lo que supone, aproximadamente, 249 ejemplares cada 1.000 habitantes.

Por su parte, el Estudio General de Medios ha estimado en 12,89 millones los lectores de prensa diaria, con una media de 382 lectores cada 1.000 habitantes mayores de 14 años. En el caso de las publicaciones semanales y mensuales, según el mismo EGM, alcanzan un numero total de lectores de 18,79 millones, con un índice medio de 556 cada 1.000 habitantes.

En el periodo 1996–1991, la venta de prensa diaria ha crecido en torno a un 40,1%, en tanto el número de lectores lo ha hecho tan sólo en un 17,9%. En este mismo tiempo, la evolución del VAB ha sido de +34,41% (ver cuadro núm. 1)

Si tratamos de analizar estos comportamiento de la prensa diaria, observamos (ver cuadro núm. 2) en primer término, que las ventas se han incrementado, en sus líneas generales, por encima de la media nacional en aquellas Comunidades autónomas cuyo VAB es hoy inferior a la media nacional. Se trata de un observación que nos está señalando un camino esperanzador: en nuestro país, las CC.AA. con un VAB inferior están manteniendo un mayor ritmo de crecimiento de las ventas de pren-

CUADRO NÚM. 1
VENTA DE PRENSA Y VAB CF POR HABITANTE: 1996–1991

	Venta totales de prensa diaria			*VAB cf. por habitante*		
	1995	*1991*	*Porcentaje 95–91*	*1996*	*1991*	*Porcentaje 96–91*
Andalucía	442.784	301.041	47,08	1.352.322	1.012.735	33,53
Aragón	122.021	74.719	63,30	2.035.741	1.531.694	32,91
Asturias	139.315	101.155	37,72	1.628.053	1.233.440	31,99
Baleares	110.090	105.569	4,28	2.797.703	2.013.913	38,92
Canarias	161.464	123.924	30,29	1.899.597	1.360.190	39,66
Cantabria	64.781	64.322	0,71	1.717.656	1.283.488	33,83
Castilla–La Mancha	75.199	38.902	93,30	1.640.363	1.168.141	40,43
Castilla y León	218.198	136.915	59,36	1.794.112	1.229.795	45,89
Cataluña	792.053	549.652	44,10	2.321.216	1.773.961	30,85
C. Valenciana	343.962	224.146	53,45	1.876.896	1.439.355	30,40
Extremadura	64.639	40.039	61,44	1.376.374	958.737	43,56
Galicia	275.540	198.938	38,61	1.576.528	1.147.685	37,37
Madrid	636.024	474.275	34,10	2.414.537	1.829.049	32,01
Murcia	71.644	49.715	44,10	1.490.791	1.166.386	27,80
Navarra	97.812	68.417	42,96	2.192.318	1.633.386	34,22
País Vasco	350.617	314.289	11,55	2.128.579	1.546.893	37,60
La Rioja	30.416	23.055	31,92	2.249.865	1.514.797	48,53
Media nacional	4.048.721	2.889.073	40,13	1.894.286	1.409.296	34,41

Fuente: VAB cf por habitante, Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas; Venta de prensa diaria, OJD.

GRÁFICO NÚM. 1
DIARIOS VENDIDOS POR 1.000 HABITANTES

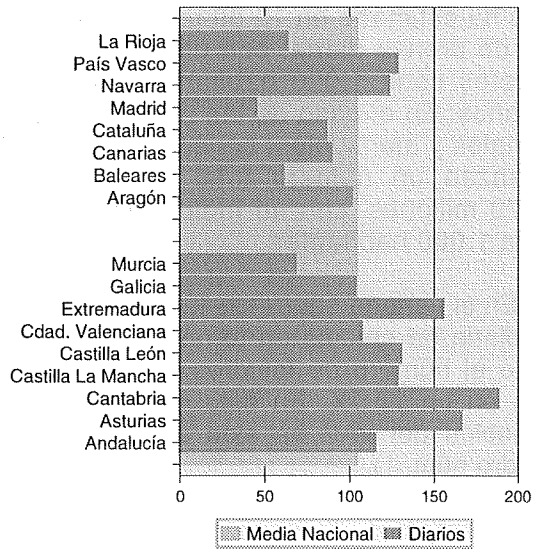
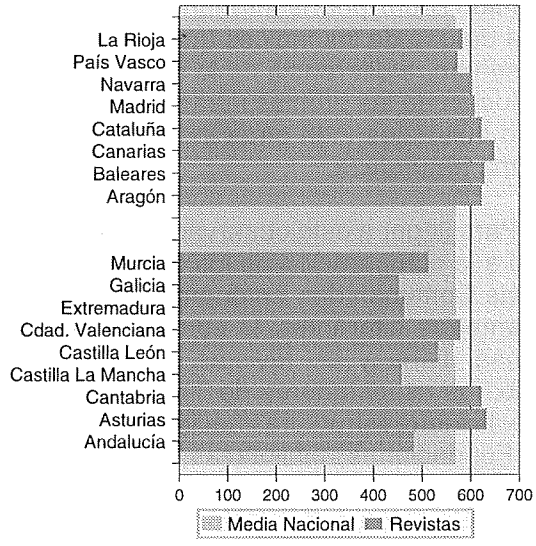


GRÁFICO NÚM. 2
REVISTAS LEÍDAS POR 1.000 HABITANTES



sa que aquellas otras cuyo VAB es superior a la media.

Si tomamos como referente el baremo usual en Europa, según el cual el índice 100 ejemplares de periódicos vendidos cada 1.000 habitantes representa el índice del umbral de cultura, en 1991 tan sólo 4 CC.AA. españolas superaban tal índice; en 1996, son ya 11 las CC.AA. que se posicionan por encima de ese umbral de cultural: la totalidad de las regiones con VAB superior a la media y 3 de las que mantienen un VAB inferior a la media.

Por lo demás, puede considerarse que el ritmo de crecimiento del VAB en las Comunida-

CUADRO NÚM. 2
VENTA DE DIARIOS POR 1.000 HABITANTES: 1995–1991

	1995	1994	1993	1992	1991	Porcentaje 95–91
	CC.AA. con PIB inferior a la media nacional					
Andalucía	63	64	61	57	43	46,5
Asturias	128	122	120	117	89	43,8
Cantabria	123	120	121	107	122	0,8
Castilla–La Mancha	45	42	41	38	22	104,5
Castilla y León	86	84	78	73	52	65,3
C. Valenciana	89	82	78	75	59	59,8
Extremadura	61	59	57	54	35	74,2
Galicia	101	99	95	95	70	44,2
Murcia	68	68	66	64	48	41,6
	CC.AA. con PIB superior a la media nacional					
Aragón	103	100	97	87	61	68,8
Baleares	155	142	111	89	154	0,6
Canarias	107	113	120	98	83	28,9
Cataluña	130	122	117	117	91	42,6
Madrid	128	114	134	129	97	31,9
Navarra	188	162	161	153	131	43,5
País Vasco	166	164	158	153	147	12,9
La Rioja	115	114	108	105	88	30,6
Media nacional	104	102	98	94	74	40,5

Fuente: Elaboración propia sobre datos de OJD.

des Autónomas sigue una trayectoria bastante similar a la evolución de la ventas de la prensa diaria. En este sentido, aunque se trata de una cuestión que exige de observaciones y matices que exceden a esta breve reseña, observamos una cierta relación de proporcionalidad: a mayor índice de crecimiento del VAB le corresponde un índice también mayor de venta de ejemplares.

El comportamiento de otros medios de comunicación

Esta similitud de comportamientos no se produce con tanta nitidez en el caso de los restantes segmentos de medios de comunicación. Y así, en el segmento de revistas mensuales y semanales aparentemente los comportamientos son de algún modo similares a los de la prensa diaria, en la medida de una mayor penetración en el mercado de las CC.AA. con mayor VAB.

Sin embargo, comprobamos como se produce algo que es más que un matiz: en aquellas Comunidades Autónomas con un menor VAB las revistas tienen proporcionalmente un mayor impacto que los diarios, en relación con la globalidad de las ventas de medios impresos, que en las Comunidades con mayor VAB. Se trata de un matiz que parece estar indicándonos que la prensa diaria es más propia de mercados más desarrollados, en tanto las publicaciones no diarias definen en mayor medida los mercados menos desarrollados.

Con mayor claridad se produce esta disparidad de comportamientos si nos referimos a los medios audiovisuales. En efecto, el impacto masivo de la TV se refleja en una cierta homogeneidad de comportamientos entre las Comunidades autónomas. En el caso de la radio, en cambio, su audiencia en las Comunidad Autónomas sigue de algún modo proporciones similares a las correspondientes a la prensa diaria, produciéndose la disparidad de actitudes según el mayor o menor VAB.

Por lo demás, como cabría intuir (ver cuadro núm. 4) se trata de un relación que se reproduce si el comportamiento del mercado de la prensa diaria lo comparamos con la propia evolución del crecimiento de la población. Pero otro tanto ocurre, así mismo, la comparación intercomunitaria se hace en relación a la evolución de la estimación del factor agricultura y pesca: cuando su peso proporcional aumento sobre el VAB, disminuyen proporcionalmente los índices de venta de ejemplares de periódico

CUADRO NÚM. 3

AUDIENCIA DE MEDIOS CADA 1.000 HABITANTES: 1996–1991

COMUNIDAD AUTONÓMA		Prensa diaria	Revistas	Radio	TV	Cine
CC.AA. CON VAB cf. INFERIOR A LA MEDIA NACIONAL						
Andalucía	96	290	482	539	923	77
	91	237	547	506	922	41
	Porcentaje 96–91	22,3	–16,8	6,5	0,1	87,8
Asturias	96	501	631	645	912	79
	91	417	573	552	868	54
	Porcentaje 96–91	20,1	10,1	16,8	5,06	46,2
Cantabria	96	543	321	624	905	63
	91	529	604	537	884	73
	Porcentaje 96–91	2,6	2,8	16,2	2,3	–13,6
Castilla–La Mancha	96	228	456	449	944	64
	91	193	484	405	886	43
	Porcentaje 96–91	18,1	–5,7	10,8	6,5	48,8
Castilla y León	96	393	533	589	890	75
	91	310	531	518	896	56
	Porcentaje 96–91	26,7	0,3	13,7	–0,4	33,9
C. Valenciana	96	341	576	550	919	103
	91	282	691	522	916	67
	Porcentaje 96–91	20,9	–16,6	5,3	0,3	53,7
Extremadura	96	301	460	484	939	66
	91	223	500	439	931	20
	Porcentaje 96–91	34,9	–8,0	10,2	0,8	230,0
Galicia	96	387	453	509	889	60
	91	323	385	505	845	42
	Porcentaje 96–91	19,8	17,6	0,7	5,2	42,8
Murcia	96	270	507	557	909	74
	91	204	505	466	866	50
	Porcentaje 96–91	32,5	0,3	24,8	4,9	48,0
CC.AA. CON VAB cf. SUPERIOR A LA MEDIA NACIONAL						
Aragón	96	393	618	631	908	85
	91	321	588	524	915	62
	Porcentaje 96–91	22,4	5,10	20,4	–0,7	37,1
Baleares	96	470	627	474	898	118
	91	469	730	521	903	78
	Porcentaje 96–91	4,05	–14,1	–9,02	0,5	51,2
Canarias	96	405	647	571	917	123
	91	366	599	529	861	79
	Porcentaje 96–91	10,6	8,01	7,9	6,5	55,6
Cataluña	96	427	618	607	934	118
	91	365	678	572	922	81
	Porcentaje 96–91	16,9	–8,8	6,11	1,3	45,6
Madrid	96	366	604	570	891	112
	91	322	632	510	872	82
	Porcentaje 96–91	13,6	–4,4	11,7	2,1	36,5
Navarro	96	632	600	626	897	116
	91	453	449	493	831	91
	Porcentaje 96–91	39,5	33,6	26,9	7,9	27,4
País Vasco	96	611	573	638	895	103
	91	550	567	618	860	77
	Porcentaje 96–91	11,1	1,05	3,2	4,06	33,7

CUADRO NÚM. 3 *(continuación)*
AUDIENCIA DE MEDIOS CADA 1.000 HABITANTES: 1996–1991

La Rioja	96	516	585	656	945	77
	91	436	578	621	889	96
	Porcentaje 96–91	18,3	1,2	5,6	6,3	–19,7
Media nacional	96	382	556	566	913	93
	91	324	582	522	895	63
	Porcentaje 96–91	17,9	–4,4	8,4	2,01	47,6

Fuente: Elaboración propia, con datos del Estudio General de Medios en sus ediciones de 1991 y 1996. Los datos se refieren a la población mayor de 14 años.

CUADRO NÚM. 4
RELACIÓN DE LA VENTA DE EJEMPLARES Y CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

	Porcentaje incremento de venta de prensa cada 1.000 habitantes	*Porcentaje crecimiento de la población*
	CC.AA. con VAB inferior a la media nacional	
Andalucía	–1,56	0,44
Asturias	4,91	–0,50
Cantabria	2,50	–0,01
Castilla–La Mancha	7,14	0,41
Castilla y León	2,38	–0,25
C. Valenciana	8,53	0,24
Extremadura	3,38	0,26
Galicia	2,02	–0,12
Murcia	–	0,62
	CC.AA. con VAB superior a la media nacional	
Aragón	3,0	–0,19
Baleares	9,15	0,52
Canarias	–5,31	0,88
Cataluña	6,55	–0,04
Madrid	12,28	0,14
Navarra	9,87	0,23
País Vasco	1,21	–0,36
La Rioja	0,87	–0,17
Media nacional	1,96	0,14

y de audiencia de radio, que claramente se imponen, en cambio, en las demarcaciones autonómicas que cuentan con un mayor peso del factor servicios (ver cuadro núm. 5).

Si se tratara de alcanzar una visión más general, cabría pensar que los dos segmentos de medios más estrictamente informativos –esto es: la prensa diaria y la radio– son propios de mercados más desarrollados, en tanto los medios en los que prima el entretenimiento –las revistas y la TV– presentan una mayor implantación en los mercados menos desarrollados. Una observación que, por lo demás, resulta coherente con los propios hábitos culturales.

Otros indicadores socio–culturales

La similitud de comportamientos que, en sus grandes líneas generales, se produce entre los medios de comunicación, en razón del VAB de su mercado autonómico, no se produce en cambio si tomamos como punto de referencia otro tipo de indicadores sociales y culturales.

En este sentido, los indicadores de infraestructuras asistenciales y culturales (ver cuadro núm. 6) mantienen en la generalidad de las Comunidades Autónomas una trayectoria difícilmente comparable con la evolución del VAB. Si a pesar de todo se trata de establecer una relación, más bien habría que pensar que las Comunidad Autónomas con un VAB inferior a la media ha sido escenario de un mayor esfuerzo de equipamientos por parte de las Administraciones Públicas del que se registra en las autonomías con una posición más favorable de VAB.

Sin embargo, como en este tipo de indicadores sintéticos nos estamos refiriendo en la mayoría de los casos a equipamientos materiales, su comportamiento a efectos comparativos difiere sensiblemente del que se produce si el término de comparación lo centramos en el uso por los ciudadanos de tales equipamientos. Es el caso que se produce, por ejemplo, en relación con el número de bibliotecas públicas y de librerías y la lectura de libros (ver cuadro núm. 8). En este sentido, se observa como, en sus grandes líneas, la lectura de libros mantiene una cierta equivalencia con el número de bibliotecas en aquellas Comunidades cuyo VAB es superior a la media; en las restantes, en cambio, este paralelismo no se sigue.

Otro tanto ocurre (ver cuadro núm. 9) si tomamos como referente el número de teatros existentes cada 100.000 habitantes y el uso

GRÁFICO NÚM. 3
OYENTES DE RADIO POR 1.000 HABITANTES

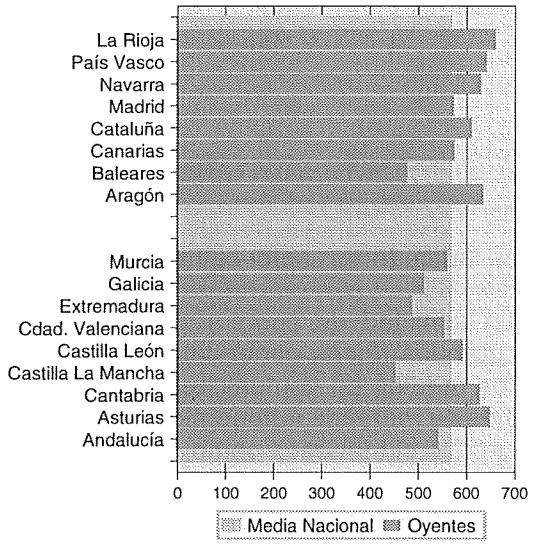


GRÁFICO NÚM. 4
ESPECTADORES DE TV POR 1.000 HABITANTES

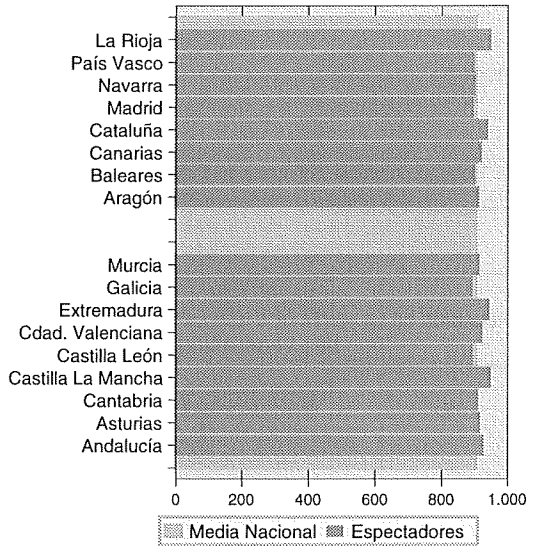


GRÁFICO NÚM. 5
ASISTENCIA AL CINE POR 1.000 HABITANTES

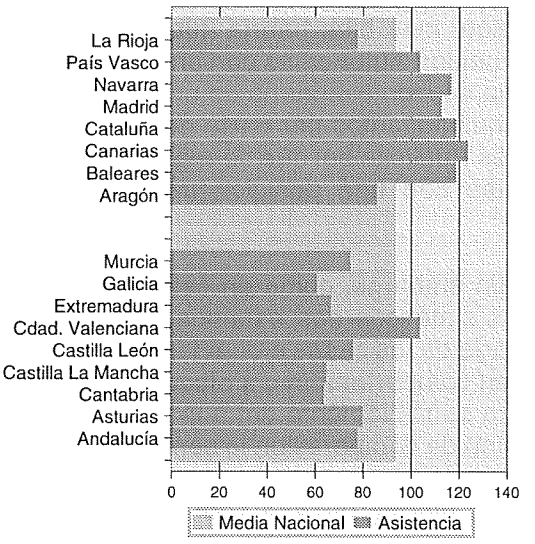
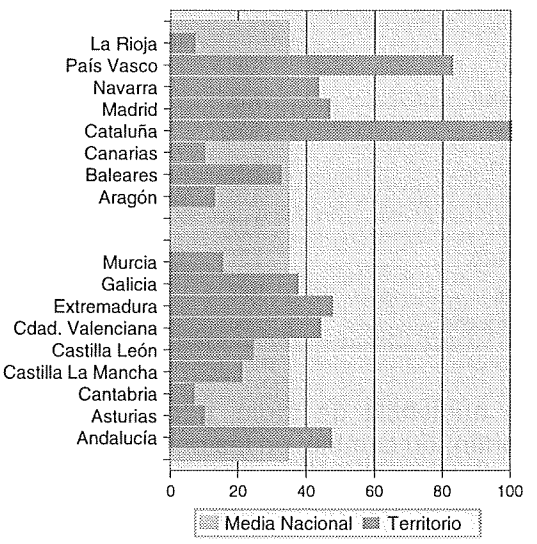


GRÁFICO NÚM. 6
ÍNDICE DE INFRAESTRUCTURAS SOCIALES



que de los mismos se hace, tanto en conciertos como en funciones de teatro.

Las comunidades autónomas con una VAB inferior a la media

Si las anteriores consideraciones de carácter general las trasladamos a cada una de las Comunidades Autónomas, el panorama que se dibuja responde a las siguientes características:

— Andalucía: Mientras su VAB ha crecido durante el período 1996–1991 un 0,88 menos que la media nacional, las ventas totales de prensa diaria han crecido casi 7 puntos más que la media y la lectura de periódicos casi 5 puntos más; en cambio, los restantes medios de comunicación han tenido un comportamien-

CUADRO NÚM. 5

VAB POR SECTORES Y SU COMPARACIÓN CON LA COMPRA DE PERIÓDICOS

	AGRC.	*INDUS.*	*CONS.*	*SERV.*	*PRENSA DIARIA (*)*
	CC.AA. con PIB inferior a la media nacional				
Andalucía	9,6	14,2	8,6	67,6	63
Asturias	3,4	29,2	8,3	59,1	128
Cantabria	5,1	24,6	7,6	62,7	123
Castilla–La Mancha	12,5	24,6	10,9	52,4	45
Castilla y León	10,0	24,4	8,9	57,1	86
C. Valenciana	3,21	26,5	7,3	63,0	89
Extremadura	13,1	16,8	12,4	57,7	61
Galicia	8,6	19,5	10,1	61,7	101
Murcia	8,5	21,5	9,2	60,7	68
	CC.AA. con PIB superior a la media nacional				
Aragón	7,5	26,5	7,5	58,4	103
Baleares	2,0	8,0	6,3	83,8	155
Canarias	4,2	9,5	7,4	78,9	107
Cataluña	2,0	28,7	7,1	62,2	130
Madrid	0,2	16,0	7,2	76,5	128
Navarra	5,0	35,5	7,2	52,4	188
País Vasco	2,0	33,9	6,8	57,3	166
La Rioja	10,4	31,5	6,7	51,4	115
Media nacional	4,8	22,1	7,9	65,2	104

(*) Se utiliza como índice la venta de ejemplares cada 1.000 habitantes.

CUADRO NÚM. 6

ÍNDICES DE INFRAESTRUCTURAS SOCIOCULTURALES

	ÍNDICE DE INFRAESTRUCTURAS ASISTENCIALES		*ÍNDICE DE INFRAESTRUCTURAS CULTURALES*	
	CC.AA. con VAB inferior a la media nacional			
	Índice	*Diferencia con la media*	*Índice*	*Diferencia con la media*
Andalucía	47,15	12,57	77,45	26,54
Asturias	9,74	–24,84	27,55	–23,36
Cantabria	6,71	–27,82	36,85	–14,06
Castilla–La Mancha	20,91	–13,67	46,99	–3,92
Castilla y León	24,15	–10,43	83,64	32,73
C. Valenciana	43,97	9,39	62,68	11,77
Extremadura	47,39	12,81	47,0	–3,91
Galicia	37,41	2,83	36,12	–14,79
Murcia	15,25	–19,33	52,48	1,57
	CC.AA. con VAB superior a la media nacional			
Aragón	13,72	–20,86	48,16	–2,75
Baleares	32,4	–2,18	49,0	–1,19
Canarias	9,8	–24,78	34,27	–16,64
Cataluña	100	65,42	62,21	11,30
Madrid	46,5	11,92	100	49,09
Navarra	43,29	8,71	25,28	–25,63
País Vasco	82,61	48,03	35,55	–15,36
La Rioja	6,88	–27,70	40,21	–10,70
Media nacional	34,58	–	50,91	–

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Papeles de Economía Española nº 51.

to menos favorable que el estimado para la generalidad de España. Por otro lado, sus índices de infraestructuras culturales y sociales, así como los hábitos culturales, se posicionan por debajo de la media estimada para el país. En este caso se cumple el principio de a una

GRÁFICO NÚM. 7
ÍNDICE DE INFRAESTRUCTURAS CULTURALES

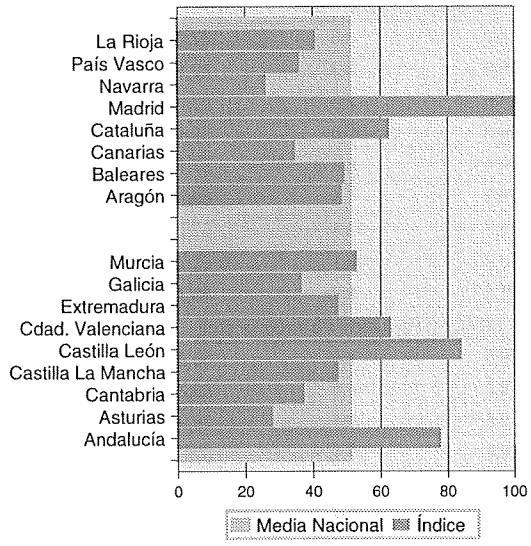
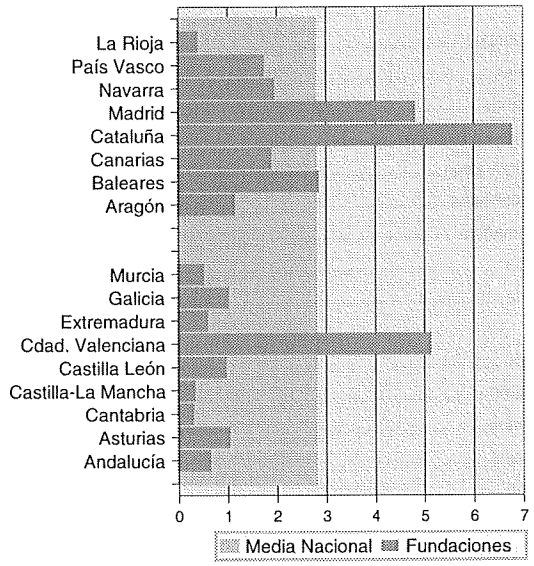


GRÁFICO NÚM. 8
FUNDACIONES CADA 100.000 HABITANTES



CUADRO NÚM. 7
NÚMERO DE INSTITUCIONES CULTURALES, POR 100.000 HABITANTES

Comunidad autónoma	*Fundaciones*	*Librerías*	*Museos*	*Bibliotecas públicas*
		CC.AA. con VAB inferior a la media nacional		
Andalucía	0,62	1,07	2,12	4,05
Asturias	1,01	1,86	1,83	6,21
Cantabria	0,28	0,49	2,28	1,76
Castilla–La Mancha	0,30	0,84	3,86	7,8
Castilla y León	0,94	1,36	5,42	6,86
C. Valenciana	5,11	0,78	3,03	4,14
Extremadura	0,57	0,96	2,17	8,57
Galicia	0,99	1,53	2,56	3,59
Murcia	0,48	0,71	3,16	6,47
		CC.AA. con VAB superior a la media nacional		
Aragón	1,12	0,68	4,96	7,58
Baleares	2,82	0,92	2,82	4,37
Canarias	1,87	1,05	2,81	4,15
Cataluña	6,75	1,42	5,03	3,50
Madrid	4,79	1,11	2,28	1,69
Navarra	1,93	0,44	2,70	12,41
País Vasco	1,71	1,00	2,09	6,22
La Rioja	0,38	2,13	4,93	6,31
Total nacional	2,77	1,12	3,29	4,59

Fuente: Elaboración propia sobre datos del Mapa de Infraestructuras y Recursos Culturales (Ministerio de Cultura) y Asociación Navarra de Bibliotecarios.

mayor renta agraria un menor consumo de medios de comunicación y de factores culturales.

— Asturias: Su VAB ha crecido 1,5 puntos menos que la media nacional. Sin embargo, sus hábitos de compra y lectura de medios informativos y de bienes culturales se corresponde en gran medida con el de las Comunidades Autónomas económicamente mas avanzadas. Desde este punto de vista, podría decirse que se trata de una Comunidad desarrollada, aunque atravesando una etapa de dificultades.

CUADRO NÚM. 8

LA LECTURA DE LIBROS Y LAS LIBRERÍAS Y LAS BIBLIOTECAS POR 100.000 HABITANTES

Comunidad autónoma	Lectura de libros		Librerías	Bibliotecas Públicas
	Porcentaje que ha leído en el último año	Número de libros leídos		
	CC.AA. con VAB inferior a la media nacional			
Andalucía	35,17	2	1,07	4,05
Asturias	63,34	7	1,86	6,21
Cantabria	60,39	6	0,49	1,76
Castilla–La Mancha	35,15	4	0,84	7,8
Castilla y León	52,97	6	1,36	6,86
C. Valenciana	49,52	4	0,78	4,14
Extremadura	30,75	3	0,96	8,57
Galicia	50,53	7	1,53	3,59
Murcia	49,41	4	0,71	6,47
	CC.AA. con VAB superior a la media nacional			
Aragón	57,81	6	0,68	7,58
Baleares	44,13	5	0,92	4,37
Canarias	52,52	4	1,05	4,15
Cataluña	58,40	6	1,42	3,5
Madrid	69,20	7	1,11	1,69
Navarra	56,52	5	0,44	12,41
País Vasco	62,99	6	1,00	6,22
La Rioja	55,29	5	2,13	6,31
Total nacional	51,81	3	1,12	4,59

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Encuesta de Equipamientos y Prácticas y consumos culturales (Ministerior de Cultura) y Asociación Navarra de Bibliotecarios.

CUADRO NÚM. 9

TEATROS POR 100.000 HABITANTES Y PORCENTAJE DE ASISTENCIA

Comunidad autónoma	Asistencia		Teatros por 100.000 habitantes
	Teatro	Conciertos	
	CC.AA. con VAB inferior a la media nacional		
Andalucía	8,2	3,9	1,89
Asturias	14,16	8,67	1,10
Cantabria	9,9	6,76	3,03
Castilla–La Mancha	11,42	6,87	2,65
Castilla y León	11,57	6,75	2,04
C. Valenciana	12,24	9,06	2,70
Extremadura	7,18	1,59	2,64
Galicia	9,17	6,24	0,66
Murcia	17,99	5,74	1,91
	CC.AA. con VAB superior a la media nacional		
Aragón	18,66	8,11	2,19
Baleares	9,85	5,11	1,55
Canarias	8,20	4,5	0,87
Cataluña	16,99	6,01	1,34
Madrid	22,98	10,37	1,96
Navarra	15,22	6,52	0,96
País Vasco	18,83	10,09	0,95
La Rioja	27,40	10,10	2,28
Total nacional	13,89	6,82	1,77

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Encuesta de Equipamientos y Prácticas y consumos culturales y Mapa de Equipamientos (Ministerio de Cultura).

GRÁFICO NÚM. 9
LIBRERÍAS CADA 100.000 HABITANTES

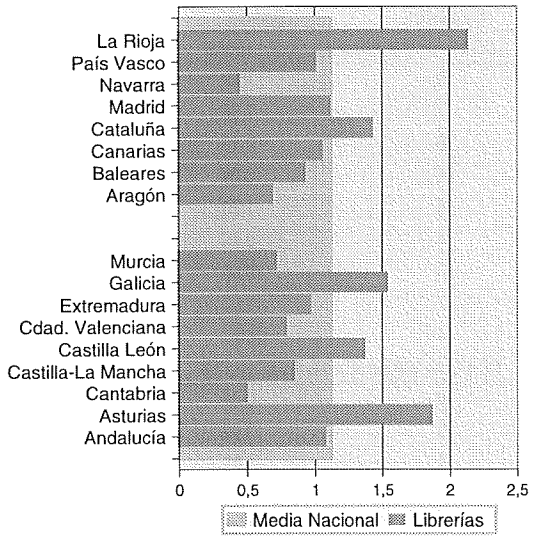
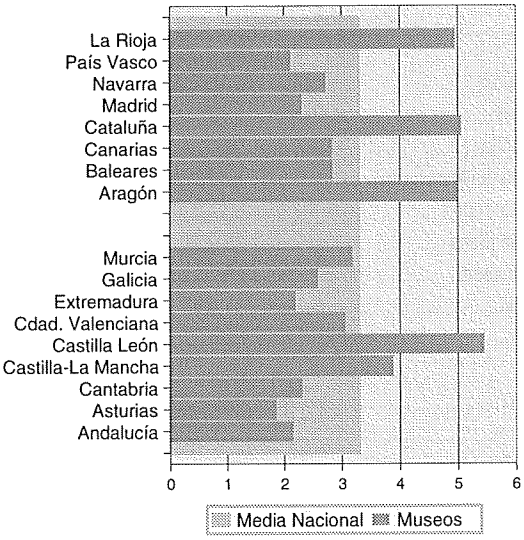


GRÁFICO NÚM. 10
MUSEOS CADA 100.000 HABITANTES



— Cantabria: el VAB autonómico ha crecido un 0,58% menos que la media. Sin embargo, al igual que ocurre con Asturias, las actitudes sociales ante la información y la cultura se corresponde hoy, como ha ocurrido históricamente, con el de una Comunidad Autónoma de primer nivel económico.

— Castilla-La Mancha: El VAB ha crecido un 6,02% por encima de la media. Desde la \óptica de la información y de la cultura, el esfuerzo económico tiene un paralelismo evidente en su avance: es la Comunidad que más ha crecido en medios de comunicación y una de las que más lo ha hecho en general en sus hábitos culturales.

— Castilla y León: Muy en cabeza en cuanto se refiere a infraestructuras y hábitos culturales, sin embargo su consumo de medios de comunicación no ha seguido una trayectoria proporcionada ni con tales índices ni con el propio crecimiento del VAB, que ha sido de 11,58 puntos porcentuales por encima de la media nacional.

— Comunidad Valenciana: Su VAB ha crecido un 4,01% menos que la media nacional. Sin embargo, sus índices de consumo de medios informativos presente perfiles más positivos que la media, y así su mercado e periódicos ha crecido 15 puntos más que la media nacional. En este sentido, sus hábitos culturales y de información se corresponden mejor con el conjunto de Comunidades cuyas rentas son superiores a la media nacional.

— Extremadura: Registra un avance de su VAB superior en 9,16 puntos porcentuales a la media nacional. Este dato tiene luego un paralelismo con su avance en consumo de información, pero no tanto respecto a los indicadores culturales.

— Galicia: Mientras su VAB ha crecido un 2,96% más que la media nacional, sus comportamientos en el ámbito informativo y cultural son dispares. En este sentido, sus índices de venta de periódicos ha crecido un 3,7% por encima de la media, pero, sin embargo, a diferencia de lo que ha ocurrido en las Comunidades con mayor renta, la prensa diaria ha visto recortado sus mercados por el avance de los medios con mayor componente de entretenimiento [revistas y TV].

— Murcia: sus indicadores de renta han crecido un 6,61% menos que la media nacional, siendo a este respecto la Comunidad Autónoma que presenta un diferencial negativo mayor. podría intuirse que un comportamiento similar mantiene en cuanto se refiere a usos culturales. Y así, por ejemplo, su consumo de medios de comunicación ha crecido en el entorno de la media nacional, con la sola excepción de la radio cuya audiencia ha tenido una

GRÁFICO NÚM. 11
BIBLIOTECAS CADA 100.000 HABITANTES

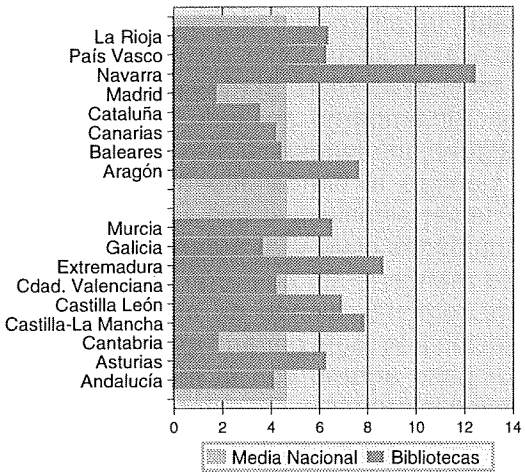
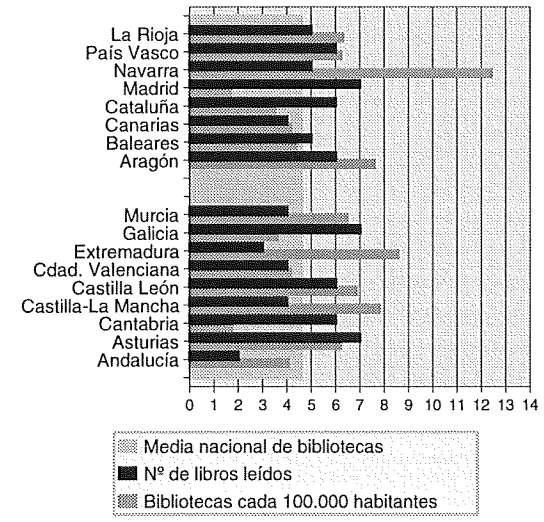


GRÁFICO NÚM. 12
BIBLIOTECAS Y LECTURA DE LIBROS



Nota: El gráfico se refiere a bibliotecas de titularidad pública.

trayectoria más pujante. Por lo demás, los indicadores culturales se mueven también en el entorno de la media estimada para la generalidad del país.

Las comunidades autónomas con una VAB superior a la media

— Aragón: su PIB ha crecido un 1,5% menos que la media. Sin embargo, su trayectoria en los índices culturales se ha afianzado de manera positiva. Y así, la venta de periódicos ha crecido de forma clara, posicionándose por encima del "umbral de cultura" cuando en 1991 mantenía una posición muy alejada. Con todo, informativamente sigue caracterizándose por un gran peso de las revistas y del impacto de la TV, que es más propio de mercados menos desarrollados culturalmente. Algo que, por lo demás, podría ponerse en relación con su propia posición en los indicadores socioculturales.

— Baleares: su VAB ha evolucionado un 4,51% por encima de la media nacional, confirmándose como la Comunidad Autónoma que ocupa el liderazgo en este hipotético *ranking*. En paralelo con esta realidad, se trata de una de las Comunidades Autónomas con mayor calidad en su mercado de prensa diaria, no así en el de otros segmentos de medios. Sus índices culturales se sitúan al nivel o por encima de la media.

— Canarias: Su indicador económico ha crecido un 5,25 por encima de la media. Sin embargo, desde el punto de vista informativo, sus indicadores, aún manteniéndose por encima de los umbrales de cultura, han evolucionado de forma menos favorable que la media nacional. En el mismo sentido, los indicadores socioculturales mantienen una evolución inferior a la media.

— Cataluña: La Comunidad Autónoma que mantiene el liderazgo en cifras absoluta en el consumo de medios, ha tenido una evolución de su PIB autonómico un 3,56% por debajo de la media nacional. La calidad de su mercado de medios se ha venido confirmando durante el período analizando, al igual que ocurre con sus indicadores socio–culturales.

— Madrid: Su PIB ha crecido un 2,40 menos que la media, pero se mantiene como el segundo de todas las comunidades autónomas. Llama la atención que sus índices de adquisición y consumo de información han mantenido una tendencia estabilizada.

— Navarra: El VAB autonómico ha mantenido una tendencia semejable a la media nacional [variación de más 0,19%] muy similar a la que se mantiene, proporcionalmente, con el hábito de compra de periódicos, pero por deba-

jo de la seguida por la audiencia de los medios de menor componente cultural. De hecho, si nos atenemos a los indicadores usuales, podría pensarse que se trata de un mercado que no ha evolucionado como era de esperar en el ámbito de la información.

— País Vasco: su VAB ha crecido un 3,19% por encima de la media estatal, mientras que los indicadores en materia de información mantienen una evolución alejada de la media. Con todo, conviene advertir –como ocurre también en el caso de Navarra o de Cantabria– que se trata de un mercado autonómico que, desde el punto de vista de la prensa diaria, se encuentra en un nivel que no resulta fácil de superar; de hecho, son las únicas Comunidades Autónomas que desde 1991 se mantienen por encima del denominado "umbral de cultura" de manera indefectible, y lo hacen además de forma destacada. La evolución de sus indicadores culturales parece más positiva que la correspondiente a los indicadores sociales.

— La Rioja: Se trata de la Comunidad que presenta un diferencial positivo mayor con respecto a la media nacional, en la evolución de su PIB: ha crecido 14,12 puntos por encima de la media. Sin embargo, sus indicadores informativos siguen una tendencia más moderada, aunque siempre el banda alta del consumo. No deja de ser significativo que siendo una de las Comunidades cuyo VAB agrario es más elevado, se mantiene sin embargo en la élite informativa regional, siendo de alguna manera la excepción a la regla general que parece ligar el mayor peso agrario con el menor peso en el consumo informativo. Así como sus indicadores de infraestructuras socioculturales son menos ventajosos que la media nacional, sus hábitos culturales en cambio se mantienen en posiciones sólidamente por encima de la media.

MOMENTO EMPRESARIAL

Alfonso Tulla

Revulsivo en la construcción

Acciona, el nuevo grupo constructor resultante de la fusión por absorción de Entrecanales por parte de Cubiertas, con 340.000 millones de facturación, ha sido el último revulsivo del sector de la construcción duramente castigado por los recortes de obra pública y con la amenaza de la unión monetaria a la vista.

Aunque esta operación haya merecido la investigación del Tribunal de Defensa de la Competencia, para comprobar si la creación del tercer gran grupo constructor español (por detrás de Fomento y de Dragados) respeta la normativa de la Unión Europea sobre concentraciones de empresas, no deja de ser la respuesta a anteriores movimientos de fusión, o al menos, de colaboración, de las principales empresas del sector de construcción y obra pública.

La raíz histórica de esta operación estaba en el 23,5% de Cubiertas, que la familia Entrecanales poseía desde que, hace ya unos años, tuvieron la habilidad de abortar una OPA hostil que la empresa Ferrovial, de la familia rival Del Pino, había lanzado sobre la catalana Cubiertas.

Pero el más reciente precedente de envergadura fue la creación, en octubre pasado, por Fomento de Obras y Construcciones (FCC) y Dragados, números 1 y 2 del *ranking* español, de unas filiales internacionales conjuntas, FCC Dragados Internacional y Dragados FCC Internacional de Construcción, primer paso de un acuerdo de colaboración entre las dos principales constructoras, que también cruzaron consejeros y participaciones en el capital. Estas filiales han recibido en las últimas semanas una inyección de recursos, vía ampliación de capital, y se está acelerando el traspaso a las mismas de todos los activos, de construcción o de servicios (saneamiento, etc.) en el exterior, Portugal, Latinoamérica, Marruecos y resto de Europa.

Este acuerdo entre FCC (cuyos principales accionistas son las hermanas Koplowitz) y Dragados (de la órbita del Banco Central Hispano) fue, en cierto modo, la contestación a la adquisición por Ferrovial, en febrero de 1995 y a precio rebajado, de Agromán a la Corporación Industrial) de Banesto, una vez que Mario Conde hubiera llevado la entidad al desastre.

Pero en el tablero no sólo se mueven las piezas mayores, sino también las menores. Constructoras medianas como Ginés Navarrro (Grupo March), Laín, Obrascón (Grupo Villar Mir) y Sacyr (tenedora del 5% de Dragados) han formado una agrupación de interés económico, para acudir a los concursos de proyectos de infraestructuras con financiación propia. Al frente de esta AIE han nombrado a Salvador Sánchez Terán, ex–presidente de SEOPAN y ex–ministro de Transportes y Comunicaciones de UCD, cuya función será representarla ante la Administración.

Sin embargo, el último cambio de esta metamorfosis que se está produciendo, es la privatización completa de Auxini, constructora en la que la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) aún controlaba el 60%, que se ha adjudicado a OCP, compañía presidida por Florentino Pérez, que ya poseía el 40% inicial y el derecho de tanteo. Con esta compra OCP (antes llamada Ocisa) pasa a ocupar el quinto lugar en la clasificación de constructoras españolas.

Al cerrar esta nota acaba de producirse otra novedad en este sector, que según el Ministerio cayó un 1,8% en 1996. Se trata de las negociaciones de Laín con Pacsa, empresa de "los Albertos" (Cortina y Alcocer) participada por el gigante alemán Hochtief, con el objetivo

de integrar sus actividades, con lo que se auparía al sexto puesto del *ranking*.

La franquicia, un mercado emergente

Un sector que se ha disparado en los últimos tres años, con un crecimiento anual del 50%, hasta totalizar en 1996 una facturación de medio billón de pesetas, ha sido el de la franquicia. Más de 16.000 establecimientos y 65.000 empleos revelan la importancia de este método de colaboración entre dos empresas independientes jurídicamente pero dependientes en lo económico.

Cadenas como McDonalds, Alta Gestión, Bocatta, Santiveri, Taller de Cuentos, Corre Corre, Día, Pans & Co., Lacoste, Vita–Sec, es decir, de todos los sectores, registraron más de veinte aperturas en el último año, lo que es un claro indicador de la pujanza de este sistema comercial, que se va extendiendo incluso a marcas que no funcionaban con este régimen, como Seur, la compañía de transporte urgente, hasta ahora se basaba en la corresponsalía. La principal razón para el cambio a la fórmula franquicia, es que es ideal para agilizar la inversión y alcanzar una mayor penetración.

Como es lógico, no todos los sectores han evolucionado en 1996 de la misma manera. Así, mientras crecían las franquicias de trabajo temporal y de transporte urgente, otros sectores, como el de la panadería–pastelería e imprenta, retrocedían en porcentajes notables. Consultores de la franquicia, profesionales como Tormo y Barbadillo, son unánimes al enumerar los sectores con futuro: servicios, telecomunicaciones, informática, ocio y restauración.

Como es lógico hay varias modalidades de franquicia: comercial, de producto, de servicio, industrial, etc., y cada una tiene su nicho de mercado. Sin embargo, porque quizás fueron los primeros, el fast–food o comida rápida, simbolizada por las cadenas de hamburgueserías, además de ser el sector más representativo, siguen siendo el de mayor auge, sin duda condicionado por los nuevos hábitos de consumo alimentario de la población.

Una de las notas más llamativas de los últimos meses es que de las 300 franquicias de origen español (de las 500 que funcionan en nuestro país), casi un 10 por ciento, preferentemente de servicios y confección textil, han salido al exterior y van posicionándose en mercados como el portugués o el latinoamericano, sin descuidar el mercado europeo, más duro porque es el área geográfica que más cultura de franquicia tiene, tras EE.UU.

Si hubiera que citar alguna enseña por haber puesto una pica en Flandes, cabría mencionar la cadena de restauración de comida española Carmen (creación del cura Luis Lezama de El Alabardero) presente en Estados Unidos o la de marroquinería El Caballo, que ha aterrizado en Japón.

Respecto a las necesidades financieras de una franquicia, que pueden oscilar entre el 50 y el 70 por ciento de la inversión, el sector financiero ha atisbado sus potencialidades de negocio y ya ofrece convenios específicos, como es el caso de Cajamadrid.

Las eléctricas protestan por sistema

Los relevos de los vicepresidentes ejecutivos de Sevillana y Fecsa, Emilio Zurutuza y José Zaforteza, por el nuevo presidente de Endesa, empresa con mayoría accionarial en aquellas filiales, adquirida en sendas OPAs hasta el 75%, ha vuelto a levantar ronchas sobre los planteamientos futuros del sector eléctrico, que a partir del próximo 1 de enero estrenará "el Protocolo".

Parece que el objetivo último de la compañía estatal que preside Martín Villa es unir la gestión de todos los activos de producción del grupo, para alcanzar la máxima rentabilidad de su negocio de generación, quedando las filiales citadas como meras distribuidoras en sus respectivas zonas de influencia.

Dejando a un lado la vertiente política del enfoque, que quizás choque con la pretensión de la Generalitat catalana de unificar los activos ubicados en el Principado, parece problemático cohonestar esa estrategia con la obligación que impuso a Endesa la CSEN (Comisión del Sistema Eléctrico Nacional) de asegurar la autonomía de sus nuevas filiales.

Mientras van avanzando los trabajos para el desarrollo del Protocolo Eléctrico firmado en noviembre último, que pone en marcha el sistema de competencia en la actividad de genera-

ción a partir del 1 de enero de 1998 y que ha de modificar la Ley de Ordenación del Sistema Eléctrico (LOSEN) que entró en vigor en 1995, Endesa, discriminada por ese documento que reduce su margen bruto, tiene que ir ajustando costes y realizando inversiones si desea mantener la posición de liderazgo, de cara a su anunciada privatización en tres tramos, el primero de los cuales se prevé en octubre.

Por su parte, Iberdrola, que tiene unos menores costes, por una mayor generación de origen hidráulico, ya puso en marcha un plan de transformación para llevar a la primera compañía privada al nuevo escenario liberalizado y competitivo del mercado interior de la energía, escalón ineludible en el tránsito hacia la tercera fase de la Unión Europea de 1999.

Según datos, que acaba de publicar la Bolsa de Madrid, en 1996 los ingresos típicos del sector eléctrico alcanzaron 3,4 billones de pesetas, con unos resultados ordinarios antes de impuestos de 527.000 millones de pesetas que significaban que este sector ha sido el que ha experimentado un mayor crecimiento, superando el 30 por ciento, seguido por el sector de comunicaciones, que ha crecido en un 20 por ciento.

Automóvil: "prever" para renovar

Ante la atonía del sector del automóvil (5% del producto interior y 10% del empleo nacional) el Gobierno ha decretado un Plan denominado Prever (Programa Estructural para la Renovación de Vehículos) que subvenciona el cambio de un coche de más de 10 años por otro nuevo. Esta medida, que se ha querido camuflar con argumentos de seguridad vial y de medio ambiente, tiene la cualidad de que se extiende a las furgonetas y camiones de bajo tonelaje. El Plan que es permanente, es decir, no de choque, incluye la supresión del impuesto de matriculación a las motos de menos de 250 centímetros cúbicos.

El incentivo ha caído como agua de mayo en un sector que sólo ha crecido un 6,4% en el primer trimestre, y los fabricantes se han volcado añadiendo más descuentos y promociones a su costa, en una guerra de marcas, aunque soterrada, muy dura, con sacrificio de la cuenta de resultados, para mantener como sea la cuota de mercado, batalla que el año pasado les costó 200.000 millones de pesetas, pero de la que no pueden zafarse, ya que sería como un desarme unilateral, que las arrinconaría.

El objetivo global es que las ventas lleguen al millón de unidades, con un aumento del 10% sobre los 911.000 coches vendidos el pasado ejercicio. Esta meta no es una utopía (de hecho, ya se alcanzó en 1992), pero en la actualidad puede resultar inaccesible si tenemos en cuenta que la capacidad europea de producción de automóviles (y España es el tercer fabricante) supera la demanda de todos los países y que el consumo sigue retraído. Mientras, las empresas nacionales agrupadas en ANFAC piden al Gobierno que continúe corrigiendo el entorno fiscal restrictivo que sufre el automóvil y que se suprima el impuesto de matriculación, en cumplimiento de su promesa electoral.

Resumen de Prensa

COMENTARIO DE ACTUALIDAD

Ramon Boixareu

Medida según el número o la entidad de los artículos y comentarios aparecidos en las últimas semanas, parece claro que, si bien ha seguido centrada alrededor, principalmente, de la creación de la UEM y del euro, la "actualidad" se ha desviado algo últimamente y ha dejado de consagrarse casi exclusivamente a hacer especulaciones sobre los países que iban a integrar la unión monetaria o, lo que es, en principio, lo mismo, sobre qué países de la UE conseguirían cumplimentar los criterios de convergencia de Maastricht. Más recientemente, sin embargo, el interés se ha concretado más en la importancia que la aparición del euro pueda tener, primero, para Estados Unidos y, a continuación, para el resto del mundo, toda vez que si la situación y los movimientos de la principal divisa internacional, el dólar USA, interesan a todos los países, también deberían interesarse éstos –y así lo han hecho las últimas semanas– por la nueva moneda, el euro, que puede llegar a substituir, por lo menos en parte, al dólar en algunas de las funciones que éste realiza en el contexto económico global.

Tal desviación de la atención y tal interés se manifiestan, en efecto, en los editoriales y en los análisis que la prensa internacional consagra a la nueva moneda, atención e interés que no podían dejar de reflejarse en la selección de los trabajos de prensa (en este caso anglosajona y francesa) que se recogen a continuación, en estas mismas páginas. Nada menos que cinco de dichos trabajos ("Estados Unidos ante la integración europea"; "La importancia de la UEM para los no europeos"; "El euro puede desplazar (en parte) al dólar"; "La Unión Monetaria Europea vista desde Norteamérica"; "Estados Unidos despierta ante el reto de la UEM") están dedicados a subrayar y a explicar las posibles consecuencias que para Estados Unidos y el resto del mundo puede tener la creación del euro. Tales explicaciones no son fáciles, y esto no sólo por su dificultad técnica intrínseca, sino sobre todo porque nadie sabe aún con exactitud cuándo, o cómo, o de qué manera saldrá el euro a escena, de lo cual puede depender en buena parte los efectos que sobre la economía global y sobre las economías de los diferentes países produzca la nueva moneda. En especial, como dice uno de los artículos recogidos aquí, se trataría de saber –cosa que se desconoce completamente aún– si el euro será una moneda fuerte, o si será débil. De ello puede depender el impacto que su aparición produzca aquí y allí. Por consiguiente, es comprensible que todo lo que se diga por el momento al respecto apenas sean más que conjeturas; conjeturas, eso sí, no desprovistas de valor, puesto que permiten poner de manifiesto, como mínimo, las alternativas que la creación del euro plantea, lo que puede ayudar a configurar la situación que la nueva moneda va a crear.

La generalización e intensificación de la atención que se manifiesta en el mundo –y más específicamente, en Estados Unidos– a propósito del euro es algo realmente nuevo, que tal vez puede explicarse por la aproximación de la fecha de la eventual creación de éste. El caso de Norteamérica es significativo al respecto, y se destaca la prácticamente nula atención que oficialmente se prestó allí al tema durante mucho tiempo. ¿Por qué? Probablemente por creer que la UEM no iba a llegar a ninguna parte, razón por la cual lo mejor era olvidar esta cuestión.

Las cosas han cambiado y, se quiera o no, ahí está, o puede estar, en un horizonte cercano la nueva moneda. También pudo contribuir a esa actitud de silencio o de indiferencia el hecho de que el tema no gustara, o que se viera inconscientemente con recelo. Porque el caso es que si bien los círculos oficiales apenas se refirieron, durante años, a la cuestión, sí fue siempre objeto de tratamiento por parte de la prensa norteamericana, la cual, por cierto, en general, se refirió casi siempre a la cuestión como con disgusto, no manifestando satisfacción o contento más que cuando las cosas se torcían, por una razón u otra, en el curso del proceso de integración monetaria. Y así están aún las cosas, como puede constatarse todavía cuando los medios norteamericanos (y, en general, anglosajones) informan o analizan la evolución del calendario integrador.

Todo lo cual lleva a un segundo punto de la actualidad, cual es la situación política y económica de Alemania, con todo lo que ello puede suponer para el éxito o el fracaso del proceso de creación del euro, de su posible aplazamiento, del mayor o menor vigor de la nueva moneda, etcétera.

No menos de seis de loa artículos o editoriales seleccionados en las páginas siguientes ("Helmut Kohl, símbolo de una comunidad de destino"; "Los riesgos de un aplazamiento del euro"; "La creación del euro no debe ser aplazada"; "Un euro sin el DM"; "¿Se halla la UEM realmente amenazada por la situación de la economía alemana?) se refieren a este aspecto de la cuestión, que obliga a abrir importantes interrogantes. ¿Cuál sería la posición del nuevo canciller socialdemócrata alemán? (¿y quién sería éste: Lafontaine, del Sarre, o Schröder de la Baja Sajonia?) en el caso de que Helmut Kohl no ganara las elecciones del próximo año ¿Y qué ocurriría si Alemania no llegara a cumplimentar todos los criterios de convergencia?

Los dos temas aludidos –las posibles repercusiones en el mundo de la creación del euro y la preocupación por el posible efecto en ésta de la situación de Alemania– constituyen el grueso de esta sección del presente número de *Cuadernos.* Pero el mundo económico informativo no acaba ahí, naturalmente, por lo que se ha creído oportuno recoger, siquiera brevemente, testimonios de otras cuestiones de evidente interés como las que se tratan en otros trabajos de prensa que agrupamos en un tercer apartado de "diversos" o de "miscelánea". Son los artículos o editoriales siguientes: "La prudencia europea de Toni Blair"; "¿El mal de Europa?: Un exceso de reglamentaciones, dice un informe de McKinsey"; "EE.UU. La actual fase expansiva es diferente": "Smilin Spain"; "La globalización necesita una brújula moral".

En cuando a la prensa en lengua alemana, hemos escogido esta vez los siguientes trabajos:

1) Cuatro de los muchos artículos con los que cada vez se presta más atención –también en los medios de comunicación escritos en alemán– a la futura unión monetaria y al euro: uno del *Neue Zürcher Zeitung*, cuyo autor es el renombrado economista Manfred J.M. Neumann, sobre los efectos de la implantación a toda costa de dicha Unión; otro sobre la perspectiva de incumplimiento de los criterios de Maastricht por parte alemana y, finalmente, dos sobre otros aspectos de la proyectada moneda única.

2) Un editorial del *Frankfurter Allgemeine Zeitung* sobre la favorable marcha de la economía española.

3) Por último, un editorial de Jürgen Jeske, en *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, sobre la reciente evolución en América y en Europa de las bolsas de valores.

LA INFORMACIÓN ECONÓMICA EN LA PRENSA INTERNACIONAL

SUMARIO

Pág.

Estados Unidos ante la integración europea 238
La importancia de la UEM para los no europeos 238
El euro puede desplazar (en parte) al dólar 240
La Unión Monetaria Europea vista desde Norteamérica 241
Estados Unidos despierta ante el reto de la UEM 242
Helmut Kohl, símbolo de una comunidad de destino 243
Los riesgos de un aplazamiento del euro 243
La creación de la UEM no debe ser aplazada 244
Un euro sin el DM 245
¿Se halla la UEM realmente amenazada por la situación de la economía alemana? 246
La prudencia europea de Toni Blair 248
¿El mal de Europa? Un exceso de reglamentaciones, dice un informe de McKinsey 249
La globalización necesita una brújula moral 249
EE.UU.: por qué la actual fase expansiva es diferente 250
"Smiling Spain" 251
¿Debe imponerse a cualquier precio la unión monetaria? 252
¿Se han cerrado los alemanes el camino hacia el euro? 254
El euro se reblandece 256
Sonidos estridentes en torno al euro 257
España vuelve a estar orgullosa 258
La fiebre bursátil 259

Estados Unidos ante la integración europea

Durante 50 años, Estados Unidos celebró con alborozo que Alemania, Francia y el resto de Europa promovieran una mayor integración de sus economías. Sin embargo, en un momento en que Europa se dispone a dar el gran asalto hacia una moneda común, Norteamérica no manifiesta satisfacción alguna y más bien se muestra reticente.

Y no es que los norteamericanos sientan miedo por el posible éxito europeo, como tampoco temen que Europa se convierta en un rival económico poderoso. "Todo lo que vaya bien a Europa es positivo para Estados Unidos–, decía hace poco Lawrence Summers, Subsecretario del Tesoro. "Una Europa próspera, integrada, constituirá un mejor mercado para nuestros productos, así como un mejor consocio con el que colaborar sobre una amplia variedad de problemas globales–, añadía Summers.

Es más, lo que preocupa es que Europa fracase en sus intentos presentes de crear una moneda llamada euro, y que esto pueda llevarle a años de estancamiento económico. Y si Washington no manifiesta estos sentimientos insistente y públicamente es porque sabe que Europa no suele apreciar las intromisiones de Norteamérica en sus asuntos.

Al objeto de garantizar que no habrá más guerras entre Alemania y Francia, los líderes de la Unión Europea pensaron en una estrategia integradora que a veces parece no tener mucho sentido económico. Una encuesta realizada por *The Wall Streat Journal* entre 320 economistas académicos norteamericanos descubrió que alrededor de un tercio de ellos cree que la integración será buena para Europa. Otro tercio dijo creer que la integración será mala, mientras que el tercio restante se resistió a opinar sobre esta cuestión.

Los líderes europeos se resisten a hablar con extraños de los problemas potenciales que plantea la integración, como ha podido comprobar el Secretario del Tesoro, Robert Rubin, en sus contactos con sus colegas europeos del Grupo de los Siete.

El mayor riesgo se deriva de la determinación de la UE de situar la unión monetaria por encima de otros objetivos económicos. Eso significa llevar a cabo unas políticas monetarias y fiscales austeras, con las que poder cumplimentar, eventualmente, los criterios de convergencia establecidos en Maastricht.

También significa aplazar la tarea urgente de alcanzar un consenso político que permita conseguir una desregulación y una mayor flexibilidad de los mercados laborales, cosa que tanto necesita Europa para crear puestos de trabajo. La austeridad no curará los males presentes de Europa. En un momento en que Estados Unidos se plantea con gozo cuánto puede bajar aún la tasa de desempleo, situada hoy por debajo de 5,4 por ciento, Alemania se pregunta cuánto más subirá aún la tasa del paro, que supera ya el 12,2 por ciento.

La cumplimentación de las condiciones de Maastricht, en especial la de un déficit público inferior al 3 por ciento del PIB, se está demostrando muy dura. Varios países intentan lograrlo adoptando las políticas fiscales menos gratas: limitaciones del gasto que retrasan el crecimiento, reducciones de las prestaciones sociales, etc., medidas todas ellas susceptibles de disminuir los déficit futuros y de recortar los tipos de interés.

Ahora bien, años de bajo crecimiento europeo serían mal vistos por Estados Unidos. A pesar de los cantos que se dedican a Asia, la verdad es que Europa todavía compra casi una cuarta parte de las exportaciones de Estados Unidos. Es más, las esperanzas que este país ha puesto en el crecimiento del centro y del este europeo se basan en la prosperidad que puede suponer para esas áreas la expansión de Europa occidental. Si esa expansión no se produce o se retrasa, difícilmente podrán los países de la UE contribuir al crecimiento de la Europa centro–oriental.

Otro riesgo para Estados Unidos es la perspectiva de que una unión monetaria europea poco sólida da lugar a una economía enfermiza, con un banco central europeo con mucha menor credibilidad que el poderoso Bundesbank, lo que conducirá a un euro débil.

Un euro débil y un dólar fuerte resultarían funestos para los exportadores norteamericanos que deban exportar a Europa o competir con las firmas europeas en terceros países.

El pesimismo norteamericano respecto a Europa es así explicable, si bien Gary Hufbaner, del Institute for International Economics, de Washington, diga que es exagerado. A su juicio, el estímulo que pueda suponer un euro débil sería contrarrestado por las políticas monetaria y fiscal contractivas.

En definitiva, la UEM es una cuestión que debe preocupar sobre todo a los europeos, pero un fracaso en el proceso integrador afectaría también al otro lado del Atlántico.

La importancia de la UEM para los no europeos

(*The Economist*, 29 de Marzo)

La unión económica y monetaria es una cuestión imposible de eludir si uno vive en Europa. No hay día que no se susciten debates sobre fechas y problemas relacionados con la misma. En cambio, fuera de Europa, el tema apenas es comentado. Es una lástima que esto sea así por cuanto, si la unión monetaria llega a buen fin, las repercusiones de su creación se dejarán sentir en todo el mundo.

La aparición del euro, en efecto, representará el mayor cambio que se habrá producido en el contexto monetario internacional desde la desaparición, a principios de los años 1970, del sistema de tipos de cambio fijos de Bretton Woods. Los efectos de la UEM sobre el resto del mundo, con todo, dependerán en buena parte de dos circunstancias mutuamente relacionadas. Primero, ¿se convertirá el euro en un rival del dólar como moneda de reserva internacional? Y segundo, ¿supon-

drá o no la UEM un factor de estabilidad para el sistema monetario global? Estos interrogantes fueron objeto de discusión en un simposio reciente que tuvo lugar, como era previsible, en el Fondo Monetario Internacional?

La mayoría de los economistas y de las autoridades monetarias creen que el euro, si está sostenido por una política monetaria responsable, llegará a representar un papel más importante que el que representan hoy las monedas europeas que van a integrarlo. Los bancos centrales desearán tener una parte de sus reservas en euros, y los mercados financieros realizarán más transacciones en la nueva moneda. Ambos cambios tendrán lugar a expensas del dólar. Ahora bien, los expertos no se ponen de acuerdo sobre la rapidez con que se producirán los cambios indicados, así como tampoco sobre la posibilidad de que el euro llegue a superar al dólar.

Fred Bergaten, director del Institute for International Economics, de Washington, afirma que, como mínimo, el euro se convertirá rápidamente en la segunda moneda mundial. Y esto porque, según él, los principales elementos que influyen en el potencial de una moneda como divisa internacional con el volumen relativo de la economía subyacente y el porcentaje del comercio global en que participa. Cualquiera que sea el elemento que se utilice, los potenciales miembros de la UEM, sean los que fueren, presentarán unas buenas credenciales.

La Unión Europea representa algo más del 30% de la producción mundial, más que Estados Unidos (27%). Incluso en el caso de que se excluyan los flujos intraeuropeos, la UE exporta más que Norteamérica. Los países del núcleo duro–, aquellos que más posibilidades tienen de figurar en la UEM desde el inicio de ésta, suponen una proporción mayor del comercio global que Estados Unidos. Todo esto significa que el euro debería ser una divisa internacional importante.

Sin embargo, existen otros argumentos que, éstos, juegan a favor del dólar. Una parte substancial de la atracción que ejerce el dólar se debe al volumen, profundidad y liquidez de los mercados de capitales de Norteamérica. El mercado de Estados Unidos para bonos internos, por ejemplo, es dos veces más grande que el de todos los países de la UE juntos. E incluso teniendo en cuenta la rápida integración financiera europea, la supremacía de los mercados de capitales de Norteamérica puede darse por definitiva. Además, ahí está la inercia: el dólar ocupa desde hace tiempo el primer lugar, y los cambios, en este terreno, suelen ser muy lentos.

Pero incluso considerando todo lo que se acaba de señalar, Bergsten calcula que entre el 30 y el 40 por ciento de los activos financieros globales terminarán siendo nominados en euros (con un 40–50 por ciento en dólares y el resto en yens y otras pocas monedas). Eso supondría un desplazamiento de entre 500.000 y un billón de dólares a favor del euro y contra el dólar, en la medida en que inversores y bancos centrales alterarán sus carteras.

La eventual inestabilidad que con ello se produjera dependería de la rapidez con que los hechos tuvieran lugar. Un aumento súbito de la demanda de euros provocaría una apreciación rápida de esta moneda. Georges Alogoskoufis, economista de la School of Economics de Atenas, y Richard Portes, de la London Business School, sostienen que las alteraciones de las carteras podrían situar temporalmente al euro por encima de su nivel de equilibrio a largo plazo. Más adelante, esta sobre–estimación sería corregida a medida que aumentara el déficit corriente de la UE, que los tipos de interés bajaran y que el euro se depreciara.

Decisiones adoptadas en el marco de la política económica europea podrían traducirse en un euro todavía más volátil. Bergsten cree que los gobiernos de la UEM, después de haber cedido la política monetaria, podrían llevar a cabo una política fiscal expansionista, y esto a pesar del "pacto para la estabilidad", destinado precisamente a evitar tal lexitud. Al mismo tiempo, el Banco Central Europeo querrá asegurar su credibilidad con una política monetaria contractiva. La combinación de ambas cosas –dice Bergsten– podría dar lugar a algo parecido a lo que la "reaganomía" supuso para el dólar a principios de los años 80. El euro subiría más y más. Su papel internacional aumentaría a medida que los activos se colocaran en euros, si bien se incremetaría la volatilidad internacional de los tipos de cambio.

Es verdad que hay otros factores que pueden frenar el efecto del desplazamiento hacia el euro. Por ejemplo, una gran parte de la demanda de esa moneda procedería de los bancos centrales que reajustaran sus reservas. Para evitar la inestabilidad de los tipos de cambio, dichos bancos podrían actuar gradualmente. En cualquier caso, es probable que se produjera un aumento de la volatilidad.

La Unión Monetaria podría incluso conducir a un incremento permanente de tal volatilidad, y eso porque el comercio entre los países de la UEM se realizará en la moneda común, y porque los intercambios "internacionales" serán menores. Por todo lo cual, las autoridades europeas pueden prestar menos atención que ahora a los tipos de cambio. Resultado de esta situación podría ser una mayor inestabilidad.

Una idea muy popular destinada a minimizar tal inestabilidad recomienda un sistema de mayor cooperación entre las mayores economías mundiales. El problema, sin embargo, puede ser que las autoridades no deseen que sus políticas monetarias internas queden sujetas a objetivos formales del tipo de cambio en aras a una mayor estabilidad de los mercados cambiarios. Por ejemplo, después de haber sujetado sus monedas nacionales al euro indefinidamente, los europeos pueden no querer establecer el valor del euro fijamente frente al dólar y al yen.

Una preocupación adicional en Europa serán los dudas sobre quién debería cooperar. Al principio, la UEM no incluirá a todos los países de la UE. Las relaciones entre los "ins" y los "outs" afectarán al potencial para una cooperación más amplia, así como a la estabilidad monetaria en Europa.

Además, los tecnicismos de la política de cooperación no serán simples. El Banco Central Europeo controlará la política monetaria; los ministros de Hacienda

de la UEM tendrán algo que ver y que decir en materia de política del tipo de cambio; y la política fiscal permanecerá (dentro de ciertos límites) en manos de los gobiernos europeos. La coordinación de las políticas, así, será –por lo menos inicialmemte– todo menos fluida y fácil. Simplemente esto puede motivar que el sistema monetario internacional sea menos estable.

El euro puede desplazar (en parte) al dólar

(Robert Chote, en *Financial Times*, de 24 de Marzo)

El dólar ha sido la moneda más importante del mundo durante más de 60 años, después de haber substituido a la libra esterlina como moneda de referencia del sistema monetario internacional, cosa que ocurrió entre las dos grandes guerras mundiales. La probable futura moneda europea representa la primera gran amenaza a tal hegemonía del dólar.

La posición del euro como divisa internacional dependerá de la predisposición de los sectores público y privado de todo el mundo para utilizarlo como depósito de valor, instrumento de intercambio y unidad de cuenta. Eso, a su vez, dependerá de varios factores, de los cuales uno de los más importantes será el volumen y la fuerza de su economía interna.

A este respecto, el euro supone realmente una amenaza para el dólar. La economía europea es mayor que la norteamericana, con una producción de bienes y servicios valoradas, en 1996, en 8,4 billones de dólares, frente a 7,2 billones la de Estados Unidos. Y por lo que se refiere al comercio exterior (importaciones más exportaciones) Europa también se halla por delante de Norteamérica (1,9 billones de dólares frente a 1,7 billones). Incluso una Unión monetaria modesta que comprendiera sólo a Alemania, Francia, Austria y los países del Benelux representaría una economía equivalente a dos tercios de la de Estados Unidos, con un comercio exterior superior.

Además de llamar la atención sobre el mayor peso de Europa, Fred Bergsten sostuvo, en un debate que tuvo lugar en el marco del FMI, que "las condiciones estructurales de una Europa unida deberían dar lugar a un euro que a la postre competirá con el dólar como moneda clave mundial".

Bergsten hizo observar que Europa había incurrido en excedentes corrientes modestos en los años más recientes, mientras que Estados Unidos había acumulado una deuda exterior de un billón de dólares, tras 15 años sucesivos de déficit corrientes. También predijo Bergsten que un banco central europeo independiente podía perfectamente proporcionar la estabilidad económica que los mercados financieros alteran. Se trata en ambos casos de factores que deberían hacer que el euro fuera atractivo.

A favor del dólar quedan la dimensión y la liquidez de los mercados de capitales de Estados Unidos. Además, el dólar se beneficiará también de la posición adquirida por el mismo a lo largo de los años, de la misma forma que la libra mantuvo su papel internacional incluso mucho después de haber sufrido un declive relativo.

Bergsten, con todo, no ve a un vencedor claro, a corto plazo. "Un régimen monetario bipolar, con Japón como testigo de lujo, substituirá a un sistema que ha estado dominado por el dólar durante más de medio siglo. Esa perspectiva plantea una cuestión importante: ¿Cómo se comportará el euro en los mercados cambiarios frente a sus principales rivales? ¿Será una moneda débil? ¿Se mostrará fuerte?

A corto plazo, esto dependerá en parte del grado en que los inversores del sector privado y los bancos centrales conviertan en euros activos nominados en otras monedas. Bergsten estima que estas alteraciones en la composición de las carteras (a costa, normalmente, del dólar) alcanzará entre 500 m.m. y 1 billón de dólares, de los que la mayor parte corresponderán a realineamientos privados.

A modo comparativo, los inversores japoneses convirtieron activos internos por valor de 230 m.m. de dólares en activos exteriores entre 1980 y 1985, durante una etapa en la que el dólar subió un 25% frente al yen, y un 75% frente a los mercados del grupo de los 10.

Una mayor demanda de activos nominados en euros presionará sin duda sobre su tipo de cambio, pero no está claro en qué medida. Michael Mussa, jefe de los economistas del FMI, dijo en el curso del debate que desplazamientos de activos productores de intereses (*interest bearing assets*) darían sobre todo, lugar a reducciones de los tipos de interés del euro; no a una elevación de su tipo de cambio. Por su parte, Willian White, del BIP, sostuvo que una mayor demanda de activos nominados en dólares sería satisfecha por una mayor oferta, en la medida en que más instituciones decidieran endeudarse en euros. El efecto neto sobre el tipo de cambio sería, por consiguiente, ambiguo.

El área–euro, al igual que ocurre en Estados Unidos, será una economía relativamente cerrada, en la que el comercio exterior representará una menor proporción de la producción nacional de lo que es el caso en la mayoría de los países individuales europeos. Sea como fuere, las alteraciones del tipo de cambio del euro seguirán teniendo efectos económicos importantes.

El profesor George Alogoskoufis, de la School of Economics de Atenas, manifestó que las alteraciones de las carteras podrían muy bien situar al euro por encima del dólar, desfigurando y exagerando el nivel justificado por los datos básicos de la economía. Inicialmente, esto se traduciría en una mejora de la balanza por cuenta corriente de la UE (al hacer más baratas las importaciones) y en una subida de los tipos de interés reales. Pero a continuación el euro se debilitaría, a medida que la situación comercial se deteriorara y que los tipos de interés reales bajaran.

A largo plazo, el comportamiento del euro en los mercados cambiarios dependerá en gran medida de la política del tipo de interés que siga el Banco Central Europeo, así como de las políticas presupuestarias

seguidas por los gobiernos integrantes de la zona–euro.

Paul Masson, del FMI, predijo que la unión monetaria contribuirá a la larga a la estabilización de las variables económicas fundamentales dentro del área–euro, pero, según el mismo Masson, el BCE tendrá en un principio grandes dificultades si pretende utilizar esos indicadores como una ruta para su política. El BCE necesitará mucha práctica antes de estar en condiciones de interpretar adecuadamente las estadísticas de la euro–área y de poder emitir juicios sobre cómo la economía responderá a los cambios de la política del propio banco.

La conclusión de Masson fue que los objetivos sobre inflación y sobre oferta monetaria que establezca el BCE podrían resultar de muy difícil aplicación.

Varios de los participantes en el debate advirtieron que el euro sería más volátil en relación con el dólar que las actuales monedas individuales europeas. Eso haría que los movimientos de los tipos de cambio fueran todavía de más difícil interpretación.

El Banco Central Europeo iniciará su vida actuando a oscuras. Sin experiencia ni antecedente de tipo alguno, el mayor peligro es que se desvíe en exceso hacia la cautela y que mantenga los tipos de interés demasiado elevados. Si los gobiernos reaccionan flexibilizando las políticas presupuestarias, el euro puede empezar su curso como una moneda fuerte..., pero en detrimento de la economía europea.

La Unión Monetaria Europea vista desde Norteamérica

(Daniel Cohen, en *Le Monde* de 8 de Abril)

Los norteamericanos contemplan la Unión Monetaria Europea con una mirada a la vez serena e incrédula. Incrédula porque ven en ella una ambición política que se disimula detrás de una ambición económica, cosa que pone de manifiesto el "tic" habitual de los europeos, que les lleva a manipular la economía con fines políticos. Pero ese elemento de incredulidad va acompañado de otro elemento extremadamente sereno: la Unión Monetaria Europea no sería en el fondo más que un acercamiento de las economías europeas hacia el "modelo" norteamericano. Según este criterio, Europa se estaría preparando para días felices y para días tristes. Felices, toda vez que estarían próximas las ventajas de un gran mercado monetario y financiero. La financiación bancaria tradicional, cuya forma contractual carece de originalidad (un préstamo, un programa fijo de reintegración) sería progresivamente complementada por formas de financiación mucho más diversificadas: programas sujetos a este o aquel indicador, *joint ventures* mucho más ambiciosas, desarrollo de los *junk bonds*, o de los *bowie bonds*, etcétera.

Todo esto está muy bien pero, como toda medalla, tiene su reverso. Reunidos en Washington por el FMI, unos cincuenta economistas americanos y europeos fueron invitados a hacer el inventario de todo lo bueno y lo malo. Sin necesidad de repetir el diagnóstico, globalmente favorable, que resultó de la reunión, he ahí los puntos débiles que se pusieron de manifiesto.

Primer riesgo de fractura: el del sistema bancario europeo. Según un artículo presentado por Garry Schianasi y Alessandro Prati, los bancos comerciales del Viejo Continente están en vísperas de tener que hacer frente a un choque brutal, que podría hacer de ellos la siderurgia de principios del próximo siglo. Según las estimaciones de aquéllos, el coste unitario de la actividad bancaria europea es de cerca de un 50%, superior al que se descubre en Estados Unidos. Protegidos por espacios monetarios exiguos, los establecimientos europeos no sufrieron la presión de la concurrencia que conocieron los bancos norteamericanos en el curso de los años 80, bajo el efecto de la desregulación "reaganiana" del sector. El panorama que se contempla, así, es el de una combinación –de hecho iniciada ya– de cierres–fusiones–reestructuraciones.

Segunda línea del frente: una nueva incertidumbre sobre el valor exterior del euro debida al arbitraje de las carteras internacionales. El dólar se beneficia hoy de un papel financiero superior al que corresponde a la economía de Estados Unidos. De lo que resulta que si bien Europa y Estados Unidos tienen aproximadamente el mismo peso económico, el papel de dólar es mucho mayor que el de las monedas europeas. Si se produjera un reajuste importante de las carteras, el resultado podría ser un choque de consideración, choque que no sería necesariamente favorable al euro si el resultado fuere una apreciación brutal de éste.

Dos alternativas se enfrentan a este respecto. Una parte es la posibilidad de que el reajuste fuera progresivo, por lo que no sería peligroso a corto plazo. La otra consiste en recordar que el desplome del papel de la libra esterlina y la entronización del dólar, en los años 30, fue consecuencia de la misma lógica y tuvo lugar súbitamente. De todas formas, debe reconocerse que el dólar de hoy no se halla en la misma situación que la libra entonces, sobre todo debido al peso político actual de Estados Unidos. Como lo han recordado Paul Masson y Bart Turtelboom, los países asiáticos (Japón, China, Corea...) poseen en la actualidad el 56% de las reservas de cambio mundiales, y sus preferencias en este campo deben mucho a consideraciones geoestratégicas (como lo prueba el caso –récord– de Taiwan).

Otro motivo de inestabilidad previsible debida al cambio: la nueva actitud de *bening neglect* de los europeos por lo que respecta al valor exterior de su moneda. Este punto de vista ha sido puesto de manifiesto por Fred Bergsten y Jean–Pisani–Ferry. El *bening neglect* ("negligencia voluntaria") ha caracterizado desde hace tiempo la actitud de los norteamericanos respecto al dólar. Dado que Estados Unidos constituye una gran país relativamente cerrado al resto del mundo, teme mucho menos que los países europeos las fluctuaciones del tipo de cambio. Esto explica, v.g., que a principios de los años 80, para combatir la inflación, no dudara en dejar apreciar el dólar hasta alcanzar el doble de su valor inicial. Ningún país europeo podría permitirse unilateralmente una política semejante. Bergsten hace observar a este respecto la enorme

diferencia que se produce entre la evolución entre las paridades yen–dólar y DM–dólar, siendo la primera un 50% más volátil que la segunda. Ahora bien, lo que los países europeos no pueden hacer solos, se lo podría permitir Europa: apreciar substancialmente su moneda para cortar la inflación. Como podría devaluarla drásticamente para reabsorber un eventual desequilibrio comercial. En ambos casos se trata de opciones nuevas cuya posibilidad se le puede abrir pronto a Europa.

En resumen, se puede predecir que la Unión Económica Europea supondrá mucho más que la fijación de las paridades monetarias intraeuropeas, y podría transformar profundamente el equilibrio financiero europeo, así como el equilibrio financiero mundial. Lo que puede llevar a proclamar las conclusiones de los trabajos que se han elaborado con ocasión de los debates que han tenido lugar en Washington bajo la égida del FMI: la creación de la UEM puede tener más efectos positivos (un mejor financiamiento, más diversificado) de lo que corrientemente se ha venido diciendo; la conveniencia de no desdeñar la amplitud del revulsivo; etcétera.

Para terminar, he ahí los títulos de los estudios presentados con ocasión de los debates citados:

— "European Monetary Union and International Capital Markets, structural implication and risks–, por Garry Schinasi y Alessandro Prati. FMI. *Documento de trabajo*. Marzo 1997.

— "Characteristics of the Euro, the demand for reserves and policy of coordination under EMU", por Paul Masson y Bart Turtelboom. FMI. *Documento de trabajo.*

— "The impact of euro on exchange rates and international cooperation", por Fred Bergsten. Institute for International Economics. Washington. *Documento de trabajo*. Marzo 1997.

— "The euro and exchange rate stability", por Agnès Benassy–Quer, Benoît Mojon y Jean Pisani–Ferry Cepii. *Documento de trabajo*. Marzo 1997.

Estados Unidos despierta ante el reto de la UEM

(Gerard Baker, en *Financial Times*, de 4 de Marzo)

Incluso a los norteamericanos mejor informados les ha costado tomarse en serio, durante años, la idea de la Unión Económica y Monetaria Europea.

Tras la crisis monetaria de la UE, a principios de los años 90, la opinión general de Estados Unidos fue que la pretendida moneda única no era más que una ilusión sin posibilidad alguna y, en el mejor de los casos, la expresión de un deseo con finalidades políticas.

El escepticismo existente a este respecto se puso de manifiesto no hace aún mucho tiempo, cuando una conferencia sobre el impacto de la UEM en los mercados financieros norteamericanos, organizada por el London International Financial Futures Exchange, tuvo que ser anulada a causa de la falta de interés de los eventuales participantes norteamericanos, a los que iba dirigida.

Sin embargo, el caso es que se está produciendo un importante cambio a este respecto, y que tanto en círculos oficiales como privados de Estados Unidos se está tomando conciencia de que la UEM supondrá un reto auténtico –económico y político– para Norteamérica.

La principal preocupación es el efecto que la nueva situación tendrá para las relaciones económicas bilaterales. Los expertos del gobierno que han estado estudiando la UEM con algún detalle los esfuerzos cumplimentar estancamiento consiguiente, se han mostrado preocupados por el hecho de que realizados por los países europeos con vistas a los criterios de convergencia prolongará el de las economías del Viejo Continente y, por el del resto del mundo.

La fuerza de la economía norteamericana es tal, en el presente, que probablemente podría superar con facilidad la debilidad de países de destino de la exportación USA como son los europeos. Ahora bien, si las políticas contractivas siguieran mucho tiempo como en la actualidad y la economía norteamericana empezara a perder vigor, no hay duda que los efectos de la situación europea sobre la demanda de Estados Unidos podrían ser considerables.

La principal cuestión, con todo, es qué efectos producirá la moneda única, cuando ésta haya alcanzado un estado operativo. Esta preocupación se resume en una incertidumbre simple: ¿será el euro una moneda fuerte? ¿Será débil?

Algunos economistas norteamericanos habían expresado alarma ante la posibilidad de que un super–euro, respaldado por una política monetaria firme de inspiración alemana, pudiera suplantar al dólar como moneda de reserva mundial. Esto podría conducir a una subida de los tipos de interés a largo plazo norteamericanos, en la medida en que disminuyera el atractivo que el dólar tiene para los inversores de todas partes.

En los primeros días de preparación de la UEM, cuando parecía que Alemania insistía para que la nueva moneda fuera respaldada por una severa disciplina monetaria, los peligros de un euro fuerte parecían mucho más apremiantes para las autoridades de Estados Unidos. Tal temor parece haber desaparecido en buena parte, y ahora se cree más bien que la moneda única no será especialmente robusta.

Sea como fuere, y con razón o sin ella, los altos cargos de la administración USA parecen haber llegado a la conclusión de que la incorporación al euro de monedas europeas más débiles significará que el euro tenderá a parecerse más a la lira que la DM.

En tal caso, el principal riesgo para Estados Unidos es que la nueva situación supondría un peligro para el comercio exterior de dicho país. La balanza comercial de Norteamérica con Europa registra normalmente un

déficit substancial para Estados Unidos, déficit que podría aumentar si el euro se muestra persistentemente débil, como esperan los norteamericanos.

En esas circunstancias, Washington sería muy vulnerable a las presiones políticas internas contrarias a la UEM, especialmente en materia comercial. Una respuesta probable por parte norteamericana sería insistir todavía más ante los gobiernos europeos sobre la necesidad de llevar a cabo el tipo de reformas que, según Estados Unidos, Europa necesita.

Los éxitos económicos de Norteamérica en los últimos seis años han creado en Estados Unidos un creciente sentimiento triunfalista. Los resultados particularmente positivos obtenidos en el campo laboral –12 millones de puestos de trabajo creados en cinco años– son contemplados por muchos como una vindicación poderosa de la concepción norteamericana de la libertad de mercado, que supone unos mercados de trabajo extremadamente flexibles, bajos niveles de protección social y pocas interferencias reglamentistas. Lo que Europa necesita, dicen muchos economistas, no es una moneda única sino una buena dosis de libre mercado de estilo norteamericano.

Esto conduce a una ansiedad, por parte de EU, que tiene sus raíces en la opinión de que se ha dedicado a la UEM una atención y un esfuerzo que debían haber sido dirigidos a otras tareas, como, v.g., la ampliación de la UE hacia el centro y el este de Europa. Si la UEM sigue adelante –dicen algunos dirigentes de Estados Unidos– tal ampliación resultará mucho más difícil. Si la UEM fracasa, los efectos serán igualmente negativos, por sus efectos desmoralizadores, que podrían afectar a todo el proceso integrador.

Por consiguiente, siempre según puntos de vista norteamericanos, la idea de la UEM podría haber constituido una gran equivocación; una equivocación de proporciones históricas. Las consecuencias de ello podrían ser una prolongada inestabilidad política.

Esto podría resumir los temores de muchos norteamericanos en relación con la Unión Económica y Monetaria Europea, los cuales piensan que al final puede que tengan que ser ellos los que, una vez más, se vean obligados a intervenir para resolver problemas que resulten de errores de los propios europeos.

Helmut Kohl, símbolo de una comunidad de destino

(*Le Monde*. Editorial de 5 de Abril)

Helmut Kohl es un hombre de tradiciones. Todos los años, por Pascua, se somete a una breve cura de adelgazamiento en la región de Salzburgo, y todos los años, en el lugar en que suele pasar sus vacaciones, concede una entrevista a una cadena de televisión alemana para pasar revista de la situación política. En este año preelectoral, Kohl había prometido anunciar sus intenciones para las legislativas de 1998. El jueves, 3 de abril, día de su 67 aniversario, ha cumplido su promesa, anunciando, sin que ello haya supuesto sorpresa alguna, que se presentaría para un quinto mandato.

Es lo contrario lo que habría supuesto una sorpresa. Es más, habría desencadenado un terremoto en las cancillerías europeas, sobre todo en París. Desde hace tiempo, en efecto, Kohl había dejado entrever en sus conversaciones con Jacques Chirac su intención de volver a presentar su candidatura para la cancillería de Bonn. Por supuesto, nada está decidido aún, y la experiencia de los últimos años muestra que la cooperación franco–alemana se ha manifestado al compás de cumbres de "parejas" más bien dispares, "a priori". Pero Helmut Kohl ocupa desde hace 14 años un lugar tan importante en Europa, e incluso en la vida interior francesa, que el anuncio de su retirada habría conmovido las convicciones más firmes y consolidadas. Alemania ha estado en el centro de todos los grandes debates franceses sobre Europa en el curso de los últimos años, bien a favor, bien en contra.

En el curso de los encuentros entre líderes, el canciller había establecido con François Mitterrand una complicidad que no se pudo renovar inmediatamente con el nuevo presidente. Después de algunas dudas y de ciertas miradas hacia Londres, Jacques Chirac se convenció rápidamente de que no podía llevar a cabo una política exterior mínimamente ambiciosa sin el concurso de Bonn. Para obtener el apoyo de Alemania debía pagarse un precio. La disciplina presupuestaria es materia de buena gestión, pero es también una necesidad impuesta por la voluntad compartida de crear una moneda única en 1999. También es del todo necesario un entendimiento entre los dos países en las otras dos grandes cuestiones contempladas en el tratado de Maastricht, como son la política exterior y de seguridad común, por un lado, y los asuntos interiores (justicia, policía, inmigración...). Tal entendimiento estrecho es indispensable si se quieren superar las reticencias de nuestros consocios, y esto tanto más, cuanto que sobre todo en estas cuestiones, hará falta vencer el obstáculo británico.

La cooperación entre los dos países (Francia y Alemania) no puede ocultar las diferencias que existen entre ellos. Los intereses de uno y otro no son siempre concordantes. La misma visión de Europa no lo es. Alemania se inclina siempre por las soluciones federales, por el libre cambio y por la concordia social. Francia, en cambio, piensa preferentemente en una alianza de Estados dispuestos a representar un papel en los negocios mundiales. Pero Helmut Kohl sigue siendo el símbolo de una comunidad de destino.

Los riesgos de un aplazamiento del euro

(Reginald Dale, en *Herald Tribune*, de 21 de Marzo)

Nadie dijo jamás que la fusión de francos, deutschemarks y liras en una moneda única europea iba a ser fácil. Sin embargo, cada vez que, en el proceso hacia ese fin, apacece alguna dificutad, se oyen voces pidiendo un aplazamiento. Los partidarios de éste dicen

ahora que el lento crecimiento y el elevado paro de Alemania puede obligar a que se demore la creación de la UEM. En cambio, apenas se presta atención a los problemas económicos, financieros y políticos que un aplazamiento supondría.

Los preparativos para la puesta en marcha del euro están ahora tan avanzados que, en palabras de un analista, el aplazamiento equivaldría a pisar el freno de emergencia en un tren lanzado a gran velocidad. El aplazamiento sólo tendría sentido si la unión monetaria fuera a estrellarse.

Naturalmente, existiría un problema si, como algunos vaticinan, Alemania no consiguiera situar el déficit fiscal de este año por debajo del 3 por ciento del PIB, es decir, que dejara de cumplimentar el más importante criterio de convergencia.

El problema, con todo, sería tan político como económico. Un déficit algo superior al 3 por ciento no supondría el fin repentino de la imagen de una Alemania que se ha acreditado como un país financieramente disciplinado, de moneda fuerte.

Pero, si el déficit se mantuviera por encima del 3 por ciento, Bonn lo tendría difícil para excluir a países tradicionalmente menos disciplinados, tales como Italia, España y Portugal, cuya participación podría significar que la moneda que se creara fuera demasiado débil e inestable para ser aceptada por la población alemana.

Existe una amplio acuerdo en que un aplazamiento substancial crearía graves tensiones, que podrían afectar gravemente a la cohesión económica y política de Europa, amenazando a su mercado único, provocando, probablemente, el descarrilamiento de la unión económica y monetaria y su paralización por un tiempo imprevisible.

Algunos piensan que el proceso de creación del euro podría reanudarse después de una corta interrupción, "parando el reloj", por así decirlo, durante un año, más o menos, dando tiempo para que Alemania –y, tal vez, Francia– cumplimentaran las exigencias de Maastricht; y esto siempre que los mercados financieros juzgaran la demora como algo técnico y temporal.

Sin embargo, lo cierto es que cualquier aplazamiento supondría un riesgo. Una consecuencia inmediata de ello sería, casi con toda seguridad, un aumento de la cotización del DM, que se traduciría en una amenaza para la recuperación de la economía alemana y para la reducción del paro, obstaculizando las exportaciones. Esto, además, podría precipitar la caída de Helmut Kohl, el dirigente que mejor puede llevar a buen término el proyecto de la moneda única.

Los países latinos, por su parte, verían cómo se incrementaban sus tipos de interés a medida que sus monedas se depreciaban, con lo que se les haría todavía más difícil cumplimentar los criterios de convergencia incrementándose con ellos el peligro de una recesión.

Las grandes empresas y los bancos, que han hecho ya enormes inversiones para prepararse para el euro, se verían muy afectados, y cualquier nueva fecha que se estableciera sería contemplada con gran escepticismo por los mercados financieros. Los gobiernos se verían menos presionados para mantener unas políticas fiscales razonables, pero impopulares, para flexibilizar sus mercados laborales y, en general, para mejorar su competitividad. Una gran parte de esa presión es ahora debida a una combinación del creciente impacto del mercado único europeo y de la influencia de la creación del euro.

Nunca habrá una fecha ideal para la puesta en marcha de una moneda única. Otra razón para seguir adelante ahora es que la salida económica norteamericana y el fuerte dólar deberían favorecer las perspectivas económicas de Europa en los meses inmediatos.

Lo mejor que Kohl puede hacer es insistir para que la UEM se cree cuanto antes con un núcleo duro compuesto por Austria, los países del Benelux, Francia y Alemania, y tal vez Irlanda y Finlandia. Esto significa que se ha de hacer un último y decisivo esfuerzo para cumplimentar los criterios de convergencia.

A Italia, España y Portugal se les prometería entrar en una fecha posterior –considerándoseles incluso técnicamente como miembros fundadores– siempre que cumplieran las condiciones exigidas. Esa solución sería conforme a los intereses de dichos tres países, puesto que a todos conviene que el euro sea una moneda estable.

Un aplazamiento no facilitaría en absoluto la solución de los problemas económicos de Europa.

La creación de la UEM no debe ser aplazada

(*Financial Times*. Editorial de 7 de Marzo)

Cuando la economía alemana estornuda, Europa se constipa. Este año, sin embargo, la preocupación principal no se refiere sólo a la economía europea sino al calendario de la unión monetaria. Se habla incluso de un posible aplazamiento. Pero el caso es que éste prolongaría la etapa de purgatorio del euro, al tiempo que erosionaría su credibilidad. Por consiguiente, no se debe considerar con ligereza la eventualidad de tal aplazamiento.

Por supuesto, existen razones que lo justificarían. Entre las más poderosas figura el peligro de que el euro se convierta en la excusa para todos los males que sufre la economía europeo, en especial el desempleo. Pero ése no es el motivo de que el aplazamiento sea objeto de consideración. El motivo más importante es que en este año actual puede ocurrir que un país importante, Alemania, puede dejar de cumplir la más limitada definición del criterio del déficit fiscal, aunque sólo fuera por unas décimas porcentuales.

A la vista de esto, parece una broma que se hable de aplazamiento. Nadie se atrevería a sugerir que la moneda alemana no es sólida porque una economía en

un estado pasajeramente delicado haga que el déficit fiscal sea algo superior al 3%. Eso no tendría sentido.

Sin embargo, la preocupación por el déficit alemán es explicable. El problema es la inquietud de la opinión pública alemana ante la probable desaparición del DM. Tal inquietud tiene por base la actitud de los países mediterráneos, y en especial la de Italia. El objetivo tácito de los criterios de convergencia fue asegurara que dichos países quedaría fuera, por lo menos inicialmente. Pero esto parece cada día menos seguro, una vez que aquéllos han conseguido mejorar su situación fiscal.

Si se quiere que Italia quede fuera, esto sólo puede conseguirse a través de una interpretación muy rigurosa de los criterios. Ahora bien, si la misma Alemania dejara de cumplimentarlos, su posición negociadora se vería seriamente quebrantada. Si las alternativas fueran no empezar la UEM en Enero de 1999 o hacerlo con la presencia de prácticamente todos los países de la UE, el gobierno alemán podría verse forzado a elegir la primera, quieras o no quieras. Lo contrario podría representar un revuelo político interno de consecuencias imprevisibles.

La primera respuesta a esas preocupaciones es que el mismo tratado dice que cualquier fecha distinta para el comienzo puede ser establecida en cualquier momento antes de finales de 1997. No hay porqué decidir nada antes de entonces. La segunda es que no es seguro que Alemania dejará de cumplimentar este año el requisito del 3%; y que si así ocurre será sólo por un pequeño margen. La tercera y más importante es que, aunque lo anterior fuera un hecho, no por ello estará todo perdido. Italia podría tal vez ser convencida de que no habrá UEM en absoluto si insiste en figurar en la primera ola. Y también podría persuadírsele, en ese mismo razonamiento, de que, una vez en marcha la UEM, nadie podría evitar su acceso a la misma, siempre que siguiera cumplimentando los criterios uno o dos años más. Un periodo tan corto sería un precio modesto para un premio tanto tiempo deseado.

Un proyecto de tanta trascendencia que habrá exigido un esfuerzo tan prolongado no debería ser aplazado por una razón tan baladí. Un déficit fiscal alemán de, digamos, el 3,4% del PIB entraría en esa categoría de razones intrascendentes. Por eso, tanto los líderes alemanes como los de los otros países europeos debería esforzarse por conseguir que motivos nimios como el citado no obligaran a dejar para más adelante la creación de la UEM.

Un euro sin el DM

El artículo que aparece a continuación fue publicado en *Financial Times*, de 14 de Marzo. Sus autores son Franco Modigliani y Mario Baldassari, profesores de economía, respectivamente, del MIT y de la Universidad de Roma, La Sapienza.

Las informaciones según las cuales Alemania podría suspender el examen para la participación en la creación de la UEM han conmovido a Europa. Para nosotros, en cambio, tal información no constituye una sorpresa. Por el contrario, tal noticia ha confirmado nuestra vieja sospecha de que el Bundesbank –que no desea que el DM sea substituido por el euro– probablemente acabaría por ganarle la batalla al canciller Helmut Kohl, dejando así a Alemania fuera de la UEM.

El motivo de esa batalla es obvio. En el actual Sistema Monetario Europeo de tipos de cambio fijos y de completa movilidad de los movimientos de capital, todos los países deben seguir la misma política económica. Desde los años 80, esa política ha sido dictada unilateralmente por el Bundesbank, el cual ha funcionado de hecho como banco central del SME.

Desgraciadamente, la política monetaria adoptada por el Bundesbank ha sido demasiado restrictiva, incluso para Alemania. Ésta es la principal causa del paro que sufre Europa (Alemania incluida). En pocas palabras, el Bundesbank ha podido seguir el curso que le ha parecido oportuno, sin tomar en consideración los efectos que su política podía tener en otros países.

Con la UEM, la situación sería muy distinta. La política monetaria sería dirigida por el Banco Central Europeo, en el que Alemania representaría un importante papel, aunque no decisivo, o absoluto. No debe extrañar que el Bundesbank luche por mantener su hegemonía.

La posición del Bundesbank, sin embargo, choca con la del canciller Kohl, a quien el tratado de Maastricht le ofrece la oportunidad de pasar a la historia como el hombre que hizo posible la Unión Europea.

Durante algún tiempo creímos que el Bundesbank ganaría la batalla, y que Alemania encontraría en el último minuto alguna "excusa técnica" para no participar en la moneda única. Podría decir, v.g., que su déficit fiscal es del 3,1 por ciento del PIB, en vez del 3,0 por ciento. O podría poner de manifiesto su elevada cifra de paro, que hincha el déficit presupuestario, a sabiendas de que, si quisiera, podría reducir rápidamente tal cifra (y las de otros países) adoptando una política monetaria menos rígida. De hecho, el alto desempleo actual fortalece la posición del Bundesbank.

Ahora bien, si la estrategia del Bundesbank es aplazar indefinidamente la creación del euro, con el fin de mantener su hegemonía, el resto de Europa no tiene porqué someterse a ese chantaje. Por ello, lo mejor que podrían hacer los otros países es mantenerse firmes en el respeto de las fechas originales, empezando la fase final de la unión monetaria de conformidad con el calendario establecido en Maastricht. Lo mejor sería que Alemania participara en todo ello, tal vez interpretando con flexibilidad las exigencias de Maastricht. Pero si Alemania decidiera quedarse fuera, el resto de Europa debería seguir adelante sin ella.

A Europa, todo esto podría parecerle mera fantasía, e incluso una broma de mal gusto. Pero se equivocaría. Desde el punto de vista económico, todo ello es perfectamente factible.

Ésa fue la conclusión a que llegaron en Agosto de

1993 –en un artículo que publicó *Financial Times*– varios economistas del MIT –Paul Samuelson, Robert Solow, Stanley Fisher, Paul Krogman, Rudiger Dornbusch, Oliver Blanchard y Franco Modigliani, uno de los autores del presente artículo–.

Los siete economistas citados iniciaban su razonamiento con la asunción de que la política monetaria del Bundesbank estaba asfixiando a los otros países comunitarios y que Alemania pretendía una revaluación del DM con el fin de contener la inflación. Dichos economistas sugirieron que Francia debía tomar la iniciativa promoviendo un tipo de cambio fijo con otros países europeos, dejando que el DM fluctuara libremente.

Tal propuesta era realista, dado el volumen de ese bloque europeo, que cuenta con un PIB que es casi tres veces mayor que el de Alemania, y casi el 90 por ciento del de Estados Unidos.

El grupo debía haber puesto en marcha inmediatamente una política económica coordinada, una política de bajos tipos de interés, todo ello, tal vez, bajo la supervisión de un banco central europeo. Tal estrategia, que habría conducido a una devaluación de sus monedas frente al DM, habría resultado más conforme con el deplorable estado de las economías de los países del grupo, así como con las elevadas cifras de paro.

Para asegurar el éxito, debería haber existido un acuerdo explícito entre los sindicatos y las asociaciones patronales –similar al conseguido en Italia en 1992 y 1993– con el fin de evitar que las devaluaciones se tradujeran en una espiral inflacionista.

Pero nada se hizo en 1993 porque Francia consideró que una devaluación del franco sería un deshonor incompatible con "la grandeur de la France". Este país ha pagado cara aquella decisión. El desempleo, que ya era del 10 por ciento, ha aumentado hasta alcanzar casi el 13 por ciento.

Todas las consideraciones que entonces se hicieron a favor de dicho "Maastricht para jóvenes" ("Junior Maastricht") siguen válidas hoy. Es más, Alemania podría ahora sentirse tentada de bajar los tipos de interés paralelamente con el bloque "joven". Si no lo hace, la consiguiente revaluación del DM podría dañar a Alemania reduciendo sus exportaciones netas, que constituyen el único elemento positivo de su, por otra parte, maltrecha economía.

Eso, por fin, equivaldría a que Europa, de la mano de su banco central, condujera a Alemania por el recto camino, en vez de ser Alemania la que forzara a Europa a seguir el sendero equivocado. Con el tiempo, Alemania pediría ser readmitida en el bloque. Esto debería aceptársele inmediatamente, pero con una paridad del tipo de cambio superior para el DM. De esta manera Europa conseguiría un verdadero Maastricht, un Maastricht con una Alemania fuerte, pero sin un "poder absoluto".

Esto puede ser el "sueño de una noche de verano" destinado a no realizarse a causa de condicionantes políticos y de la falta de imaginación. Después de años de sacrificios dramáticos en aras de una política del "franco fuerte" le sería muy duro a Francia aceptar una separación del DM, y no digamos una devaluación respecto a esa moneda. Tampoco puede pensarse en que el Reino Unido abandone su aislamiento.

Todo eso sería una humillación. Según nuestra opinión, el mero hecho de amenazar con la puesta en marcha de un "Maastricht para Jóvenes" podría poner a Alemania en condiciones de recuperar el buen sentido, así como de devolverle la voluntad de participar en la UEM según debió de haber sido, sin causarse daño a sí misma ni causarlo al resto de Europa.

¿Se halla la UEM realmente amenazada por la situación de la economía alemana?

(Liones Barber y Peter Norman, en *Financial Times* de 7 de Marzo)

Hans Tietmeyer, presidente del Bundesbank, confesó hace pocos días que Alemania ya no es el modelo económico de Europa. Tal honor, hoy, corresponde a Holanda.

Dado que Tietmeyer apenas ha dejado de dar lecciones a los otros países sobre la necesidad, para éstos, de seguir la disciplina monetaria de estilo alemán, sus declaraciones citadas representan una humildad, hasta ahora desconocida respecto a las perspectivas económicas de Alemania, así como, implícitamente, de su participación en la creación del euro.

Las cifras récord del desempleo de Febrero, en Alemania, que se dieron a conocer ayer, suscitan nuevas preguntas respecto a la UEM. ¿Será aplazado el proyecto a causa de la debilidad alemana?

Aunque el número de personas sin trabajo en Alemania, el mes de Febrero, no alcanzó la cifra mítica de los 5 millones, su ligera subida sigue manteniendo el paro en unos niveles desconocidos desde los años 1930. El riesgo de que Alemania supere el 3% del PIB por lo que al déficit fiscal se refiere no es ya algo impensable.

El hecho de que el motor de Europa que es Alemania se encuentre en una situación tan precaria no es sólo un fallo del gobierno alemán sino también un fallo para el resto de Europa, el cual sabe que la participación de Alemania en la unión monetaria es indispensable si el euro debe ponerse en marcha, según lo previsto, en 1999.

Los ministros alemanes siguen declarando una y otra vez que el euro estará a punto en el momento preciso, y que Alemania estará entre los primeros participantes. Pero tales ministros están transmitiendo también un mensaje algo matizado: la UEM se iniciará puntualmente siempre que Alemania cumplimente los criterios de convergencia.

Theo Waigel, el ministro de Hacienda alemán, ha señalado, en efecto, que los criterios son más importantes que el calendario. Su fase preferida –"3 por ciento

es 3 por ciento"– significó en su origen que la población alemana podría estar tranquila, puesto que nadie –en especial los países del Sur– que superara dicho 3 por ciento de déficit tendría acceso a la unión monetaria. Las cosas han cambiado y ahora resulta que el gobierno de Bonn apenas dispone de márgenes de maniobra para justificar su presencia en la primera ola si el 3% es en el caso alemán un 3,1 ó más por ciento.

Hace un año, la relación de fuerzas en Europa era muy distinta de la actual. Era Francia, y no Alemania, la que se hallaba a la defensiva. A la sazón, una serie de huelgas ponía en peligro la supervivencia del gobierno Juppé; el compromiso del presidente Chirac con la UEM parecía haberse enfriado y el aumento del paro en Francia hacía presagiar lo peor para este país.

Hoy, el paro en Francia sigue siendo de más del 12 por ciento, pero mayor es aún el de Alemania, y la economía francesa parece haberse reactivado más o menos apreciablemente.

Otros sugieren que el gobierno centralizado de Francia controla mejor las finanzas públicas que el gobierno federal de Alemania, y que París confía cumplimentar el 3% sin necesidad de acudir a la "contabilidad creativa". "Los franceses venderán la Torre Eiffel a los norteamericanos si necesitan dinero", dice, bromeando, un funcionario de Bruselas.

Por el contrario, el aumento, en Alemania, del desempleo ha significado una nueva carga para la Hacienda pública, carga que resulta difícil de eludir o de subsanar con medidas extraordinarias. Cada 100.000 nuevos parados le cuestan a la oficina federal de empleo alrededor de 3 m.m. de DM anuales en forma de subsidios o de cuotas perdidas.

El pasado mes de Enero, el gobierno estimó que Alemania situaría su déficit de 1997 en un 2,9%, suponiendo que el desempleo medio a lo largo del año se movería alrededor de los 4,1 millones de parados. Ahora bien, las últimas cifras conocidas sugieren que la crisis laboral de Alemania podría representar una elevación substancial del gasto presupuestario este año.

Por otra parte, los ingresos fiscales están por debajo de lo esperado. El año pasado finalizó con unas entradas inferiores en 5 m.m. de DM a lo gastado. Según los datos de que se dispone, las cosas siguen teniendo el mismo cariz. En Baviera, los ingresos han sido inferiores en un 2,5% en los dos primeros meses del año, frente a una prevista subida del 2,9%. En Baja Sajonia, el gobierno del estado tiene congelado el gasto de este año y del siguiente, con el fin de compensar la caída de los ingresos.

Inevitablemente, la inseguridad económica ha actualizado las dudas sobre el proyecto de moneda única entre la opinión pública, dos tercios de la cual no ha visto nunca con claridad que se trate de un buen proyecto.

Hasta hace poco, la mayoría de los observadores pensaba que el público alemán seguiría a sus líderes en esa materia, en especial al canciller Kohl, que contempla la UEM como un bloque vital de una Europa más unida en la que la Alemania reunificada pudiera desenvolverse. Pero ahora resulta que esa concepción de las cosas parece encontrar impedimentos, y que podría empeorar aún más a medida que se acerque la fecha de las elecciones parlamentarias de Octubre de 1998.

Gerhard Schröder, el primer ministro socialdemócrata de la Baja Sajonia y candidato potencial a la cancillería, está a favor de un aplazamiento. La semana pasada, Claus Wiesehügel, líder de un importante sindicato de obreros de la construcción, abandonó el viejo consenso que existía entre los miembros de éste para defender también un aplazamiento de la UEM, argumentando que los criterios de convergencia constituían "el principal obstáculo" a la creación de empleo en Europa.

Lo que se trata ahora de saber es si otras fuerzas, hostiles al euro, empezarán a establecer la misma relación entre la disciplina de Maastricht y el desempleo. Hace un par de años, esa amenaza era real, especialmente en Francia, donde personajes de relieve propugnaban el abandono de los compromisos de Maastricht que permitiera recuperar la libertad de actuación susceptible de reactivar la economía y de reducir el paro.

Es cierto que muchos sindicatos, a lo largo y ancho de Europa, se han lanzado a la calle para protestar contra los recortes presupuestarios. Sin embargo, el caso es que la reacción popular contra la UEM ha sido, hasta ahora, poco clamorosa, y que los gobiernos han podido aprobar presupuestos contractivos –en especial en Italia, España y Portugal– destinados a preparar el camino hacia la Unión monetaria.

Pese a ello, también es cierto que la firme determinación de los países del "Club Med" de participar en la UEM desde el primer momento, ha creado un dilema que apunta al corazón mismo del debate sobre la moneda única.

Ese debate se desarrolla a dos niveles. El primero presupone que todo quedará claro en la primavera de 1998, cuando los líderes europeos seleccionen a los miembros de la UEM con base en los preceptos de Maastricht y en las recomendaciones da la Comisión Europea y del Instituto Monetario Europeo, el precursor del Banco Central Europeo.

El segundo nivel está protagonizado por los profesionales independientes del mundo de los negocios y de los bancos centrales. El temor de todos éstos es que si entre los creadores de la UEM figuran países sin una sólida tradición estabilizadora, el Banco Central Europeo y el euro podrían resultar peligrosamente dañados.

A medida que se aproxima la hora de la verdad, la necesidad de reconciliar esas dos actitudes se hace más apremiante. Eso significa decidir si debe seguir el proceso incorporando a un amplio número de países, y eso por razones políticas, o si el número de los que han de formar la primera ola debe limitarse a unos pocos miembros (Alemania, Austria, Benelux y Francia). Otra opción podría ser al aplazamiento del proyecto, con las consecuencias del todo imprevisibles que se podrían derivar de ello.

Los mercados financieros y el gobierno británico han empezado a creer en la posibilidad de un aplazamiento. Sin embargo, la opinión de las autoridades de la UE, así como, concretamente, las alemanas, es que la decisión de aplazar el euro no tendría sentido en este momento.

Primero, porque se cree –con razón o sin ella– que la economía europea presenciará una significativa recuperación, este año. La Comisión Europea prevé como mínimo un crecimiento del 2,3 por ciento en 1997, lo que promovería los ingresos fiscales y la reducción de los déficit.

Segundo, los gobiernos todavía tienen tiempo para adoptar medidas extraordinarias para reducir sus déficit presupuestarios. Italia, por ejemplo, piensa en la aprobación de un minipresupuesto en las próximas semanas, destinado a recortar el previsto déficit del 3,77 en 1997, dejándolo exactamente en el 3 por ciento.

Tercero, el quinto de caballería está ahí para echar una mano en forma de un dólar fuerte que ayude a promover las exportaciones europeas y, con éstas, el crecimiento de la economía. A pesar de la caída del DM en casi el 10 por ciento frente al dólar el pasado año, el Tesoro norteamericano parece haber puesto fin a su escepticismo a propósito de la UEM, viendo el actual realineamiento de las divisas como uno de los estímulos a favor de la expansión en Europa. "Si la UEM llega a buen fin" –ha dicho un experto norteamericano– deberían poner el retrato de Bob Rubin (el Secretario del Tesoro de Estados Unidos) en los billetes del euro–.

La decisión final sobre la prosecución, o no, del proceso de creación de la UEM deberá haber sido tomada, como máximo, a últimos de este año. Para entonces, los líderes de la UE tendrán una buena idea de si lo hecho en 1997 ha sido suficiente para cumplir los criterios de convergencia, o si las medidas adicionales que puedan haberse adoptado aquí o allí habrán de hacer posible que los objetivos de convergencia se alcancen en 1998.

Esta táctica del "wait–and–see" no evitará las especulaciones de los mercados financieros sobre las posibilidades de que el euro gane o no la partida, así como sobre qué países van a arroparle, etcétera.

En último término, todo girará alrededor de Alemania. La negativa del canciller Kohl a anunciar su candidatura para las elecciones de 1998 no ha servido en absoluto para calmar las especulaciones sobre sus intenciones en el caso de que un aplazamiento de la UEM llegara a ser inevitable. La retirada de aquél sería una gran derrota para el hombre que reunificó Alemania y que busca su lugar en la historia. Pero sería un error –ha dicho un confidente de Kohl– pretender que seguirá presionando a favor de la moneda única cualquiera que sea el coste de ésta.

La substitución de un DM fuerte por un euro débil supondría para muchos alemanes el fin del partido cristianodemócrata. Éste es un precio que ni siquiera Kohl está dispuesto a pagar.

La prudencia europea de Tony Blair

(*Le Monde*. Editorial de 8 de Abril)

Poco a poco, a medida que avanza la campaña electoral británica, el Partido Laborista modifica su posición sobre Europa... para retroceder. Durante mucho tiempo, Tony Blair ha puesto de manifiesto sus sentimientos pro–europeístas, para seducir a la City y diferenciarse del euroescepticismo del gobierno Conservador. Hoy, en cambio, Blair se muestra más prudente y se distancia lentamente de los consocios con los que deberá dialogar, dentro de poco –si los pronósticos se confirman– en el caso de que gane las próximas elecciones, previstas para el 1 de Mayo.

El manifiesto electoral del Partido Laborista es, en efecto, menos que euro–entusiasta. Alude a "obstáculos formidables" que se oponen a toda participación del Reino Unido en la moneda única. El domingo pasado, el Secretario en la sombra del Foreign Office, Robin Cook, el mayor euroescéptico del equipo de Blair, fue incluso más lejos, descartando tal participación para los próximos cinco años y adoptando una posición próxima a la del actual primer ministro, John Major. "Si no participamos en la moneda única en 1999" –dijo Cook– "le será muy difícil a un gobierno que haya decidido que Gran Bretaña no estaba preparada en 1999, decir que podía estarlo el año siguiente, u otro más adelante–. Como sea que los Laboristas se han comprometido a someter tal decisión a los Comunes primero y a un referéndum después, y que Cook "duda que un gobierno organice uno justo antes de las elecciones" (de 2202), es probable que "debamos contemplar la eventualidad de actuar bajo el Parlamento siguiente–.

Los más europeístas de los Laboristas, como es el caso del ministro de Hacienda del gabinete fantasma, Gordon Brown, no se han manifestado al respecto. Pero parece que es del mismo Blair de quien proceden las reticencias del Partido Laborista sobre Europa, o por lo menos del pequeño grupo de asesores que le rodea. ¿Se trata sólo de una táctica electoral, destinada a seducir a un electorado poco entusiasta respecto a Bruselas? ¿Nos hallamos, por el contrario, ante una actitud típicamente británica? Los asesores de imagen del Partido Laborista parecen, en cualquier caso, decididos a no oponerse a la línea euroescéptica que han adoptado los medios de difusión y una buena parte del "establishment".

El único compromiso europeo adquirido por Blair, por el momento, es el de firmar la "carta social" de la Unión Europea, texto que obliga a muy poco. De ahí que, salvo cambios en la manera de pensar del líder Laborista, los catorce miembros restantes de la Unión errarían si pensaran que la substitución de los Tories por los Laboristas pondrá fin a la guerra de posiciones que los opone a Londres. Blair, desde luego, no es ideológicamente un enemigo de la idea, europea, pero sí sigue fundamentalmente opuesto a una integración de tipo federal. Lo dice él y lo dice su programa.

¿El mal de Europa? Un exceso de reglamentaciones, dice un informe de McKinsey

(Erik Ipsen, en *Herald Tribune*, de 14 de Marzo)

No son tanto los elevados precios de sus productos los que obstaculizan las exportaciones de Europa al resto del mundo como el exceso de regulaciones que limitan la capacidad de actuación de los ciudadanos y empresas europeas. Esto por lo menos es lo que ha puesto de manifiesto un nuevo estudio en que se analiza el bajo crecimiento y el elevado paro del Viejo Continente.

"Las regulaciones sectoriales y de los mercados de productos constituyen las principales barreras a la expansión". Ésta es la principal conclusión del amplio estudio dado a conocer hace escasos días por una importante empresa consultora internacional.

Europa debe cortar el nudo que existe entre las políticas social y económica, si quiera mejorar sus resultados económicos y sociales, dicen los autores del trabajo.

Las mejores intenciones –según sostienen los expertos de McKinsey en su informe sobre lo que ellos llaman "barreras al crecimiento y al empleo" en Francia y Alemania– han hecho posible un pastel mejor distribuido, pero a costa del menor tamaño de éste.

El estudio se refiere a seis sectores, entre los que figuran el software informático y la construcción de viviendas, y ofrece un cuadro un tanto alarmante de la diferencia, importante y creciente, que se observa entre la situación de tales sectores en Francia y en Alemania y el estado de los mismos en los llamados países líderes en cada actividad ("best–practice countries").

Según señala el informe, Alemania produce un 30 por ciento menos de productos per cápita que dichos líderes, con un 20% menos por lo que se refiere a la productividad laboral y un 15% menos de gente –como media– trabajando en los seis sectores.

Utilizando los mismos sistemas de cálculo, los resultados alcanzados por Francia son todavía peores, pues se sitúa un 40% por detrás de los primeros en producción per cápita, y un 25% por lo que se refiere al empleo.

Los esfuerzos de Francia y de Alemania dirigidos a proteger a sus fabricantes de automóviles sólo han conseguido incrementar tales diferencias, perjudicando a su competitividad. Esto es lo que indica McKinsey, la firma consultora con centro en Nueva York. Las restricciones a la importación de coches japoneses –dice McKinsey– han dejado reducida a un 5% la participación de Toyota Motor Corp. en el mercado francés, y a un 16% en el alemán.

McKinsey relaciona esa forma de actuar de Europa, en parte, con la lentitud con que se adoptan las nuevas técnicas de producción y las nuevas tecnologías, cosa que se ha traducido en el hecho de que los trabajadores del sector automovilístico hayan quedado retrasados en un 45%, por lo que a productividad se refiere, respecto a los primeros clasificados, los japoneses. El retraso de Alemania lo calculan en un 31 por ciento. En comparación con los norteamericanos –los segundos clasificados– el retraso francés es del 29%, siendo el 12% del alemán.

Algo similar ocurre en el sector de la distribución, en el que, v.g., la actitud protectora del pequeño comercio francés ha frenado la aparición de nuevos grandes almacenes. Durante los viente años anteriores a 1994, los grandes almacenes norteamericanos crearon ocho nuevos empleos por cada 1.000 habitantes en edad de trabajar. En la Alemania occidental, durante los mismos años, el sector perdió un puesto de trabajo por cada 1.000 habitantes. En Francia, las pérdidas fueron de cuatro empleados por cada 1.000 personas.

El estudio atribuye esa situación de pérdidas de puestos de trabajo a otra característica europea de inspiración social: la garantía de unos mejores niveles de vida para aquellos situados en los niveles inferiores de la escala de salarios, que ha llevado a que tanto Francia como Alemania hayan elevado una y otra vez los salarios mínimos en los últimos 25 años. En términos reales, o corregidos según la inflación –dice el informe– el salario mínimo es hoy el doble tanto en Francia como en Alemania.

Ahora bien, el resultado ha sido, según el informe, un menor deseo de los empresarios de contratar mano de obra sin cualificar. El informe cita el caso de Toys "R" Us, el conocido distribuidor, el cual emplea un 30% más de gente en sus almacenes de Estados Unidos que en los de Francia.

Los elevados salarios mínimos fueron, asimismo, considerados los culpables del rechace de trabajadores no cualificados. Los autores del estudio señalan también que las autoridades compensan el problema de los bajos salarios a través del sistema fiscal y por otros procedimientos. El estudio estima que el aumento del salario mínimo de EE.UU. al nivel en que se encuentra en Francia –ahora equivale al 55% de tal nivel– supondría que 30 millones de personas perderían el empleo.

Los temores de que la apertura de los mercados se tradujera en una pérdida de millones de empleos explican que las reformas en esos campos hayan solido ser impopulares. McKinsey subraya que dichos temores, no sólo no están justificados, sino que la eliminación de barreras que lleven a un incremento de la productividad constituye "la principal medida susceptible de promover el crecimiento y la renovación económica".

La globalización necesita una brújula moral

(Reginald Dale, en *Herald Tribune*, de 18 de Marzo)

El hecho de tener razón no basta para resultar convincente. Como descubre mucha gente cuando protagoniza una disputa personal, la lógica puede no ser siempre la mejor arma frente a las emociones. En polí-

tica, los hechos económicos y las cifras sirven normalmente mucho menos que el sentimiento público. Durante el duro debate sobre el presupuesto norteamericano, hace año y medio, las alusiones frecuentemente deshonestas de los Demócratas a la compasión triunfaron frente a la sobria rectitud fiscal de los Republicanos.

Una confrontación similar se vislumbra ahora, a mayor escala, a medida que se intensifica en los países industriales el debate sobre la globalización económica. En general, los economistas que predican las ventajas de la globalización están en lo cierto. Ésta, contemplada en su conjunto, ha sido más positiva que negativa, habiendo sacado a mucha gente de la pobreza. La eliminación de obstáculos que limitaban la libertad económica ha estimulado el crecimiento mundial.

Pero existe el riesgo de que las fuerzas pro–globalizadoras pierdan la batalla moral y emotiva. Al tiempo que los economistas proclaman los méritos del libre comercio y de la libertad de los movimientos de capital –cosa que suelen hacer utilizando términos muy técnicos– las fuerzas anti–globalizadoras aprietan los botones emotivos.

Los argumentos de estos últimos puede que estén llenos de falacias económicas, pero la simpatía pública suele acompañarles, cuando se sitúan del lado de las víctimas de la pobreza y de la explotación. Frente a la teoría económica, los anti–globalizadores ponen de manifiesto ejemplos reales –aunque anecdóticos– de dificultades que ofrece la vida real.

Ambos bandos exageran los aspectos negativos del rival. Los defensores de la globalización son caricaturizados como seres que piensan que los valores morales deben ser arrinconados en aras del libre juego de las fuerzas del mercado, cosa que no suele ser así. Ninguna sociedad de la tierra defiende la sumisión de la moral a la racionalidad económica, y, por supuesto, no la sociedad norteamericana.

Los economistas, por otra parte, presentan con frecuencia a los opositores de la globalización como unos proteccionistas movidos por el egoísmo, cosa que tampoco es así, en general. Negando toda validez a los argumentos anti–globalizadores, los economistas corren el riesgo de aparecer como unos despiadados, con el peligro de salir derrotados del debate o, por lo menos, de perder adeptos.

Ahora, un economista que se autodefine como un defensor desapasionado de la libertad de comercio intenta establecer puentes entre las dos posiciones descritas. En el libro "Has globalisation gone too far?", publicado por el Institute for International Economics, de Washington, Dani Rodrik reconoce que, en algunos aspectos, las fuerzas anti–globalizadoras tienen razón. La globalización –escribe Rodrik– amenaza con destruir la cohesión social ensanchando el abismo que existe entre la gente profesionalmente cualificada para prosperar en los mercados globales y aquellos no cualificados. El compromiso de la posguerra, según el cual los trabajadores percibían aumentos salariales y otras remuneraciones a cambio de conseguir su colaboración en el mantenimiento de la paz social está ahora en entredicho, dice el autor.

Por otro lado, las nuevas circunstancias podrían conducir de nuevo a un proteccionismo de viejo estilo, el cual es ya una posibilidad real, advierte Rodrik. Ahora bien, esto perjudicaría a muchos grupos sociales que viven del comercio exterior, con lo que se crearía el mismo tipo de conflictos sociales que los generados por la propia globalización.

La respuesta no es poner un freno a la globalización, la cual, en su mayor parte, y al igual que la Revolución Industrial que la precedió, es irreversible. La respuesta, en cambio, es que aquellos que defienden la globalización lo hagan con una eficacia mayor. Naturalmente, éstos deben continuar refutando las falacias económicas, como la que pretende que los bajos salarios son la fuerza motriz del comercio global actual. Si esto fuera verdad, y como dice el mismo Rodrik, el primer exportador del mundo serían Bangladesh y varios países africanos.

Ahora bien, los defensores de la economía global deben también reconocer que ésta puede tener unos efectos secundarios, por lo que se han de proponer fórmulas para corregirlos, por ejemplo, una mejor educación y una formación más sólida. Por encima de todo, las fuerzas pro–globalizadoras han de poder mostrar que también ellas disponen de una brújula moral. Esto no debería resultarles difícil. Pese a todo, en efecto, lo más probable es que los males derivados de la pobreza (y los males sociales que la acompañan) resulten más aliviadas con la globalización que con cualquiera de las alternativas que puedan proponer los enemigos de ésta.

EE.UU.: por qué la actual fase expansiva es diferente

(Louis Uchitelle, en *Herald Tribune* de 13 de Marzo)

La expansión de los 90, que empezó hace ya seis años, sigue mostrando un empuje que no conocieron otras fases expansivas anteriores.

El crecimiento económico norteamericano, aunque con ciertos altibajos, ha alcanzado y sostenido una tasa anual de alrededor del 4 por ciento en los últimos meses, lo que le sitúa bien por encima de la media. El paro se ha nantenido por debajo del 5,5 por ciento durante meses, algo que en los años 70 y 80 contribuyó a escaladas de los salarios y de los precios.

El gasto de los consumidores se mantiene fuerte, aunque una parte excesiva del mismo se financie a crédito. la producción industrial sube a una tasa que puede ser del 5 por ciento para el año. La construcción de viviendas y la venta de automóviles –dos de los pilares de la economía USA– fueron importantes el pasado año, habiendo cedido algo en lo que llevamos de 1997, sin que existan temores de que se produzca un descenso de la tendencia. Más bien lo contrario.

Lo que hace que la presente expansión sea diferente es que, incluso en sus momentos más exultantes, la inflación ha permanecido estable, con lo que la Reser-

va Federal no se ha visto provocada ni ha encontrado motivos para actuar.

El presidente de ésta, Alan Greenspan, ha reconocido que esta expansión es menos inflacionista en parte porque el banco central elevó los tipos de interés en 1994, sugiriendo hace poco que los volvería a subir –incluso preventivamente– si ello fuera necesario. Sea como fuere, se entiende que, en las actuales circunstancias, cualquier subida de los tipos sería modesta.

También ha jugado su papel el volumen apreciable de las importaciones, como también lo han representado los menores precios de los ordenadores, las ventas de los cuales, ciertamente enorme, ha contribuido, asimismo, a la mayor expansión. Los costes de las atenciones sanitarias, por otra parte, han aumentado menos intensamente que en anteriores fases expansivas.

Los salarios han permanecido sorprendentemente estables. Esto ha sido debido, en parte, a la incorporación de substanciales cifras de población al mercado de trabajo (antiguos trabajadores, inmigrantes, mujeres, etc.), al tiempo que la creciente utilización de empleados temporales ha reducido la presión sobre las remuneraciones. Millones de norteamericanos, por otro lado, han colaborado en el proceso con su predisposición a asegurarse el empleo aún a costa de mostrarse menos reivindicativos por lo que a los salarios se refiere.

Estados Unidos ha vivido tres largas etapas expansivas en los últimos 35 años. En los años 60, la economía creció durante más de ocho años seguidos. La expansión de los 80 duró también cerca de ocho años. Pero durante esta fase, estando el paro en unos niveles bajos, parecidos a los actuales, los salarios empezaron a subir decididamente, alcanzando tal subida más del 4 por ciento anual. Incluso en la citada expansión anterior, la de los 60, la más sólida que se recuerda, la inflación se reactivó tras cinco años de expansión.

Nada de eso ocurre ahora, "principalmente porque la contracción de los mercados laborales no conduce a un incremento de los salarios". A pesar de ello, "la recesión reaparecerá, un día u otro. La Reserva Federal, que supervisa el ciclo económico, elevará los tipos de interés de tal forma que provocará una recesión". O si no es eso, será otra cosa: un "crash" de la bolsa, una crisis del petróleo ... ¡quien sabe! Así ocurrió la última vez. Con unos tipos de interés al alza, la crisis que llevó a la Guerra del Golfo afectó a la economía, trayendo la recesión que empezó en el verano de 1990.

La tasa de crecimiento anual, en la mejor de las pasadas ocasiones, se acercó al 4%, bajando en algunos momentos a algo más del 1 por ciento. La media de los seis últimos años ha sido del 2,6 por ciento, que es la cifra que muchos economistas consideran ahora como la más elevada que puede ser mantenida sin que genere presiones inflacionistas.

"Smiling Spain"

Con este título publicó *Financial Times*, del día 9 de Abril el editorial que se transcribe a continuación.

España aparece como algo raro en la carrera hacia la Unión Económica y Monetaria Europea. Al igual que algunos de sus vecinos, el gobierno hace todo lo que puede para convencer a los mercados financieros de que conseguirá figurar entre los primeros miembros de dicha Unión. Y contrariamente a lo que les ocurre a la mayoría de aquellos, parece que España está disfrutando del curso que van tomando las cosas.

Así lo indican las manifestaciones hechas ayer por Cristóbal Montoro, Secretario de Estado de Economía. Mientras la mayor parte de los vecinos de España se hallan todavía esforzándose por convencer a sus votantes de la utilidad de los sufrimientos que la cualificación para la UEM requiere, tratando de convencerles de que el fin, en este caso, justifica los medios. Montoro piensa distintamente. Según éste, los buenos tiempos han llegado ya. La cumplimentación de los criterios de convergencia es cosa hecha, por lo que el país puede sentarse cómodamente y disfrutar de una nueva era de crecimiento económico, aumento de empleos y precios estables.

Todo esto produce una impresión de arrogancia. Pero lo cierto es que la economía española y, por consiguiente, las probabilidades de que España se cualifique para la UEM, parecen sorprendentemente satisfactorias. Las últimas cifras sobre el empleo son las mejores de los últimos 15 años. Ésta es sólo la más reciente de una serie de buenas noticias.

Igualmente estimulante ha sido la pronunciada reducción de la tasa de inflación, que durante mucho tiempo pareció ser el mayor obstáculo que España iba a encontrar en su camino hacia el euro. Dicha tasa fue del 2,5 por ciento anual en Febrero, después de haber registrado un 2,9 por ciento el mes anterior. Los nuevos datos podrían ser todavía mejores.

Por lo que al gobierno se refiere, el anuncio del acuerdo entre empresarios y sindicatos sobre la reforma laboral, que iba a tener formalmente lugar uno de estos días, podría constituir la guinda que culmina el pastel. El primer ministro, José María Aznar, había apostado que las dos partes alcanzarían un acuerdo sin necesidad de la intervención del gobierno. A la vista de lo sucedido, Aznar habrá ganado la apuesta.

Todo esto puede no ser suficiente para conseguir un descenso duradero del paro, pero supone un importante paso adelante. Los sindicatos parecen haber aceptado una disminución de las cantidades que deben pagarse en los casos de pérdidas injustificadas del empleo, y esto a cambio de la creación de una nueva forma de contrato que dé más seguridad a los titulares de contratos "temporales", muy numerosos en España.

Montoro, por consiguiente, puede ser perdonado por parecer complaciente en exceso a propósito de la manera como las cosas se desarrollan en España. La suerte ha acompañado al gobierno, pero también ha

contado la voluntad firme de figurar entre los creadores de la UEM, lo que le ha valido al país el reconocimiento de los mercados financieros. El peligro reside en la posibilidad de que el gobierno piense que está todo hecho, en especial por lo que al mercado laboral se refiere. Alcanzar la Unión Económica y Monetaria –o controlar efectivamente el mercado de trabajo– puede exigir más de un año de buenas cifras.

¿Debe imponerse a cualquier precio la Unión Monetaria?

Análisis científico en torno a un posible aplazamiento. (Manfred J.M. Neumann(1), en *Neue Zürcher Zeitung*, del 25/26 de Enero)

Los partidarios de la Unión Económica y Monetaria Europea (UEME) no dejan lugar a dudas de que se proponen respetar sin recorte alguno el ambicioso calendario al que se ha de sujetar su gestación. Sin embargo, desde el punto de vista de la Ciencia, se plantea la cuestión de si no perjudica, más que beneficia, al objetivo político de la unificación europea la imposición de la UEME al precio que sea. En vista de la existencia de problemas que no se pueden ocultar, el autor de este análisis propugna el aplazamiento hasta una fecha situada ya en el próximo milenio.

* * *

La creación de la Unión Económica y Monetaria Europea constituye una meta política cuya importancia se deriva del objetivo superior que representa la integración política y económica de los países de Europa. Quien acepte este objetivo superior no se preguntará si, después de todo, tiene sentido la constitución de la Unión.

Pero lo que sí se tendrá que plantear es si es procedente el proyectado comienzo de la UEME en 1999. Un inicio demasiado prematuro en el sentido de las condiciones políticas y económicas de aplicación encierra el riesgo de un fracaso que podría retrasar por mucho tiempo el proceso de unificación europea.

Ilusiones de los alemanes.

Son evidentes las ventajas a largo plazo de la Unión Monetaria. Hará posible para ciudadanos y empresas el comienzo del bienestar ligado a unos menores costes de transacción y de información en el tráfico internacional. En el espacio monetario del euro desaparecerán los costes de la conversión y del seguro de cambio en los movimientos internacionales de mercancías y de capitales. Además, serán inmediatamente comparables, a través de las fronteras, los precios de bienes y servicios. A pesar de la menor movilidad que existe en Europa en comparación con los Estados Unidos, habrá una asignación más eficiente de los factores de producción.

Sin embargo, estos efectos positivos podrían resultar demasiado escasos si, a largo plazo, hubiera una inflación claramente más elevada y una inestabilidad monetaria mayor. Esto no cabe excluirlo, porque a la larga, la Unión Monetaria no estará comparada por una Unión Política operativa. En este sentido, apenas si se esperan progresos derivados de la Conferencia de Revisión del Tratado de Maastricht, actualmente en curso, porque casi nadie sueña, en los países miembros, con el sueño alemán de la creación de un estado federal europeo. Quien ponga en marcha la Unión Monetaria sin una Unión Política en estado avanzado, se ajusta al principio de la esperanza, concretamente de la esperanza en que la imposición de la integración económica provoque un efecto de magnetismo que avive los esfuerzos en pos de una integración política más estrecha. Los ejemplos históricos de la Unión Monetaria Latina o de la Unión Monetaria Escandinava demuestran que una unión monetaria que no esté imbricada en una unión política no tiene una existencia duradera.

NOTAS

(1) Neumann, nacido en 1940 en Berlín, es una de las personalidades más relevantes de la ciencia económica alemana. Después de unos años de actividad en el Banco Federal Alemán, en la Universidad de Constanza y en la Universidad Libre de Berlín, pasa, en 1981, a ser catedrático numerario de Economía Política en la Universidad de Bonn. Junto a su labor docente y de investigación, se destaca por sus tareas en los consejos de diversas publicaciones especializadas (entre ellas, *Journal of International Money and Finance*, así como *Journal of Economics*), y como Presidente del Comité Científico Asesor del Ministerio Federal de Economía. También es conocido como organizador del "Konstanz Seminar on Monetary Theory and Monetary Policy" que tiene lugar todos los años desde 1970.

Inexistencia de un marco normativo.

La estabilidad del valor del dinero presupone que la política monetaria esté encomendada a un banco central autónomo y que la política económica y financiera interna de los estados miembros se practique de forma disciplinada. El Banco Central Europeo tendrá un estatuto mejor de lo que cabía esperar. Pero no será tan autónomo como el Bundesbank. Es dudoso que los gobernadores de los bancos centrales nacionales –que en el Consejo del Banco Central Europeo cogestionarán la política monetaria– gocen personalmente de la suficiente autonomía. Los mandatos de no más de cinco años –más no se ha acordado sobre esto en el Tratado de Maastricht– unidos a las modalidades no aclaradas de los nuevos nombramientos chocan con el comportamiento personal independiente. Además, apenas si es posible conducir de forma autónoma la política monetaria si el entorno político no es el adecuado. Por muy difícil que ello resulte en cada caso, en el marco de una Unión Políticase podrían tarar las contribuciones de los países miembros a la responsabilidad global. Sin embargo, mientras falte el marco político normativo existe el peligro de que las crisis económicas den lugar a reacciones nacionales divergentes y de que, en el ruedo político, los gobiernos de los diferentes países miembros atribuyan al Banco Central Europeo la responsabilidad del creciente desempleo. Sería, en ese caso, ilusorio confiar en que dicho instituto pudiera

imponer con firmeza una línea de estabilidad de precios para el euro.

El tira y afloja político.

Como por bastante tiempo no es de esperar que se consolide una Unión Política, los padres del Tratado de Maastricht han ideado planteamientos tecnocráticos sustitutivos. Los límites máximos para los déficit públicos y para el endeudamiento del estado deben asegurar que el objetivo de estabilidad de la política monetaria europea quede sustentado por la sintonía y la disciplina suficientes de las políticas fiscales nacionales. Ahora bien, los acuerdos contractuales no bastan. No pueden garantizar el que, después de incorporarse a la Unión Monetaria, los estados miembros cumplan las limitaciones prescritas en materia de déficit estatal y de endeudamiento público.

Para prevenir esto, el Gobierno Federal alemán ha propuesto un "Pacto de Estabilidad". Es significativo que, por iniciativa francesa, el Pacto haya sido rebautizado como "Pacto de Estabilidad y Crecimiento". Aunque contiene perfeccionamientos, no puede, sin embargo, resolver el problema básico. Se quiere evitar la política financiera indisciplinada con la amenaza de sanciones financieras más severas. Tal amenaza sólo tendrá un efecto saludable si las sanciones se aplican de forma automática. Tal cosa quedó descartada en la Cumbre de Dublín. La decisión corresponderá a la instancia política del Consejo de Europa en base a las tomas de posición de la Comisión, concretamente de un nuevo Comité Económico y Financiero y del respectivo país miembro. Así que la aplicación de sanciones seguirá siendo políticamente negociable y, de esta manera, accesible al oportunismo político.

En este contexto, hay que tener en cuenta que, debido a la relación considerablemente estrecha de las variaciones coyunturales nacionales, en caso de una evolución económica negativa, un número apreciable de países miembros podría superar al mismo tiempo el previsto límite máximo del 3% del PIB para el déficit público. En ese caso, apenas se podría conseguir una mayoría cualificada que pusiera en marcha las sanciones. Aunque el estado afectado no pueda participar en la votación que se refiera a su caso, podrá contar con una actitud benevolente por parte de aquellos países amenazados de sanciones y sobre las que él decide. La propuesta de Pacto de Estabilidad prevé también que los presupuestos del estado deban encontrarse equilibrados en períodos de coyuntura favorable. Es algo de lo que hay que congratularse. Pero desgraciadamente no se trata más que de una exhortación. Quien la desoiga saldrá impune. El conseguir un presupuesto estatal equilibrado en períodos de desarrollo normal de la coyuntura hace necesaria la eliminación de los déficit estructurales, cosa que no cumplen la mayor parte de los países miembros.

FRACASO EN LA CONSECUCIÓN DE LOS OBJETIVOS FUNDAMENTALES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA.

La Unión Monetaria no contribuirá a una solución del problema del empleo en Europa, sino que, al contrario, lo agravará tendencialmente. Dado que no se dispondrá ya del elegante instrumento de los tipos de cambio, las distorsiones regionales de los precios relativos sólo podrán corregirse mediante los correspondientes ajustes salariales. Sin embargo, no cabe contar con un ajuste salarial suficiente, porque los responsables políticos no se atreven a enfrentarse seriamente con el tema de la radical desregulación de los mercado de trabajo. Si las cosas siguen así, las ganancias microeconómicas de eficiencia debidas a la profundización de la integración del mercado darán lugar a que continúe aumentando el paro en Europa. Entonces se producirá inevitablemente el clamor por los pagos de transferencia compensatorios y por la incentivación comunitaria de la coyuntura. Un presagio de este proceso lo constituye la insistencia de numerosos países miembros en la inclusión adicional en el Tratado de Maastricht de un objetivo comunitario de elevado empleo. Es un error del Tratado el que las soluciones nacionales al problema de la importante tasa de paro no se hayan declarado condición necesaria para el inicio de la Unión Monetaria.

Objetivos contractuales poco nítidos.

Todos los responsables políticos siguen diciendo que en 1999 sólo deben entrar en la Unión Monetaria aquellos países que en 1997 satisfagan estrictamente los criterios de convergencia. Según la idea de muchos gobiernos, el cumplimiento estricto sólo puede significar el cumplimiento acorde con el Tratado y esto es mucho menos de lo que, de momento, pueda pensar el ciudadano. De hecho, para la entrada en la Unión Monetaria el déficit público puede estar situado por encima del límite máximo del 3% en la medida en que esté "próximo" a él. Lo que esto pueda significar en concreto, nadie sabe decirlo. Hasta 1998 no lo decidirá el Consejo Europeo y, por lo tanto, se tratará de una decisión política. También el endeudamiento puede rebasar absolutamente el límite máximo del 60% del PIB en la medida en que en 1997 sea "suficientemente regresivo" y "con suficiente rapidez" se aproxime, desde arriba, al tope máximo. Habrá que ver si con estas cláusulas puede incluso justificarse que Bélgica, cuyo endeudamiento estatal rebasa la marca del 130%, pueda incorporarse a la Unión Monetaria o que Alemania esté cualificada, aunque su nivel de deuda esté por encima del 60% y se encuentre, además, en crecimiento.

El criterio tabú del tipo de cambio.

Una serie de países se entrega actualmente a la cosmética presupuestaria a fin de despertar, con datos de déficit debidamente amañados para 1997, la apariencia de ajustarse a la disciplina en materia de política financiera. Como ejemplos sobresalientes se pueden citar el "impuesto europeo", previsto en Italia sólo para el año 1997, y el aumento artificial de los ingresos estatales de Francia a través del pago por una sola vez por la Telecom francesa de un montante equivalente al 0,45% del PIB. Tales manipulaciones no inducen a esperar que después del comienzo de la Unión Monetaria

pueda contarse con una disciplina duradera en materia de política financiera.

Lo llamativo es que el criterio de convergencia del tipo de cambio siga siendo tabú oficial. Los responsables políticos –incluido el Instituto Monetario Europeo– no estiman oportuno interpretar este criterio. Se cumple –según el Tratado de Maastricht– cuando la moneda de un país se haya mantenido, a lo largo de dos años, dentro del "ancho de banda normal" del Sistema Monetario Europeo (SME). Cuando se concluyó el Tratado se consideraba normal la amplitud de banda del 4,5%. Esta exigencia no debe suavizarse. En este sentido, llama la atención el que la lira se haya vuelto a incorporar al mecanismo de los tipos de cambio del SME. Dada la débil condición de la economía y de las finanzas públicas italianas, este paso parece prematuro. Sería un milagro que Italia consiguiera, por impulso propio, retener hasta 1998 a la lira dentro de la estrecha banda de fluctuación del tipo de cambio. Por otra parte, si el oportunismo político indujera a utilizar para la prueba de la convergencia la banda de fluctuación ampliada en Agosto de 1993 al 30%, no se podría entonces hablar de un "test" de estabilidad monetaria.

El comienzo de la Unión Monetaria en el año 1999 sólo se puede justificar económicamente –si es que esto cabe– en la medida en que un gran número de países (mejor 10 que 5) se cualifique. Con los datos hoy disponibles, en el mejor de los casos, se tratará de siete países, suponiendo que Alemania y Francia controlen sus déficit públicos sin recurrir a trucos contables. Se tratará de los países más estables, a los que la Unión Monetaria sólo puede aportar ventajas insignificantes. Por otro lado, la iniciación de la Unión amenaza a la economía exportadora de estos países con una revaluación colectiva frente a los países de la Comunidad que de momento no se adhieran. Esto supondría para la economía de los países participantes un empeoramiento de su competitividad en el Mercado Interior que haría peligrar los puestos de trabajo.

La fecha de 1999 somete, a todos los países a un enorme esfuerzo de adaptación. El sector público ha de practicar la austeridad en todos los ámbitos. El saneamiento de los presupuestos públicos se impone de hecho a largo plazo a fin de abrir a las economías nacionales nuevas posibilidades de crecimiento. Pero conseguir ya necesariamente en el año de prueba de 1997 este saneamiento, exige en determinados países la aplicación de medidas drásticas. En muchos aspectos el mensaje keinesiano estaba equivocado. Pero sigue siendo cierto que, si todos los países practican una política de austeridad, ello tiene, de momento, un efecto de debilitamiento sobre la demanda global y, por consiguiente, sobre la coyuntura. De ahí que tengamos que contar con que, en 1997, la esperada recuperación de la coyuntura europea sea más débil de lo que hasta ahora se ha supuesto. Quien crea que en Europa se va a producir una disminución apreciable de la elevada tasa de desempleo es, de todos modos, víctima de una ilusión. Es imposible conseguir una reducción importante del paro sin una desregulación de los mercados de trabajo europeos.

Un aplazamiento de dos años.

Con todo, desde un punto de vista económico, muchas son las razones que abonan el aplazamiento de la Unión Monetaria en aproximadamente dos años. Esto haría más seguro el proceso de convergencia, dando naturalmente, por supuesto, que lo que realmente quieren los gobiernos de los países miembros es poner los cimientos de una política financiera estatal continuadamente sólida y, por lo tanto, no simplemente tener en un único año de prueba resultados más o menos presentables. De todas formas, un aplazamiento debería ir ligado a un acuerdo vinculante sobre las medidas de política económica y financiera que tendrían que adoptarse en cada país en ese período de espera.

¿Se han cerrado los alemanes el camino hacia el euro?

Razones por las que no se puede jugar con las antiguas promesas de estabilidad. (Crónica de Beat Gigy, corresponsal económico en Bonn de *Neue Zürcher Zeitung.*

Aumenta la probabilidad de que, en vista de la situación del déficit y de la deuda, Alemania tampoco cumpla este año los "criterios de Maastricht" Los márgenes de actuación del Gobierno alemán son más estrechos de lo que en realidad prevé el Tratado de la Unión, por haberse aventurado en su día "Bonn" a exigir un cumplimiento estricto. Los alemanes no pueden ya, sin deterioro, atentar contra un planteamiento por el que ellos mismos se han inclinado.

* * *

La presentación políticamente correcta del bello nuevo mundo de la Unión Monetaria Europea puede en Alemania seguirse, mientras tanto, en las revistas televisivas. Pero, al mismo tiempo, en el mundo especializado, son cada vez más insistentes la voces que reclaman un aplazamiento del proyecto. La situación de los presupuestos públicos alemanes se encuentra sometido a tanta tensión, debido a la lánguida evolución de la economía y al elevado grado de desempleo, que se van haciendo mayores las posibilidades de que, también en este año, Alemania falle en el cumplimiento del exigente valor de referencia del endeudamiento público nuevo del 3% del PIB. Recientemente los institutos de investigación económica, al igual que el Comité de Expertos Económicos, han puesto de manifiesto que para 1997 esperan cuotas de déficit de aproximadamente el 3,5%.

Interpretación carente de bases de general aceptación.

Por ello, ha pasado rápidamente a primer término la interrogante de si bajan drásticamente las perspectivas de una puesta en práctica "puntual" de la Unión Monetaria si Alemania incumple, también en 1997, los valores de referencia relativos a los criterios presupuestarios. La respuesta no es evidente. Los expertos

en temas europeos han subrayado con demasiada frecuencia que el Tratado de Maastricht requería de una interpretación de los criterios de adhesión. Se ha recordado que la versión alemana, que postula el cumplimiento hasta la coma de los valores de referencia, constituye una visión muy particular de las cosas. Y se evidencia claramente que los políticos de la UE no quieren en absoluto hacer depender el inicio de la Unión Monetaria de los valores de referencia contenidos en el Tratado y que temerariamente se han presentado en ocasiones al público alemán, llamándolos "criterios de estabilidad".

Como parece improbable, una Unión Monetaria sin Alemania sigue siendo de importancia vital para todos los participantes al margen de maniobra del Gobierno alemán. Las restricciones que éste ha de observar se derivan, en primer lugar, del Tratado de Maastricht. Los seis criterios en él formulados, lo están, sin embargo, sólo en parte de forma clara, ya que requieren de interpretación. Además, será decisiva la decisión, a tomar por mayoría cualificada por el Consejo Europeo, para la admisión de un país. Por ejemplo, los valores de referencia de los criterios prespuestarios (3% y 60% del PIB) no son más que ayudas para la interpretación. Pero el Tratado ofrece evidentemente tantas posibilidades de interpretación de los criterios de adhesión, que hasta ahora falta la unanimidad al respecto. Los expertos echan de menos el que no haya tenido lugar ningún procedimiento político ni legal para la formación de opinión con vistas a crear una base de interpretación generalmente aceptada.

Reparos de miras estrechas.

Quien lleno de incertidumbre contemple esta arbitrariedad encontrará poco fundamento para la fórmula presentada por el Gobierno de Bonn según la cual deben cumplirse tanto el calendario como los criterios de adhesión. Aunque la cúpula del Gobierno parezca subrayar recientemente con toda claridad el respeto a los criterios, aunque esto expresara realmente una tendencia, quien sea presa de incertidumbre continuará en ella. Porque, de acuerdo con la interpretación más estricta, hoy debería, en realidad, estar ya decidido el juego: a comienzos de 1999 no habría Unión Monetaria, porque, la mayor parte de los países que en 1997 satisfacen los criterios verdaderamente, no pueden probar que ello tenga carácter permanente. Y es que la estabilidad apenas si puede sólo justificarse por el hecho de que se prometa para el futuro un comportamiento nuevo y mucha disciplina.

¿Es demasiado estricta una visión así? ¿Responde esto a la pobreza de espíritu de los objetores a los que les gusta descalificar a los creadores más generosos, tachándolos de estrechos de miras? También hay en Alemania algunas voces que reclaman una interpretación más "elástica", a saber, una interpretación "acorde con el Tratado de Maastricht". A menudo se oye a algunos economistas decir que los criterios presupuestarios para la estabilidad del euro son sólo de importancia secundaria desde un punto de vista económico–científico. Se podrían interpretar estos valores de referencia con la consiguiente tolerancia. De hecho, una tal "flexibilización" podría también justificarse económicamente.

UN JUEGO SERIO PARA TODOS LOS PARTICIPANTES.

Quien aporte tales argumentos hace como si el Tratado de Maastricht fuera un producto de razonable ponderación y de honesta negociación, como si la construcción de la moneda única se basara en gran medida en la racionalidad económica. Sin embargo, de acuerdo con la experiencia, la discusión en torno a la Unión Monetaria se parece más bien a un juego. No a un juego en el sentido distendido de las actividades de ocio, sino de un juego serio en el que todos lo participantes se comporten de la manera más sutil posible. Intentan engañar al contrario, adivinar sus jugadas y pensar más allá de lo que creen que piensa ese contrario.

Quien se considere astuto...

El que el "juego de Maastricht" es un juego serio en el que muchos jugadores se consideran astutos aparece claro en unos pocos ejemplos:

Los intentos del Gobierno italiano o del Gobierno francés de aproximarse, por medio de una "contabilidad creativa", a los valores presupuestarios de referencia ponen de manifiesto este carácter de juego, tanto como el intento de los franceses de influir políticamente sobre la política monetaria.

Durante largo tiempo ha sido casi tabú en Alemania discutir críticamente en público sobre la Unión Monetaria, lo que recordaba la coerción de la "political correctness". Las advertencias de los políticos punteros en el sentido de que la Unión Monetaria Europea es una cosa demasiado seria para que se convierta en tema electoral, sí que sugieren la conclusión de que algo está en juego.

Quien prometa que el euro será tan estable como el DM, una de dos, o tiene unos conocimientos sobrenaturales, o utiliza conscientemente este argumento como juguete táctico.

Los políticos alemanes intentan a menudo presentar ante la opinión pública la eliminación de la diversidad monetaria europea como una acción económicamente razonable e incluso necesaria. Durante largo tiempo ha estado en boga afirmar que la Unión Monetaria era apremiantemente necesaria para la culminación del Mercado Interior. Sólo que los partidarios del euro nunca han podido justificar esto de forma objetivamente convincente; los intentos de justificación han desembocado a menudo en el intelectualmente pretencioso estribillo de "necesitamos el euro" o en el, incluso, más audaz de "Europa necesita el euro". Han sido consiguientemente torpes e involuntariamente curiosas las actuaciones de los políticos cuando han intentado tomar prestados de la economía sus argumentos.

Los representantes de las grandes empresas argumentan a menudo de forma táctica. El que con una actitud tan decidida se pronuncien en favor del euro se explica en la medida en que ven naturalmente muy bien la eliminación de los riesgos de cambio a costa de los consumidores o de los ahorradores. El carácter intere-

sado del juego se pone también de manifiesto en el hecho de que los representantes de las empresas o de la Administración defienden oficialmente a menudo al euro con un criterio "políticamente correcto", pero, en cambio, se refieren, como personas privadas, a las reservas que tienen que formular.

... debe esperar del adversario algo parecido.

Sin embargo, el Gobierno alemán debe proceder en el "juego de Maastricht" con algo más de cautela que otros gobiernos de la UE, porque los ciudadanos alemanes toman muy en serio las cuestiones monetarias y reaccionan con sensibilidad ante todo aquello que pudiera erosionar la confianza en una moneda. Los juegos son a menudo veneno para las relaciones de confianza.

Probablemente "Bonn" sólo puede jugar dosificadamente con astucia si es que ha de significar algo en el propio país la legitimación democrática de la Unión Monetaria. Precisamente por haber entrado el Gobierno alemán en un juego, están más estrechamente limitadas sus posibilidades de lo que se derivaría exclusivamente del Tratado de Maastricht. Las antiguas jugadas que se mantienen en el recuerdo de todos pueden reducir adicionalmente el "campo de juego alemán".

Limitaciones "típicamente alemanas".

Antes de que el Gobierno alemán suscriba la adhesión a la Unión Monetaria, deben, por ejemplo, el Parlamento y el Consejo Federal deliberar y decidir acerca del proyecto. Aunque no es fácil de pronosticar la apreciación por parte de las dos cámaras, hay que suponer que, en caso de necesidad, no dominará todo la "political correctness". Además, el Tribunal Constitucional alemán tendrá que enjuiciar eventualmente si la Unión Monetaria es compatible con la Constitución alemana; en el caso de un juiciamiento negativo puede impedirse en cierto modo a las normas de la UE el acceso al territorio de soberanía alemán.

"3 significa 3,0".

La restricción "típicamente alemana" más importante a tener en cuenta por el Gobierno de Bonn es de todas formas la antigua afirmación de que deben interpretarse estrecha y estrictamente los criterios de adhesión. En aquel entonces esta jugada iba encaminada a predisponer favorablemente a la población frente a la Unión Monetaria, es decir, al abandono del DM. Con relación al criterio de déficit, esto corresponde a la conocida manifestación del Ministro Federal de Finanzas Theo Waigel de que "3 significa 3,0". Los conocedores de la materia están convencidos de que el Gobierno alemán se ha aventurado en su día tanto con esta jugada que no se podrá permitir incumplir de forma perceptible este planteamiento "de origen casero". En todo caso, concuerda con esto el que "Bonn" haya venido recabando siempre de Bruselas la carta azul que testifique, con reprobación visible para todos, que no se han satisfecho los criterios.

El euro se reblandece

(Edit. de Winfried Münster, en *Süddeutsche Zeitung*, del 17 de Enero)

Ha dejado de ser seria la promesa del Gobierno Federal en el sentido de que el euro sería tan fuerte como el DM. Lo que más bien se perfila claramente es que la futura moneda europea común no podrá, de acuerdo con las leyes de la lógica económica, llegar a ser tan sólida como el producto del Banco Federal, si realmente, tal y como se ha proyectado, la Unión Monetaria se pone en marcha el 1 de Enero de 1999.

Desde hace meses vienen acumulándose los indicios que confirman este temor y el último es el reconocimiento del Ministro Federal de Finanzas Theo Waigel de que ha cerrado sus libros de contabilidad presupuestaria con un déficit récord que sitúa el desequilibrio del Estado desde un 3,5% del PIB el año 1995 en el 3,9% en el año que acaba de concluir. Esto imposibilita al mayor socio de la futura Unión Monetaria a satisfacer la condición más importante para su admisión en el club del euro que es la de mantener el déficit por debajo del tope máximo del 3%. Theo Waigel ni siquiera cumple el Tratado de Maastricht cuando recurre a la regulación excepcional. El déficit público no es que haya disminuido "de forma apreciable y sostenida", sino que, en los últimos tres años, se puede decir que se ha disparado. El tope máximo de Maastricht tampoco lo rebasa "excepcional y transitoriamente", sino que, en los últimos seis años, ha estado por debajo de él sólo en dos ocasiones. A pesar de todo, el Canciller y su Ministro de Finanzas no quieren dar por perdida la partida, puesto que alegan que todo depende de las cifras del corriente año de 1997. Pero lisa y llanamente, esto no es cierto. Cumplir los criterios de cualificación sólo un año es algo que se opone al espíritu y a la letra del Tratado.

Es un disparate. ¿Cómo, nada menos que el país que crea el sólido DM, va a contribuir a debilitar el euro? Esto pondría de manifiesto el carácter dudoso de los criterios de Maastricht. La República Federal estaría, en cualquier caso, cualificada, dado que el euro no debería superar, aun en calidad, al DM. Todo esto está bien. Pero si los alemanes no se atienen al Tratado, no pueden exigir que lo hagan los otros países de la UE. No hay nada que esperen con más ansia los estados vecinos como son Bélgica, España, Portugal, Italia y, no en último término, Francia –que con todas sus fuerzas se abren paso para formar parte de la Unión Monetaria y, sin embargo, también incumplen los criterios– que el niño modelo saque un suspenso y tenga que dejar de insistir en el estricto cumplimiento de las condiciones de admisión. Entonces se superarán todos los obstáculos. Todo el que lo desee se colará en la Unión Monetaria. En ese caso, ¿quién podría todavía sostener que el euro iba a tener la misma calidad que el DM?

No obstante, parece como si todo esto le fuera indiferente a Kohl. Ya resulta fascinante ver con qué naturalidad el Canciller y su Ministro de Finanzas pretenden que las reglas de Maastricht todavía puedan seguirse estricta y literalmente. Si el Jefe del Gobierno de Bonn no reconoce ahora que ya no hay posibilidad

de satisfacer los criterios ¿hay que suponer que tendrá el valor necesario para parar el proyecto en el ultimísimo minuto? ¿Justamente en el momento en que todos los interesados se imaginen gozosos que han sido admitidos en la alianza del euro? No, el Canciller no tiene desde luego la intención de superar una prueba de valor en la primavera de 1998 cuando la Conferencia en la Cumbre decida quién se ha cualificado. Todavía tendrá únicamente el problema de explicar a su electorado por qué, a lo largo de siete años, los criterios de Maastricht han sido decisivos para la calidad de la moneda europea y de pronto han dejado de serlo.

O afirmará que todo está en orden. Las miradas se dirigirán entonces al Parlamento y al Consejo Federal. Ambas cámaras han prometido cuidar de la "estricta y estrecha interpretación" de los criterios. Después será cuestión de los parlamentarios hacer comprender al Canciller que el respeto de los criterios no sólo sirve para aplacar a los ciudadanos federales obsesionados con el DM, sino ineludiblemente para fortalecer la confianza en una moneda europea sólida. Las normas de Maastricht, si se siguen, obligan al sector público a mantener la disciplina presupuestaria. Si no reinara esta disciplina en la Unión Monetaria con el euro, algunos socios tendrían tarde o temprano dificultades financieras. Ejercerían presión sobre el futuro Banco Central Europeo para que éste les ayudara con dinero "fácil" a tipos de interés reducidos. En ese caso se habría terminado el euro fuerte. Los criterios sirven para defender al Banco Central Europeo contra las presiones del estado, contra las presiones de muchos estados. Éstas surgen tanto más de prisa cuanto que en el futuro los países miembros dejan de imprimir billetes o de ayudarse de otras formas como por la vía de la devaluación. Las presiones previsiblemente surgirán incluso en seguida, puesto que, a diferencia de las actuales monedas nacionales, el euro será una divisa que no pertenecerá a ningún estado. Y de lo que no pertenece a nadie tampoco se ocupa nadie.

Helmut Kohl está comprometido con los ciudadanos federales a esperar hasta que esté garantizada la confianza en que los socios de la UE no manejarán así su moneda común.

Sonidos estridentes en torno al euro

(Edit. de Andreas Oldag en *Süddeutsche–Zeitung*, del 20 de Febrero).

En el debate que se desarrolla a propósito de la Unión Monetaria Europea (UME) se aprecian tonos cada vez más estridentes. Los partidarios y los adversarios se enfrentan de manera irreconciliable. Mientras que el Canciller Federal Helmut Kohl considera la Unión Monetaria una cuestión vinculada al destino de Europa en el siglo próximo, otros, como el profesor de Economía Wilhelm Hankel, pronostican una hecatombe económica. La moneda única daría lugar, como advierten los que son contrarios al euro, a imponentes tensiones económicas y aun sociales. ¿Es la Unión Monetaria que se ha de poner en marcha el 1 de Enero de 1999 la tierra prometida para Europa, o más bien un desastre programado?

De momento, los oponentes no argumentan de forma demasiado honesta cuando, sin pensarlo mucho, plantean la necesidad de una recuperación a fondo de las economías europeas. Durante años ha practicado la Unión Europea una excesiva cultura del endeudamiento. Con recursos públicos se han venido, y se sigue manteniendo vivas, una serie de industrias en dificultades. Esto no ha servido para mucho. Al contrario, la UE ha perdido terreno en la competencia global. En el caso de una serie de modernas industrias claves, Europa hace tiempo que ha dejado de figurar en la primera línea. En este sentido, el planteamiento económico del Tratado de Maastricht es del todo correcto: acabemos con la economía del endeudamiento. Tampoco sin el euro tendría la UE otra alternativa que desmantelar los déficit presupuestarios.

No hay duda de que, sobre todo con el fuerte debate en torno a la estricta observancia de los criterios de Maastricht, los políticos de Bonn se han metido en una trampa. Siempre han insistido en que los candidatos a la UME en ningún caso deben rebasar, por lo que se refiere al déficit presupuestario, el límite del 3% del PIB. Sin embargo, ahora resulta que los alemanes, a los que en la UE les gusta dárselas de niños modelo en el campo de la política monetaria, casi con toda probabilidad incumplirán las condiciones para su puntual cualificación. Las cifras de paro, en constante crecimiento, y la decaída coyuntura estropean al Ministro Federal de Finanzas Theo Waigel las estupendas cuentas.

A todo esto, el Tratado de Maastricht admite desde luego un margen de interpretación. Sin embargo, quien ha puesto el listón a un nivel tan alto no debe asombrarse de que los mercados financieros reaccionen con nerviosismo. Los inversores reestructuran su cartera. Como no se fían del euro, hace tiempo que se ha iniciado la huída desde el DM al dólar. ¿Ha de despegar la Unión Monetaria incluso con un déficit presupuestario del 3,3% ó del 3,3%? Es posible que el Canciller Federal Kohl y el Presidente de la República Francesa haga tiempo, a pesar de todos los desmentidos, que se hayan puesto de acuerdo en que, al menos para París y Bonn, el pistoletazo de salida para la Unión Monetaria se produzca aun con un uno o con un dos detrás de la coma. Pero entonces el "euro–fan" llamado Kohl tendrá que explicar a los italianos por qué ha de quedarse fuera cuando quizá incluso este año el Gobierno del Presidente Romano Prodi pueda reducir el déficit presupuestario hasta el 3,4%. Pese a todos los esfuerzos realizados por Roma, los banqueros no consideran precisamente sólida la política presupuestaria italiana.

Ciertamente que en el haber del euro hay ventajas para el Mercado Interior europeo. Desaparecen los costes de transacción de unos 30.000 DM al año para la conversión de las monedas nacionales; las exportaciones a Estados Unidos ya no dependerán de las oscilaciones de los tipos de cambio; serán más comparables, dentro del ámbito de los países de la UE, los precios de las mercancías y servicios. Esto promoverá la competencia. Ahora bien, la cuestión decisiva seguirá siendo la de en qué medida los participantes en la UME segui-

rán, también en la política económica y financiera, tirando de la misma cuerda, tal y como deberían hacerlo de conformidad con las normas de dicha Unión.

Hay que reconocer al Ministro Federal de Finanzas Waigel el que haya descubierto los peligros. El Pacto de Estabilidad, que a tantas discusiones dio lugar en la Cumbre de la UE de diciembre en Dublín, ha de mantener más cohesionado al club del euro. A los infractores del presupuesto se les amenaza con fuertes sanciones monetarias. Hasta la Cumbre de la UE de este verano el Pacto deberá haber tomado la forma de dos reglamentos vinculantes. Sólo que con un entramado legal tan minucioso es imposible evitar todos los riesgos futuros. Supongamos que un socio de la UME sumido en una profunda crisis económica acomete, en contra de todos los acuerdos, un plan de empleo de miles de millones. El déficit presupuestario se dispararía. Los tipos de interés se incrementarían. En los mercados financieros el euro se vería sometido a presión. En el club del euro los problemas de un país repercuten inevitablemente en el otro.

Tampoco el Pacto de Estabilidad puede ocultar que en la UE existen diferentes culturas en lo que a política económica y financiera se refiere. Para los franceses y los españoles es más evidente la estrecha interrelación entre estado y economía que para los alemanes o los holandeses. ¿Cuál es la consecuencia? La Unión Monetaria abre con toda seguridad grandes perspectivas económicas a Europa. Los riesgos se derivan de la falta de cohesión de la política financiera. Sólo por esta razón el proyecto se puede iniciar, como mucho, con un círculo de participantes pequeño: Alemania, Francia, Holanda, Bélgica, Luxemburgo estarán previsiblemente en él y, eventualmente, también Austria y Finlandia.

España vuelve a estar orgullosa

(*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, edit. de Wolfram Weimer, del 29 de Enero).

Hace dos o tres años no se hubieran apostado demasiadas pesetas por España. El país parecía ir dando traspiés en medio de la espesura de los problemas económicos, los casos de corrupción y las crisis políticas, la tasa de paro se disparaba hasta niveles récord, las finanzas públicas se salían de madre, se iniciaba la huida de capitales, los tipos de interés alcanzaban rentabilidades de dos dígitos y la peseta tuvo que ser devaluada en repetidas ocasiones en el seno del Sistema Monetario Europeo. España no estaba en disposicón de cumplir ni una sola de las condiciones de Maastricht para su eventual admisión en la proyectada Unión Monetaria.

Hoy, (al lanzar su mirada por encima de los Pirineos, los expertos económicos se frotan los ojos estupefactos. En 1996 la bolsa madrileña no sólo ha alcanzado los porcentualmente mayores aumentos en las cotizaciones de todos los mercados de acciones del mundo industrializado. El escenario ha cambiado: bajo la égida de un banco de emisión que goza ya de autonomía la tasa de inflación ha caído al nivel más bajo desde treinta años a esta parte. Incluso la peseta muestra fortaleza y en su desacostumbrado vuelo de altura recibe desde hace meses el freno de las compras de DM del Banco de España. De ahí que en Madrid las reservas de divisas se hayan incrementado el pasado año en un 62%, con lo que el país ha acumulado ahora la segunda reserva de divisas en importancia de Europa, después de Alemania.

Por último, también los tipos de interés españoles se han desplomado, en el lapso de dos años desde cotas máximas hasta mínimos históricos, de modo que los empréstitos estatales de Madrid tienen, mientras tanto, rentabilidades que están apenas un puntito porcentual por encima de los empréstitos alemanes del Bund. Para la economía, el dinero más barato de todos los tiempos tiene el efecto de un gran programa coyuntural, por lo que no es extraño que crezca con más ímpetu que en cualquier otro sitio en Europa.

Con lo que hasta hace poco nadie habría contado es con que España fuera hoy un serio candidato a formar parte del grupo de países iniciadores de la Unión Monetaria. El criterio de tipos de interés y de inflación probablemente lo cumplirá España en el gran examen de madurez del euro que tendrá lugar dentro de un año. En cambio, en el caso del endeudamiento público y de los déficit, seguramente se estará justo por encima de los valores marginales, como sucede, por ejemplo, con Holanda y Austria.

El "comeback" de España no es casual. La llegada al Gobierno de los conservadores, capitaneados por José María Aznar, ha puesto fin a la crisis permanente y deparado al país un nuevo marco de estabilidad. Con la pragmática, y casi íntegra, naturalidad de un antiguo inspector fiscal, Aznar, consciente de su obligación, mete, con presupuestos de austeridad, las finanzas del Estado dentro del corsé del déficit prescrito por Maastricht. Las protestas multitudinarias y las huelgas no le afectan lo más mínimo. Por primera vez en la historia reciente de España el gasto público para 1997 incluso descenderá en términos reales; para la (encolerizada) función pública se ha decretado la congelación de haberes.

Contrariamente a lo que sucede por ejemplo en Alemania, donde, después de debates que se han ido sucediendo a lo largo de los años, las reformas estructurales pendientes se van introduciendo de forma vacilante, invade al mismo tiempo a España un curioso impulso liberalizador, proceso éste que se inició ya en las postrimerías de la era González y que se apoya en un amplio cambio de mentalidad frente a las fracasadas nociones de la antigua política industrial y del estado social.

Una típica criatura de lo nuevos tiempos es la reforma del mercado laboral. En este campo se ha liberalizado el Derecho Laboral y se han permitido contratos de trabajo extra convenio de corta duración, por debajo del salario mínimo. Aunque los sindicatos se han desatado en improperios contra los "contratos basura", que precisamente con estos instrumentos el mercado laboral vuelve, para muchos, a hacer posible la reincorporación. En dos años la tasa de desempleo ha recuperado su nivel más bajo desde 1982, partiendo de unos

valores récord. En estos momentos se crean en España, como saldo estadístico, 500 nuevos empleos diarios. Más del 90% de todos los contratos nuevos concluidos se refieren a actividades de corta duración. En contraposición con el antiguo sistema de mercado fuertemente regulado, ahora ya aumenta la ocupación simplemente con un modesto crecimiento económico.

A este nuevo comienzo en los campos de la política económica y de la política de estabilidad se añade un segundo: el dinamismo propio del proceso de convergencia de Maastricht. Él no sólo disciplina la política financiera y proporciona al país abundantes recursos provenientes del fondo de cohesión previsto en el Tratado de Maastricht, sino que, inmediatamente a través de los tipos de interés en descenso, recompensa cualquier progreso en el campo de la estabilidad, hecho por los antiguos países de moneda débil, con los efectos de retroacción de los mercados financieros. Porque, a diferencia de lo que sucedía hace dos años, los inversores de toda Europa apuestan muchos miles de millones a que España participará ya en 1999 en la Unión Monetaria. Cada vez más bancos e intermediarios financieros de Londres, Francfort y Zürich lo confirman con ingeniosos estudios analíticos. De ahí que España registre, desde hace un año, un gigantesco flujo de capitales. La "euroforia" anima la bolsa.

Para el tan esperado póker de negociaciones del año que viene los españoles creen tener buenas cartas. Aznar se siente tan seguro en el asunto del euro que hace poco ha rechazado, con bastante brusquedad, una oferta de diplomacia en equipo hecha por Italia en el terreno de la Unión Monetaria. Aznar ya no ve a España, con su solidez recién adquirida, en un relevo con unos italianos rechazados en la carrera por la convergencia.

Ahora bien, la aritmética, en todo caso cuestionable, de la convergencia y de la adhesión, en su aspecto documental, es una cosa y la economía real, otra. Incluso, aunque Aznar presente al gran examen de reválida un balance mejorado con encubiertos miles de millones de transferencias de Bruselas y recursos producto de las privatizaciones –para 1997 está prevista la mayor serie de privatizaciones de la Historia de España– y superara finalmente la prueba en un ambiente de tolerancias políticas, todavía no está todo dicho por lo que se refiere a una cultura afianzada de estabilidad en España. Por ello, más importante que la cuestión de si España será admitida en la Unión Monetaria ya en 1999 ó no lo será hasta el 2002, es la calidad y la persistencia del cambio en materia de política de ordenamiento. Y en esto es evidente que hay motivos para la esperanza.

La fiebre bursátil

(Edit. de Jürgen Jeske en *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, del 18 de Febrero).

En las bolsas de América y de Europa se han batido marcas. Exceptuando breves pausas, las cotizaciones americanas de acciones, han venido por séptimo año consecutivo moviéndose al alza y las alemanas, desde hace prácticamente un año. ¿Seguirá la subida o se vislumbra ya el cambio?

El proceso parece a la mayoría un mundo al revés, porque los récords bursátiles coinciden en Alemania con desesperantes niveles máximos de desempleo, y en América con un retroceso de los salarios reales. Hay incluso quien considera las cotizaciones de acciones en ascenso como gestos obscenos del capitalismo. Vuelven a aparecer las viejas imágenes distorsionadas: los agiotistas bursátiles y los especuladores en el papel de presuntos instigadores de la globalización. Los intereses de los accionistas se colocan, frente a los puestos de trabajo en el platillo de la balanza de la política social.

Tales consideraciones pasan por alto el fondo del asunto. La bolsa no es ninguna institución moral; es un mercado. En ella no se trafica con valores del pasado, sino con perspectivas de futuro. Una sociedad anónima que suprima empleos poco rentables, que se libere de situaciones de crisis no sólo se asegura su propio futuro y los puestos de trabajo que resten, sino que, a través de los sustanciales beneficios en que se manifiestan las cotizaciones, sigue siendo también lo suficientemente atractiva como para captar en los mercados financieros nuevo capital para nuevas inversiones. Estas interrelaciones no reflejan únicamente la fría racionalidad de un mundo financiero anónimo; llegan a las ventanillas de los bancos y de las cajas de ahorros en las que los pequeños inversores preguntan igualmente cuáles son los valores con los que pueden obtener las mayores rentabilidades.

Quien haya, pongamos por caso, adquirido las participaciones de la Telekom, transformadas en acciones populares, sólo podrá esperar unos rendimientos razonables si, como está previsto, la empresa elimina miles de puestos de trabajo no rentables. El que considere escandalosas las cotizaciones en alza y los despidos debería recordar que, en el futuro, la previsión para la vejez no podrá ya apoyarse sólo en el estado y en la comunidad solidaria, sino que exigirá una aportación adicional individual, por ejemplo, a través de acciones con perspectivas de rentabilidad. Incluso los trabajadores que en los grandes consorcios hayan adquirido en buenas condiciones acciones reservadas al personal, fijarán su mirada en el "shareholder value", tan denostado en el curso del nuevo debate sobre el capitalismo. Si no, les saldrían más a cuenta otras inversiones monetarias.

La actual alza de los valores de renta variable refleja el juicio del mercado sobre la capacidad de adaptación y de rendimiento de las empresas en comparación con otras inversiones. Las crecientes cotizaciones de las acciones en América ponen de manifiesto la confianza de los inversores en la economía americana que hasta ahora progresa moderadamente sin movimientos inflacionistas exagerados, con tipos de interés, en consecuencia, bajos y que, encima, todavía crea millones de empleos. La subida de la bolsa en Alemania tiene, por ello, poco que ver con el pesimismo del entorno económico. Más bien expresa optimismo hacia el futuro.

Algunos bolsistas ven surgir un nuevo mundo en el

mercado de capitales en el que han quedado superadas las viejas experiencias de la sucesión de alzas y bajas. Para explicarlo se mencionan el crecimiento moderado, los escasos incrementos de costes debidos a la presión internacional de la concurrencia, las mejoras en los beneficios, resultado de la acertada reorientación de las empresas, los tipos de interés nominales bajos que garantizan la liquidez y, con ello, el impulso para la bolsa. A esto hay que añadir increíbles importes de miles de millones, que fluyen, buscando colocación, hacia los fondos de pensiones y de inversión de los países industrializados para la cobertura de la previsión empresarial y personal de jubilación.

Naturalmente que este tipo de optimismo se ha venido repitiendo en la variada historia de la bolsa no en último término antes del gran desplome de finales de los años veinte. Puede que, a la larga, se desvanezca esta confianza. Pero, a corto plazo, tampoco faltarán convulsiones como, por ejemplo, la de Octubre de 1987, cuando el barómetro de Wall Street, que es el índice Dow Jones, cayó un 23% en un día, o la de 1973/74, en que las cotizaciones descendieron paulatinamente en más de un tercio. Los climas bursátiles son, y seguirán siendo, fenómenos de psicología de masas que pueden experimentar un giro repentino, como quedó demostrado con ocasión de la crisis del peso en Méjico. La manipulación a corto plazo de los grandes inversores profesionales ha intensificado aun las oscilaciones en los mercados financieros.

Aunque en último término la bolsa se orienta por la evolución de los acontecimientos que se producen en la economía real, las expectativas pueden liberarse transitoriamente de esta evolución y dar lugar a burbujas especulativas que estallan de forma inesperada. No sin motivo el Presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, ha advertido ya de la posibilidad de estos procesos, de la posibilidad, en concreto, de que en algún momento el alza sólo esté alimentada por el alza.

Desaparecería de un golpe si en América los tipos de interés volvieran a subir. También hay que preguntar qué pasa cuando se han agotado las ganancias de la reestructuración y se vuelve a intensificar la persistente lucha de la concurrencia. La experiencia de que las inversiones en acciones hayan dado a la larga mejores resultados que otros valores patrimoniales es algo que dice poco. Que se lo pregunten si no a los inversores que hayan entrado en el mercado en el momento inadecuado o hayan apostado por las acciones o los fondos de inversión menos recomendables.

Quien compre acciones adquiere simultáneamente oportunidades y riesgos. Actualmente de lo que se trata es sobre todo de oportunidades y poco de riesgos. El gran físico Sir Isaac Newton, que también había especulado, dijo, al parecer, en una ocasión, que él podía calcular al centímetro y al segundo la órbita de los cuerpos celestes, pero que era incapaz de determinar hasta dónde podía empujar las cotizaciones una multitud enloquecida.

Tema del Mes

UNA VALORACIÓN DEL PACTO LABORAL

Carlos Sebastián
Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico; Universidad Complutense de Madrid

INTRODUCCIÓN

Los acuerdos recientemente alcanzados entre las organizaciones patronales y las sindicales se han centrado, fundamentalmente, en dos cuestiones: a) las formas de contratación laboral y los costes de despido; b) la reorganización de la estructura de la negociación colectiva.

La primera pregunta que hay que plantear, para valorar los acuerdos, es si esas cuestiones son relevantes para mejorar el funcionamiento del mercado de trabajo y para aumentar la generación de empleo de la economía española. En segundo lugar, si se concluye, como vamos a hacer en las siguientes líneas, que, efectivamente, ésas son cuestiones relevantes, el siguiente paso será preguntarnos si el contenido del acuerdo acerca de las cuestiones mencionadas, representa o no una solución adecuada. Para completar la valoración de los acuerdos habrá que plantearse, finalmente, si no hay otras cuestiones relevantes que se han dejado fuera de la negociación.

1. CUESTIONES BÁSICAS ABORDADAS

1.1. Los contratos laborales y el coste de despido

La proliferación de los contratos temporales (especialmente los que se acogieron a la figura de "contrato temporal de fomento del empleo") a partir de noviembre de 1984, que, seguramente, contribuyó positivamente al importante proceso de creación de empleo entre 1985 y 1989, ha creado una dualidad, entre empleo fijo y empleo temporal, con consecuencias muy negativas sobre el funcionamiento del mercado de trabajo. La coexistencia de contratos indefinidos, con altos costes de despido, con contratos temporales, ha mermado la productividad y ha desalentado la formación de los trabajadores con contrato temporal y ha reforzado notablemente el poder de los empleados con contrato fijo. Se ha creado, así, una segmentación de la fuerza de trabajo en tres categorías: a) empleados fijos, con poder en la fijación de los salarios y de las condiciones de trabajo (como argumentaremos más adelante, los auténticos "clientes" de los sindicatos en la hora de la negociación colectiva); b) empleados temporales, con un nivel de seguridad, y de motivación, relativamente bajo; y c) los parados, cuya duración como parados aumenta continuamente, y que tienen escasa influencia, ni directa ni indirecta, en los resultados de la negociación laboral.

Parece evidente que el uso masivo de la contratación temporal, cuando esta se permite a partir de 1985, es el resultado de los altos costes de despido (y de otras rigideces) inherentes en la contratación alternativa (la indefinida). Por tanto, la reforma de la contratación laboral, tendente a superar la mencionada dua-

lidad, limitando la contratación no indefinida a casos excepcionales(1) (contratos por obra o contratos eventuales por circunstancias de la producción), debe ir acompañada por una reducción de los costes de despido.

La relevancia de reducir los costes de despido me parece difícilmente discutible. Hay consenso en que los altos costes de despido(2) refuerzan el poder de los ocupados fijos, lo que afecta negativamente a la evolución salarial, y aumentan la duración del paro. Ambos hechos, por su parte, contribuyen a que el salario real evolucione ajeno al exceso de oferta existente en el mercado de trabajo. Esta rigidez del salario real respecto de la tasa de paro está detrás del hecho de que cuando la economía crece de forma sostenida, como ocurrió entre 1985 y 1989, surjan tensiones inflacionistas, pese a que la tasa de paro se encuentre a niveles muy altos, tensiones que llevan a las Autoridades a tomar decisiones contractivas (como ocurrió en 1989), lo que contribuye a terminar con el proceso de expansión y, con ello, con el proceso de reducción de la tasa de paro.

Existe menos consenso en que, *además*, costes de despido altos afectan *directamente* a la demanda de empleo. Algunos colegas afirman que los costes de despido sólo reducen la variabilidad del empleo en el ciclo, reduciendo su creación en la fase expansiva y reduciendo su destrucción en la fase recesiva. Pese que a existen razones teóricas para estar de acuerdo con esta afirmación acerca de los efectos del coste de despido sobre la evolución cíclica del empleo, Viñals (1996) encuentra que, en las fases de expansión, la economía española ha aumentado su empleo un 0,7% por cada 1% de aumento del PIB y, en cambio, en las fases de recesión, ha destruido un 1,5% su empleo por cada 1% de reducción del PIB. Este resultado le lleva a Viñals a concluir que los altos costes de despido no son suficientes para sostener el empleo en épocas de recesión, en la medida en que, al retrasar el ajuste, conducen a las empresas a situaciones de crisis, ante las que tienen que tomar medidas muy drásticas, con efectos devastadores sobre el empleo. Estamos de acuerdo con esta interpretación, que, por un lado, hace compatible el resultado teórico de que, en condiciones normales, un coste de despido alto alivia la disminución de empleo en épocas recesivas, con la percepción de que en las recesiones profundas la destrucción de empleo en las economías con altos costes de despido es mayor que en las economías con bajos costes de despido, y, por otro lado, permite explicar experiencias concretas en nuestro país, muy especialmente el proceso agudo de reducción de puestos de trabajo entre 1978 y 1983.

Unos costes de despido altos aumentan la probabilidad de quiebra porque reducen el valor de la empresa, hecho que será aún más importante si los directivos de la empresa no han valorado adecuadamente el cambio en su entorno (ya sea un reducción de la demanda o un aumento en los costes), otorgando un carácter transitorio a cambios más permanentes, lo que, junto a los costes en que incurren por ajustarse, les ha llevado a reaccionar con retraso. Cuando valoran adecuadamente el cambio desfavorable en su entorno, la empresa puede tener ya un valor negativo (lo que no ocurriría con costes de despido pequeños), por lo que el ajuste necesario puede ser muy importante(3).

Pero es que, además, el coste de despido afecta a la evolución del empleo por otros mecanismos. El coste de despido reduce la demanda de empleo a largo plazo, porque, en un contexto de incertidumbre, aumenta el "coste de uso del trabajo" y porque, en ese mismo contexto, tiene un efecto contractivo sobre la inversión (y la inversión, la acumulación de capital productivo, condiciona la evolución del empleo a largo plazo).

En un contexto de incertidumbre, cuando se contrata a un trabajador, junto al coste pecuniario en el que se incurre (salarios más cotizaciones sociales) se incurre en otro coste implícito (o "sombra"), que vendrá dado por el coste de despedirlo multiplicado por la probabilidad de que la empresa se vea obligada a despedirlo. La suma de esos dos elementos, lo que puede llamarse el "coste de uso del trabajo", condiciona la demanda de empleo: ésta será menor cuanto mayor sea el coste de uso. Pero es que además, si el resultado futuro es incierto (porque sea incierta la demanda o la productividad), la existencia de costes de ajuste reducirá el rendimiento esperado de la inversión y, por tanto, reducirá el nivel de inversión(4).

Creo, por tanto, que está bien establecido que, por diversas vías y motivos, un coste de despido alto afecta negativamente a la evolución de empleo(5). Por tanto, si los costes de despido son altos en España, plantear su re-

ducción es relevante. Como lo es avanzar en la superación en la extrema dualidad contractual que hemos comentado anteriormente. Por otra parte, parece conveniente, como ya se ha dicho, que ambas reformas se hagan simultáneamente.

1.2. La negociación colectiva

La estructura y la práctica de la negociación colectiva es ineficiente en distintos sentidos. Facilita la extrema rigidez del salario real a la tasa de paro, produce resultados inflacionistas, y no facilita que en la negociación se tenga en cuenta la realidad concreta de las empresas en las que se van a aplicar los acuerdos.

La negociación colectiva en España se caracteriza por la extrema complejidad de su estructura, con una maraña de convenios sectoriales y provinciales y con un escaso peso de los convenios a nivel de empresa. También se caracteriza por la pobreza de sus contenidos, que normalmente no llegan más allá de la fijación de las tablas salariales.

Por tanto, todo avance en la dirección de simplificar su estructura, reduciendo los niveles de negociación que resultan menos eficientes, como la negociación a nivel provincial, y permitiendo que la negociación tenga más en cuenta, por un lado, a los parados y, por otro lado, la realidad de las empresas, tiene que ser considerado como un avance en la buena dirección.

Sin embargo, es necesario plantear dos cuestiones previas, que ayuden tanto a definir en qué dirección debe reformarse el sistema de negociación colectiva, como a valorar los acuerdos alcanzados sobre estas cuestiones. En primer lugar, preguntar qué intereses defienden las organizaciones sindicales y patronales, especialmente, las primeras; en segundo lugar, si resulta óptimo que la reforma de la negociación colectiva se deje en manos de las cúpulas de las organizaciones patronales y sindicales.

En un sistema con una tasa de afiliación sindical tan baja como la española, el "cliente" natural del sindicato es el trabajador ocupado (fundamentalmente el ocupado con contrato fijo), pues las organizaciones sindicales derivan su poder(6) de las elecciones sindicales, en las que votan, fundamentalmente, los empleados con contrato indefinido. Por tanto, como es lógico, las organizaciones sindicales tendrán, como objetivo fundamental, defender los intereses de este tipo de trabajadores. Es fácil comprobar que en unas relaciones laborales en las que los sindicatos tengan un cierto poder negociador, y su conducta esté dirigida por la defensa de los intereses de los ocupados, el salario real será rígido a la baja (pero no al alza) y se producirán fenómenos de "histéresis", según los cuales un aumento en la tasa de paro (o una disminución del empleo) afecta positivamente a la tasa de paro de periodos posteriores. Si los sindicatos defienden a los ocupados con contrato fijo y, junto a éstos, coexisten otros empleados con contratos temporales, la rigidez del salario real (a la baja y no al alza) y la tendencia a la "histéresis" se refuerzan aún más.

No resulta fácil diseñar cambios institucionales que indujeran a los sindicatos a representar también a los parados. Quizá replantearse el sistema de financiación de los sindicatos, dando algún peso a su volumen de filiación. También, replantear las cláusulas de representatividad y capacidad para negociar convenios de nivel superior al de la empresa, de forma que se amplíe la representatividad de los negociadores (lo que, por cierto, también sería exigible para los representantes patronales).

Naturalmente, si la reforma del sistema de negociación colectiva, la acuerdan las cúpulas de las organizaciones patronales y sindicales, no se va a producir, ni siquiera, una reflexión sobre estos particulares. Mucho menos, un intento de cambiar un sistema inadecuado, desde el punto de vista de los incentivos que genera. Pero confiar la reforma de la negociación colectiva a las organizaciones patronales y sindicales plantea, además, otro tipo de problemas. Por ejemplo, parece ir en contra de los intereses de las indicadas organizaciones, pese a representar una alternativa más eficiente en opinión de los expertos, que se suprima la eficacia general automática de los convenios de sector. La supresión de esta cláusula, permitiría adecuar más los resultados de la negociación a la realidad de las empresas, pero, probablemente, reduciría el poder de las organizaciones corporativas. Todo ello arroja ciertas dudas acerca de si la reforma de la negociación colectiva la deben acordar, como se ha hecho en este caso, las organizaciones patronales y sindicales.

Y las dudas se mantienen, pese a considerar que el esfuerzo negociador, sobre ésta y otras cuestiones, ha sido enormemente positivo, entre otras cosas, porque puede permitir romper la inercia de varias décadas de escasa confianza mutua y, por ello, de escaso contenido de las negociaciones.

2. CONTENIDO DEL ACUERDO

Desde el convencimiento de que la dualidad en el empleo era un factor negativo, y desde la aceptación de que los costes de despido eran altos, y ello, entre otras consecuencias, había motivado la proliferación de los contratos temporales, se ha avanzado en la dirección de disminuir la dualidad y reducir el coste de despido. Para ello, se ha avanzado, aún más de lo que lo hizo la reforma de 1994, en la desaparición de la contratación temporal, se ha diseñado un contrato indefinido con un coste de despido individual menor, cuando éste no pueda ser considerado como procedente, y se ha producido una nueva redacción de la norma que regula el despido procedente causal.

Ya ha quedado claro que la tendencia a la contratación indefinida, a tiempo completo o parcial, con menores costes de despido es la vía adecuada. El acuerdo, pues, es un paso en la buena dirección y es, además, y esto es importante, el resultado de un acuerdo. En la nueva figura contractual, destinada a sustituir a la contratación temporal, sorprende que se haya excluido de ella a los empleados entre 30 y 45 años que lleven menos de un año parado. Me parece injustificado, y si, la figura tiene éxito, discriminará a los activos de esas edades.

Respecto a la disminución de los costes de despido, se ha mantenido intacto el modelo anterior, con su alto grado de judicialización y con el control administrativo de los despidos colectivos. Lo único que se ha hecho, ha sido reducir la indemnización por despido improcedente en las nueva figura contractual (de 45 a 33 días por año trabajado) y cambiar la redacción del artículo 52 del Estatuto de los Trabajadores sobre extinción del contrato por causas objetivos. Este último punto puede llegar a ser importante, aunque por el momento sus efectos son inciertos, y habrá que esperar a que se produzcan resoluciones judiciales. Sería importante que los magistrados concedieran el carácter de despido procedente (con una indemnización de 20 días por año trabajado), cuando éste se produjera por un cambio en el entorno de la empresa (cambio en la demanda o en las condiciones técnicas de producción). Hasta ahora, escasas veces lo han hecho.

La propuesta(7) de establecer una indemnización legal mínima (que inicialmente podría ser la actualmente vigente para despidos con causa procedente, que es de 20 días por año trabajado), y dejar que las partes en la negociación colectiva pudieran acordar indemnizaciones adicionales, propuesta que en mi opinión tiene todo el sentido económico, es rechazada tajantemente por las organizaciones negociadoras del acuerdo, en parte como expresión de la desconfianza que les despierta, dada la experiencia histórica, la negociación colectiva.

En la reforma de la negociación colectiva, se pretende simplificar y racionalizar su estructura, facilitando la articulación entre los distintos ámbitos de negociación. Así se pretende distribuir las materias a negociar entre los distintos ámbitos, reservando al ámbito sectorial nacional, una serie de materias, como la estructura funcional y profesional, la definición de los conceptos en los que se van a determinar la estructura salarial, etc. En ámbitos territoriales o de empresa (esperemos que, sobre todo, en este último) se determinará cuestiones más concretas, como los niveles retributivos(8).

No parece haber habido un intento de definir cuál debe ser la estructura óptima de la negociación colectiva a la que se debería tender. Ya hemos dicho, que no estamos seguros que la visión de las partes del acuerdo sobre cuál debe ser la estructura adecuada, vaya a coincidir con la estructura óptima para la economía en su conjunto, pues podrían existir intereses de las cúpulas de las organizaciones que mediatizasen su opinión. Pero, en cualquier caso, hubiera sido interesante ver sobre un papel el diseño de la estructura de la negociación colectiva propuesto por las parte del acuerdo. Del texto presentado parece deducirse, que favorecen un sistema articulado de convenios a nivel de sector nacional con convenios a un nivel de ámbito inferior, sin definir cuál de los ámbitos inferiores (territorial o de empresa) pretenden fomentar.

Pese a que no hay un consenso unánime

sobre cuál es la estructura de la negociación colectiva más eficiente, parece haber acuerdo general en que si tanto el grado de filiación sindical, como el grado de coordinación empresarial, son bajos, la negociación sectorial es el nivel de concentración más ineficiente, en el sentido de tener menos en cuenta la situación en el mercado de trabajo y de ser más inflacionista(9). La experiencia española pone de manifiesto que la tasa de crecimiento salarial acordada en los convenios sectoriales es siempre superior a la acordada en convenios de empresa. Por otra parte, la adecuación de los acuerdos a la realidad de las empresas se hará peor, cuanto más alejado del nivel de empresa sea la negociación.

Todo ello parece indicar que una estructura articulada entre negociaciones a nivel nacional y convenios a nivel de empresa, puede ser la más eficiente para la realidad española. Una estructura articulada entre convenios a nivel de sector (nacional) y convenios a nivel de empresa, puede ser un óptimo de segundo grado. Falta, sin embargo, por ver el papel que la práctica reserva a los convenios territoriales, como nivel intermedio entre el sector nacional y la empresa, que en nuestra opinión debería ser mínimo, pero que intereses corporativos pueden concederles una cierta preponderancia.

La declaración de principios contenida en el acuerdo da pie a que esperemos una mejora en la negociación colectiva, y a que se produzca una mayor importancia de los convenios de empresa, articulados con los de ámbito sectorial. Sin embargo, se echa de menos la supresión de la eficacia general automática de los convenios del sector, que introduce una enorme rigidez y puede ser especialmente nociva para las Pymes. Ya hemos comentado por qué creemos que esta supresión no ha sido planteada.

Creemos, sin embargo, que el haber alcanzado el presente acuerdo, pese a sus significativas limitaciones, y el hecho de que, tanto la reforma de 1994 como los propios contenidos del acuerdo, remitan a la negociación colectiva muchas cuestiones que antes eran reguladas por ley, pueden suponer el comienzo de una nueva etapa de las negociaciones laborales, en la que éstas ganen en contenido y en las que se adopte una aproximación más cooperativa en la determinación de las condiciones económicas de la prestación laboral; lo cual, sin duda, tendrá efectos positivos.

3. OTRAS CUESTIONES NO ABORDADAS

La contratación laboral y la negociación colectiva son dos aspectos fundamentales del mercado de trabajo que tenían que ser reformados. Probablemente los más importantes. Pero hay otras instituciones que afectan al funcionamiento del mercado que no han sido planteadas en el acuerdo recientemente alcanzado. También hay, claramente, otros aspectos de la regulación económica y de la política económica (como el sistema fiscal, la regulación de ciertos sectores productivos, el mercado inmobiliario, etc.), que pueden tener una incidencia importante en la evolución del empleo y que, como es lógico, por salirse totalmente de su ámbito, no han sido considerados en las negociaciones del acuerdo.

Sin embargo, el acuerdo podría haberse planteado la reforma del sistema de protección al parado y la cobertura de la invalidez transitoria, que no sólo tiene una incidencia importante sobre el gasto público, sino que también afectan al funcionamiento del mercado de trabajo.

Antes de plantearse la reforma de la cobertura del desempleo, sería posible ponerse de acuerdo en los siguientes puntos: 1) Existen razones sociales y de equidad para que exista algún sistema de protección para los que no consiguen encontrar trabajo; 2) Los sistemas de cobertura existentes han generado incentivos (además de para defraudar) para no mantenerse activamente en el mercado de trabajo, es decir, han incentivado conductas contrarias a las que se pretendían(10); 3) Cuanto mayor sea la tasa de sustitución y cuanto más extenso sea el periodo de cobertura, mayor será, a igualdad de otros factores, la tasa de paro.

El tercer punto necesita un comentario. Existe bastante evidencia de que la intensidad del sistema de cobertura del desempleo afecta negativamente al empleo, incidiendo positivamente sobre el nivel de la tasa de paro. Los estudios de Layard y Nickell(11), economistas poco sospechosos de tener una posición ideológica contraria a este tipo de acción asistencial, concluyen que la intensidad de la cobertura del desempleo es uno de los factores más importante a la hora de explicar las diferencias

de la tasa de paro entre países. En nuestro país, Jimeno (1997), al estudiar la diferencia de la tasa de paro en Andalucía y en el resto de España, que está fundamentalmente concentrada en activos de bajo nivel de estudios, tras estimar que sólo un 20% de la diferencia es explicada por el mayor crecimiento del número de activos, propone la hipótesis de que la mayor cobertura del desempleo, incrementada por el subsidio agrario, puede explicar, junto a la menor dispersión salarial impuesta por los convenios andaluces, la mayor tasa de paro andaluza.

Un sistema de protección del parado con una alta tasa de sustitución y con una duración alta afecta a la tasa de paro por dos vías: a) eleva el salario real decidido en la negociación laboral, b) contribuye a que los parados no ejerzan presión sobre los resultados de esa negociación. Ambos factores elevan la tasa de paro a partir de la cual la expansión de la demanda acelera la inflación y refuerzan el comentado fenómeno de la histéresis.

La reforma del sistema de protección puede consistir en una reducción de la tasa de sustitución o en una disminución de la duración de la cobertura o en ambas cosas. Layard propone para Gran Bretaña, cambiar el subsidio al paro por un subsidio al empleo; es decir, que el subsidio no lo reciba el parado sino la empresa que lo emplee. Existen dudas acerca de las consecuencias de esa propuesta sobre el empleo total, aunque se piensa que, al menos, disminuiría el desempleo de larga duración.

En las negociaciones para el actual acuerdo no se ha planteado, como queda apuntado, la reforma de la protección del parado. Quizá sea una reforma que haya que plantear más adelante.

Tampoco se ha abordado, pese al aparente interés de las organizaciones sindicales, la reducción de la jornada laboral. Se ha dejado, en mi opinión acertadamente, la determinación de la jornada de trabajo a la negociación colectiva sectorial. En relación con esta cuestión, nos debemos congratular de que, según parece, en ningún momento se haya planteado la reducción de la jornada laboral como parte de un plan de reparto del trabajo. La insistencia de algunos políticos y periodistas en defender el reparto de trabajo, como fórmula política, no está teniendo, afortunadamente, mucha audiencia. No es necesario insistir en las consecuencias negativas sobre el paro y sobre la competitividad de un programa de este tipo.

4. CONCLUSIONES

Los acuerdos alcanzados por los sindicatos y las organizaciones patronales constituyen un paso en la buena dirección y pueden, además, constituir un punto de inflexión en el desarrollo de las relaciones laborales, en el sentido de permitir superar la desconfianza que ha dominado la negociación colectiva. Y ello es importante, porque en el proceso hacia una menor regulación, en el que el acuerdo no ha sido el primer paso, ni será el último, resulta crucial la remisión a la negociación colectiva de cuestiones que antes estaban determinadas normativamente.

El contenido de los acuerdos, tanto en lo referente a la contratación laboral y el coste del despido, como los relacionados con la reestructuración de la negociación colectiva, es limitado, y lo puede ser más, si la nueva redacción del articulo del Estatuto de los Trabajadores, el relativo a la extinción del contrato por causas objetivas, no consigue que se produzca una aceptación judicial de la procedencia de despidos por causas objetivas.

¿Contribuirán estos acuerdos a reducir la tasa de paro? Una rápida reducción de la tasa de paro es inviable, incluso con una reforma que hubiera ido más lejos que la acordada recientemente. Pero la reforma del mercado de trabajo y, probablemente, una reforma más ambiciosa, es una condición necesaria para que se produzca un cambio de tendencia en la evolución de la tasa de paro, que, desde finales de los 70, se ha caracterizado por ser en cada recesión más alta que en la recesión anterior y reducirse, en cada expansión, hasta un nivel más alto que en la expansión anterior.

NOTAS

(1) Los contratos a tiempo parcial de carácter indefinido son, por contra, una figura que no implica una segmentación del empleo y facilitan una adaptación de las necesidades de las empresas a las preferencias de algunos oferentes de trabajo.

(2) Los costes de despido en España son altos, no sólo por su definición legal, si no también por la práctica de control

judicial o administrativa (en los casos de los despidos colectivos) de los despidos, que han tendido a generar indemnizaciones por despido superiores a las establecidas legalmente.

(3) Algunas simulaciones sobre esta cuestión, realizadas para ilustrar la evolución del empleo en la industria española entre 1975 y 1984 se encuentran en Sebastián y Servén (1986).

(4) Todos estos resultados se pueden obtener de modelos formales (ver Rogerson, 1990).

(5) Esta conclusión puede resultar contraintuitiva, y, quizá por ello, los economistas tenemos que soportar, cuando hacemos la anterior afirmación, comentarios despectivos de personas sin formación económica, entre ellas no pocos de los llamados "creadores o líderes de opinión" (*sic*). En estas situaciones no puedo dejar de acordarme, salvando las distancias, de la experiencia de Galileo, que estuvo a punto de ser quemado por "creadores de opinión" de la época, por defender, contra la intuición basada en la observación del movimiento aparente del Sol en el cielo, que Copérnico tenía razón y que es la Tierra la que gira alrededor del Sol.

(6) En buena medida, también, su financiación con fondos públicos, está en función de los resultados en las elecciones sindicales.

(7) Defendida por Blanchard, Jimeno y el grupo del CEPR (ver Blanchard y otros, 1995)

(8) El acuerdo dice textualmente: "...estimamos innecesario que el convenio nacional de rama de actividad agote los criterios salariales. Por el contrario, un convenio de dicho ámbito puede remitir las cuestiones salariales a los ámbitos inferiores". Confiemos que en la práctica se remitan las cuestiones salariales al ámbito de la empresa.

(9) Por los mismos motivos por lo que esto es cierto, podríamos concluir que la negociación a nivel provincial es altamente ineficiente.

(10) Se ha producido lo que, en la literatura de la información asimétrica, se llama un fenómeno de "riesgo moral".

(11) Ver Layard, Nickell y Jackman (1991).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Blanchard, O., Jimeno. J.F., y otros (1995): *El paro en España: ¿Tiene solución?*, Informe elaborado por el CEPR. Publicado en Español por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación.

Jimeno, J.F. (1997): "Los factores específicos del paro en Andalucía", FEDEA, *Documento de Trabajo* 97-5.

Layard, R., Nickell, S. y Jackman, R. (1991): *Unemployment*, Oxford University Press. (Hay traducción española en Alianza Universidad).

Rogerson, R. (1990): "Restricciones al despido, inversión y empleo, con una aplicación a la industria española", en *Estudios sobre Participación Activa, Empleo y Paro en España*, FEDEA, Colección Estudios nº 7.

Sebastián, C. y Servén, L. (1986): "La evolución del empleo industrial 1974-1984: Un análisis de simulación" en *Análisis de Simulación en la Industria Española*, FEDEA, Colección Estudios nº 3.

Viñals, J. (1996): "Job creation in Spain: A Macroeconomic view", en J. Gual (ed.), *The Social Challenge of Job Creation*, Edward Elgar.

Gráficos del Mes

CONVERGENCIA/DIVERGENCIA DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS (PERIODO 1983 A 1996)

La evolución económica regional referida a un año concreto está básicamente influenciada por unos acontecimientos coyunturales que pueden crear una idea falsa de un proceso de tanto interés como es el de la convergencia económica regional. Lo ocurrido en 1996 a consecuencia de la excepcional cosecha en los cultivos de secano, por razones meteorológicas, que ha propiciado unas altísimas tasas en el crecimiento del PIB de las regiones secas, es un buen ejemplo de la volatilidad coyuntural.

Para tener una visión lo suficientemente amplia del devenir económico de las regiones españolas se ha procedido a analizar un periodo largo de trece años, equivalente a un ciclo económico completo, que es el comprendido entre 1983 y 1996. En el año 1983 la economía española comenzó a remontar los efectos adversos derivados de la crisis del petróleo, que en España no se hizo explícita hasta 1975. El último año 1996 queda inserto en la nueva etapa de desarrollo una vez superada la depresión del bienio 1992–1993 en los que la economía española entró en recesión. Tanto 1983 como 1996 fueron unos años de intenso crecimiento de la producción agraria. Lo que elimina cualquier sesgo que ocasionaría el que los dos años extremos analizados hubieran tenido unos comportamientos agrícolas dispares.

A lo largo de los trece años analizados el sector primario español tuvo unos retrocesos importantes en 1986, 1989, 1992, 1994 y 1995 que quedaron compensados por la expansión que se registró en 1984, 1987, 1988, 1990 y 1996.

Los dos "Gráficos del Mes" elaborados en esta ocasión tratan de representar la evolución del PIB en las autonomías españolas en el periodo 1983–1996 el primero de ellos, y la evolución de la Renta Familiar Bruta Disponible, más representativa del bienestar ciudadano, el segundo.

Como se describe a continuación, la evolución económica de las regiones españolas en el último ciclo económico ha sido bastante desigual, promoviendo cambios, no espectaculares, en cuanto a la posición relativa de las distintas Comunidades Autónomas. A efectos didácticos y para comprender mejor la evolución registrada hemos procedido a agrupar las autonomías españolas en cuatro grandes apartados que de alguna forma concuerdan con su nivel de desarrollo económico y las tendencias observadas.

En primer lugar, el grupo de "Autonomías Desarrolladas" que comprende a Baleares, Madrid, Cataluña, La Rioja y Navarra. Se trata de las cinco autonomías con un mayor índice de PIB por habitante y con un crecimiento medio anual, en el periodo analizado, superior al 2,5%.

Un segundo grupo denominado "Autonomías en Declive" formado por el País Vasco, Asturias y Cantabria, comprende las tres autonomías de la Cornisa Cantábrica cuyo denominador común ha sido una pérdida considerable en su Índice de PIB por habitante y una tasa de crecimiento del PIB en torno al 2% anual acumulativo.

GRÁFICO NÚM. 1
EVOLUCIÓN Y DESARROLLO DEL PIB POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (Periodo 1983-1996)

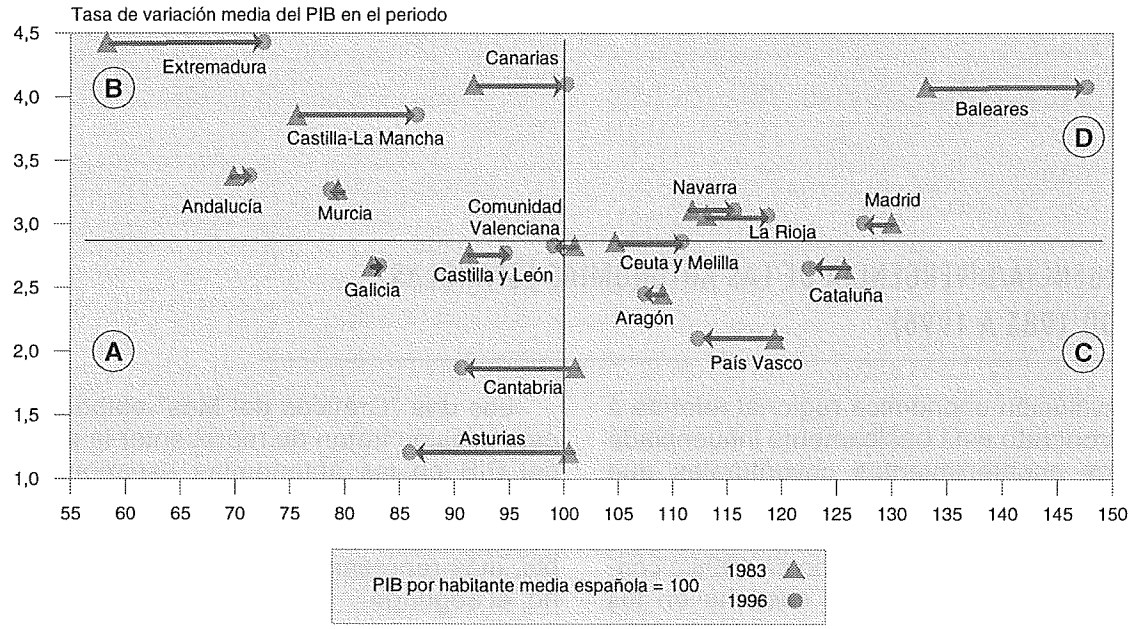
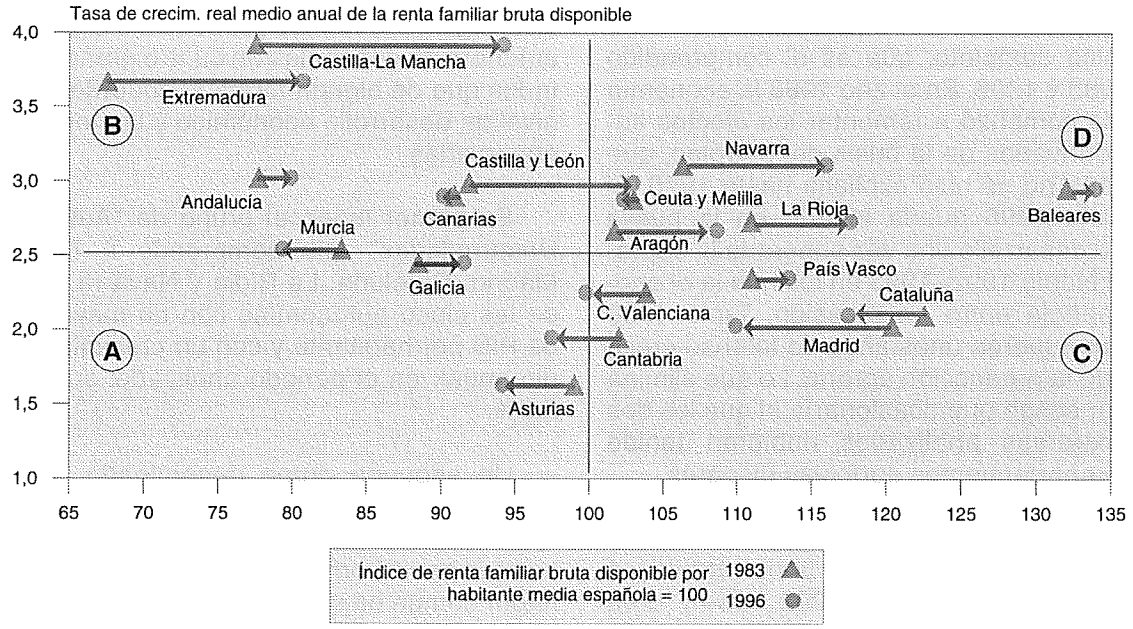


GRÁFICO NÚM. 2
EVOLUCIÓN DE LA RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (Periodo 1983-1996)



CUADRO NÚM. 1
POSICIÓN RELATIVA DE LOS GRUPOS ANALIZADOS

	1983	*1996*	*VARIACIÓN*
Participación en la población española (%)			
Autonomías desarrolladas	32,09	32,51	1,31
Autonomías en declive	10,03	9,35	–6,78
Autonomías a medio desarrollo	30,82	30,31	–1,65
Autonomías atrasadas	27,06	27,83	2,85
Participación en el VAB total (%)			
Autonomías desarrolladas	40,90	40,83	–0,17
Autonomías en declive	10,88	9,48	–12,87
Autonomías a medio desarrollo	29,04	28,95	–0,31
Autonomías atrasadas	19,18	20,74	8,13
Participación en la renta familiar bruta disponible (%)			
Autonomías desarrolladas	38,95	37,51	–3,70
Autonomías en declive	10,64	9,87	–7,24
Autonomías a medio desarrollo	29,51	29,77	0,88
Autonomías atrasadas	20,90	22,86	9,38
Índice del VAB per cápita (Media española = 100)			
Autonomías desarrolladas	127,44	125,59	–1,45
Autonomías en declive	108,47	101,45	–6,47
Autonomías a medio desarrollo	94,22	95,50	1,36
Autonomías atrasadas	70,90	74,52	5,11
Índice de renta familiar disponible per cápita (Media española=100)			
Autonomías desarrolladas	121,39	115,39	–4,94
Autonomías en declive	106,02	105,54	–0,45
Autonomías a medio desarrollo	95,78	98,20	2,55
Autonomías atrasadas	77,23	82,12	6,33

El tercer grupo denominado "Autonomías a medio desarrollo" que comprende Aragón, Comunidad Valenciana, Canarias, Castilla–León y Galicia se refiere a las autonomías con un nivel de desarrollo (PIB por habitante) en torno a la media española y que han registrado un crecimiento medio anual en el periodo también en torno a la media nacional. Por último, el cuarto grupo titulado "Autonomías más Atrasadas" en el que se incluye las cuatro Comunidades Autónomas con más bajo nivel de PIB por habitante: Extremadura, Andalucía, Castilla–La Mancha y Murcia.

Las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla por su peculiaridad no se han integrado en ninguno de los cuatro grupos, aunque por razones de PIB por habitante pueden incluirse en el tercer grupo de autonomías a medio desarrollo.

Dentro de este esfuerzo de simplificación los rasgos fundamentales en la evolución entre 1983 y 1996 de las autonomías incluidas en cada grupo quedan enmarcados en los parámetros que se recogen en el cuadro núm. 1.

Los hechos más destacados que se desprenden de los anteriores resultados de dicho cuadro son los siguientes:

— Las Comunidades Autónomas más desarrolladas aunque han aumentado su población relativa han perdido participación en el total de la Renta Familiar Disponible, reduciendo su índice relativo en VAB y Renta Familiar por habitante. Un fenómeno que es la consecuencia obligada de la menor divergencia de las autonomías más retrasadas.

— El declive económico de la Cornisa Cantábrica se refleja en su menor población relativa y en un considerable descenso de su participación en el PIB de España y menos intensamente en la Renta Familiar Disponible. La caída en la renta familiar por habitante queda aminorada por la pérdida de población, pero también por los efectos derivados de la actuación del Sector Público, sobre todo en Asturias y el País Vasco.

— Las Comunidades Autónomas a medio desarrollo pierden peso en su participación en la población total, pero ganan algo en su participa-

CUADRO NÚM. 2

CRECIMIENTO Y DESARROLLO DEL PIB Y LA RENTA FAMILIAR BRUTA POR HABITANTE DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS

(Periodo 1983–1996)

	CRECIMIENTO DEL PIB (%)			*PIB POR HABITANTE (ÍNDICE MEDIA ESPAÑOLA=100) (%)*			*(%) CRECIMIENTO DE LA RENTA FAMILIAR*			*RENTA FAMILIAR POR HABITANTE (ÍNDICE MEDIA ESPAÑOLA=100)*		
COMUNIDADES	*Nominal*	*Real*	*AnuaL*	*1983*	*1996*	*Diferencia*	*Nominal*	*Real*	*Anual*	*1983*	*1996*	*Diferencia*
ANDALUCÍA	251,7	54,1	3,38	69,94	71,39	1,45	224,9	47,2	3,02	77,78	79,92	2,14
ARAGON	212,5	37,0	2,45	109,17	107,47	–1,70	211,1	40,9	2,67	101,77	108,67	6,90
ASTURIAS	166,8	16,9	1,21	100,56	85,95	–14,61	172,5	23,4	1,63	99,04	94,17	–4,87
BALEARES	283,6	68,1	4,08	133,19	147,69	14,50	222,1	45,9	2,95	132,07	133,96	1,89
CANARIAS	284,7	68,6	4,10	91,79	100,28	8,49	220,4	45,1	2,90	90,95	90,17	–0,78
CANTABRIA	190,2	27,2	1,87	101,15	90,68	–10,47	183,7	28,5	1,95	102,08	97,47	–4,61
CASTILLA–LA MANCHA	273,3	63,6	3,86	75,73	86,60	10,87	263,8	64,8	3,92	77,62	94,22	16,60
CASTILLA Y LEON	225,7	42,7	2,77	91,39	94,71	3,32	223,7	46,6	2,99	91,81	102,98	11,17
CATALUÑA	220,7	40,5	2,65	125,78	122,54	–3,24	189,4	31,1	2,10	122,63	117,48	–5,15
C. VALENCIANA	227,9	43,7	2,83	101,06	99,08	–1,98	194,9	33,6	2,25	103,89	99,78	–4,11
EXTREMADURA	300,9	75,7	4,43	58,35	72,66	14,31	252,8	59,8	3,67	67,64	80,75	13,11
GALICIA	221,1	40,8	2,67	82,52	83,23	0,71	202,3	36,9	2,45	88,54	91,58	3,04
MADRID	235,5	47,1	3,01	130,07	127,46	–2,61	186,8	29,9	2,03	120,47	109,93	–10,54
MURCIA	246,7	51,9	3,27	79,45	78,70	–0,75	205,8	38,5	2,54	83,36	79,35	–4,01
NAVARRA	239,7	48,9	3,11	111,88	115,73	3,85	228,7	48,9	3,11	106,37	116,01	9,64
PAÍS VASCO	199,2	31,1	2,10	119,48	112,37	–7,11	198,6	35,2	2,35	111,05	113,53	2,48
RIOJA (LA)	238,1	48,2	3,07	113,19	118,77	5,58	213,5	42,0	2,73	110,99	117,66	6,67
CEUTA Y MELILLA	229,2	44,3	2,86	104,78	110,90	6,12	219,4	44,6	2,88	103,04	102,32	–0,72
ESPAÑA	232,1	45,6	2,93	100,00	100,00	0,00	204,9	38,1	2,51	100,00	100,00	0,00

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas.

ción en la Renta Familiar Disponible y en sus índices per cápita.

— El dato más sobresaliente, por lo que supone de novedad en el proceso de convergencia de la economía regional española, es el mayor peso de la población en las autonomías atrasadas y su mayor participación en el PIB y la Renta Familiar Total que ganan el 8,1 y 9,4% respectivamente, en un periodo de trece años. A consecuencia de su mayor población relativa, los niveles per cápita de PIB y de Renta Familiar mejoran sólo el 5,1 y 6,3% respectivamente.

Gráfico: Desarrollo del PIB por Comunidades Autónomas

En el periodo 1983–1996 Baleares, Navarra y La Rioja, tres de las Comunidades Autónomas españolas más desarrolladas (Casilla D), logran un crecimiento del PIB superior a la media española, mejorando su posición relativa en cuanto a PIB por habitante. Madrid aunque creció ligeramente por encima de la media, retrocedió en su índice de PIB por habitante a consecuencia del mayor aumento de su población.

El resto de autonomías más desarrolladas incluidas en la casilla C, es decir el País Vasco, Cataluña y Aragón, registran un crecimiento del PIB inferior al 2,9% de la media española. Lo que se tradujo en una pérdida de su posición relativa en los términos de PIB por habitante. La Comunidad Valenciana aunque creció algo menos que la media española lo compensó por el efecto de los precios relativos y de la población. Ceuta y Melilla retroceden en su posición relativa de PIB por habitante. El dato más llamativo registrado en la casilla C es el trasvase a la casilla A de Asturias y Cantabria a consecuencia del menor crecimiento económico en el periodo, que las ha desplazado al grupo de Comunidades Autónomas con un PIB por habitante inferior a la media española.

En la casilla A, aparte de la divergencia de Asturias y Cantabria, se incluye a Galicia y Castilla y León. Dos Comunidades Autónomas que han ganado posición en términos de PIB por habitante a pesar de su crecimiento económico algo menor que la media, pero con un retroceso de su población residente.

En la casilla B figuran las Comunidades Autónomas que con un PIB por habitante infe-

rior a la media, todas ellas, excepto Murcia, han mejorado su posición relativa en PIB por habitante. Extremadura y Castilla–La Mancha lograron un avance importante. Canarias traspasa la barrera del 100 en el índice per cápita, integrándose en la casilla D. Andalucía, a causa del mayor crecimiento de su población avanzó más escasamente y Murcia como consecuencia de su desarrollo demográfico, retrocedió ligeramente a pesar de la mayor tasa de crecimiento del PIB.

Gráfico: Evolución de la Renta Familiar por Comunidades Autónomas

Este gráfico, similar en su estructura al del Desarrollo del PIB, muestra matices que parece necesario comentar.

El crecimiento del PIB en La Rioja y Navarra queda reflejado en una evolución similar de la Renta Familiar. Baleares acusa un crecimiento menor de la renta familiar a consecuencia del mayor aumento de su población y de las transferencias de renta al exterior. Aragón mejoró frente a la evolución del PIB por las transferencias recibidas. Ceuta y Melilla mejoran la situación de renta familiar, frente al PIB también a causa de las transferencias públicas.

El menor crecimiento de la Renta Familiar Disponible de Madrid es la consecuencia de la mayor presión fiscal soportada. Cataluña y la Comunidad Valenciana tuvieron un comportamiento parecido al del desarrollo del PIB. El País Vasco que retrocedió en su Índice de PIB per cápita mejoró en Renta Familiar Disponible. Es el efecto derivado del régimen foral en cuanto al destino interno de los recursos fiscales.

En el resto de las autonomías se confirma el efecto positivo que el mayor desarrollo económico y las transferencias públicas han tenido en Castilla–La Mancha, Extremadura, y Castilla y León. El retroceso de Murcia, por los efectos de la demografía y la estabilidad de Galicia. El declive económico de Asturias y Cantabria no se acusó tan intensamente en los términos de Renta Familiar Disponible. Resulta llamativo el caso de Canarias que a un crecimiento intenso del PIB ha respondido con un ligero retroceso en los términos de Renta Familiar. Es un fenómeno parecido al de Baleares que se debe a la considerable transferencia de renta por los capitales foráneos que han de ser retribuidos con el PIB generado en ambos archipiélagos, y también por las rentas de los no residentes en trabajos de temporada.

De la observación de los "Gráficos del Mes" se desprende un hecho muy importante escasamente glosado por los analistas de la economía regional española. Aunque quizás se estime insuficiente resulta probado un proceso de mayor convergencia y reducción de las diferencias en los niveles de desarrollo de las regiones españolas. Más evidente en los términos de bienestar y renta, pero también patentes en el nivel de producto generado.

Instantánea Económica

DEMOGRAFÍA, EMPLEO Y PARO EN LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS

COMENTARIO.

Los problemas derivados de la insuficiencia de empleos y el alto nivel de paro que soporta la sociedad ocupan siempre un lugar destacado en los análisis económicos de cualquier país. Pero más acusadamente en España, donde la tasa de paro se sitúa en el 21% de su población activa, doblando la media de la Unión Europea.

La cuantificación de los datos de la población activa, ocupada y parada a nivel nacional ofrece una gran disparidad como consecuencia de la discrepancia entre las distintas fuentes estadísticas disponibles, dificultad que se multiplica cuando se pretende su desagregación regional. La realidad, sin embargo, muestra como pasado algún tiempo la Contabilidad Nacional de España y la Contabilidad Regional que elabora el INE, acaba ofreciendo las cifras del empleo total y asalariado para un considerable conjunto de ramas de producción y para los agregados contemplados en la Contabilidad Regional, en este caso con datos de cada Comunidad Autónoma y provincia.

Para la estimación del Valor Añadido Bruto por autonomías realizadas para el año 1996, a la que ampliamente se refiere este número de Cuadernos de Información Económica, ha sido preciso estimar los datos de población en edad de trabajar, activa, ocupada y parada en cada autonomía con separación del empleo de cada uno de los cuatro grandes sectores productivos. La dispersión de información existente, básicamente procedente de las Encuestas de Población Activa (EPA) y del Registro de Afiliación a la Seguridad Social, a las que hay que añadir la procedente de la Encuesta de Coyuntura Laboral y el INEM en cuanto a paro registrado, dificulta la evaluación de los datos del empleo por autonomías.

Al enlazar las estimaciones elaboradas por la Fundación BBV para los años 1991 y 1993 con las de nuestro Departamento de Estadística y Coyuntura, se ha procedido a la confección de los seis cuadros estadísticos que se insertan y que aportan los datos relevantes de la población y el empleo desagregados por autonomías, que permiten esclarecer la situación y evolución de los datos regionales entre los años 1991 y 1996, un periodo en el que se intercala el año 1993 que aporta unos resultados tan penosos por la destrucción de empleos en 1992 y 1993.

Entre 1991 y 1996 (cinco años) la población española tuvo un crecimiento muy bajo estimado en el 0,8% (cuadro núm. 1) con una desigualdad notable entre las diversas autonomías que van de un crecimiento de la población del 5,3% en Baleares hasta un descenso del 2,6% en Castilla y León. La población en edad de trabajar comprendida entre los 16 y los 64 años tuvo un crecimiento mucho mayor (3,6%), con unos incrementos del 8,3% en Baleares y Canarias. Se registró un descenso de la población en edad de trabajar del 1,3 y 0,3% en Castilla

CUADRO NÚM. 1
POBLACIÓN RESIDENTE, POBLACIÓN ACTIVA Y TASAS DE ACTIVIDAD
(Años 1991, 1993 y 1996)

	POBLACIÓN RESIDENTE			POBLACIÓN 16 A 64 AÑOS			POBLACIÓN ACTIVA			TASAS DE ACTIVIDAD		
COMUNIDADES	1991	1996	Porcentaje variación	1991	1996	Porcentaje variación	1991	1993	1996	1991	1993	1996
Andalucía	6.953.823	7.104.074	2,16	4.405.859	4.699.240	6,66	2.512.046	2.569.689	2.672.775	57,02	56,44	56,88
Aragón	1.188.844	1.178.155	–0,90	764.691	766.918	0,29	483.260	489.355	502.945	63,20	63,57	65,58
Asturias	1.093.767	1.074.901	–1,72	718.757	716.604	–0,30	421.027	413.311	401.607	58,58	57,27	56,04
Baleares	713.033	750.850	5,30	463.149	501.637	8,31	296.547	309.950	336.279	64,03	64,38	67,04
Canarias	1.498.774	1.555.578	3,79	999.039	1.082.001	8,30	601.111	636.252	672.947	60,17	61,26	62,19
Cantabria	527.420	524.395	–0,57	341.971	347.419	1,59	198.158	201.036	208.140	57,95	58,06	59,91
Cast.–La Mancha	1.658.294	1.651.822	–0,39	1.036.192	1.056.482	1,96	610.251	619.119	615.070	58,89	58,87	58,22
Cast. y León	2.541.636	2.475.262	–2,61	1.623.040	1.602.117	–1,29	989.264	982.428	970.091	60,95	60,49	60,55
Cataluña	6.065.394	6.095.320	0,49	4.025.580	4.112.734	2,17	2.679.714	2.751.847	2.827.899	66,57	66,24	68,76
C. Valenciana	3.865.019	3.931.201	1,71	2.505.087	2.629.696	4,97	1.610.113	1.673.683	1.709.960	64,27	65,11	65,03
Extremadura	1.060.481	1.042.097	–1,73	660.204	667.548	1,11	397.371	395.588	392.175	60,19	59,23	58,75
Galicia	2.731.870	2.709.092	–0,83	1.752.988	1.775.987	1,31	1.153.816	1.103.063	1.104.104	65,82	62,27	62,17
Madrid	4.959.423	5.074.488	2,32	3.342.268	3.522.505	5,39	2.076.175	2.127.917	2.294.405	62,12	61,95	65,14
Murcia	1.048.832	1.082.664	3,23	664.847	715.527	7,62	396.478	415.621	436.394	59,63	60,27	60,99
Navarra	520.102	525.068	0,95	342.430	352.873	3,05	217.002	208.736	218.436	63,37	59,88	61,90
País Vasco	2.100.757	2.055.342	–2,16	1.449.304	1.449.982	0,05	869.598	843.863	846.526	60,00	57,91	58,38
Rioja (La)	263.612	262.898	–0,27	169.491	171.488	1,18	111.598	110.426	114.489	65,84	64,47	66,76
Ceuta y Melilla	124.482	128.235	3,01	79.275	86.276	8,83	49.435	47.712	52.848	62,36	57,75	61,25
TOTAL	38.915.563	39.221.44	0,79	25.344.172	26.257.034	3,60	15.672.964	15.899.596	16.377.090	61,84	61,31	62,37

y León y Asturias. Un desigual comportamiento demográfico con unos notables efectos en el mercado de trabajo, aparte de los derivados del propio desarrollo económico.

Tasa de actividad.

El primer dato relevante es la tasa de la población activa que mide el porcentaje de la población que trabaja o se declara en paro referido al colectivo poblacional considerado, que en nuestro caso se ha referido a la población de 16 a 64 años en edad de trabajar. Es cierto que existe alguna población de más de 64 años que sigue ejerciendo actividades productivas, lo que afectaría a la tasa de actividad.

La crisis económica y laboral de 1993 supuso un freno al aumento de la tasa de actividad de la población española ante la gran dificultad para lograr un empleo. Una ruptura que se corrigió en 1996 en cuyo año la tasa de actividad media se recuperó elevándose al 62,4% de la población de 16 a 64 años. La tasa de actividad de la población española tiende a crecer a consecuencia de la mayor incorporación femenina al mercado de trabajo. Pero la media española del 62,4% computada en 1996 es todavía una tasa baja en relación a la Unión Europea que se sitúa en torno al 70%. El margen del 7,6% que denominamos población desanimada (2.002.835 personas calculadas en 1996) constituye la reserva de fuerza de trabajo no computada como población activa, pero susceptible de incrementar el número de parados tan pronto como decidan unilateralmente su incorporación al mercado de trabajo.

Como el lector puede observar en el cuadro núm. 1, la tasa de actividad de las Comunidades Autónomas españolas en 1996 alcanzaba su más alto nivel en Cataluña (68,8%) y el más bajo en Asturias (56%). En general la más alta tasa de actividad aparece vinculada a las regiones más desarrolladas con excepciones como el País Vasco que registra una bajísima tasa de actividad en relación a su desarrollo económico (58,4%) o Galicia (62,2%), como secuela del minifundio agrario todavía existente.

Tasa de paro.

La tasa de paro (cuadro núm. 2) es el porcentaje de la población activa que se declara sin trabajo y que manifiesta estar buscando un empleo insistentemente. Es un dato estadístico que tiene un notable componente subjetivo ya que la diferencia entre parado y desanimado

CUADRO NÚM. 2
POBLACIÓN OCUPADA Y PARADA
(Años 1991, 1993 y 1996)

	POBLACIÓN OCUPADA			*PARADOS*			*TASAS DE OCUPACIÓN (Sobre población de 16 a 64 años)*			*TASAS DE PARO (Sobre población activa)*		
COMUNIDADES	*1991*	*1993*	*1996*	*1991*	*1993*	*1996*	*1991*	*1993*	*1996*	*1991*	*1993*	*1996*
Andalucía	1.873.953	1.765.313	1.855.249	638.093	804.373	817.526	42,53	38,77	39,48	25,40	31,30	30,59
Aragón	437.948	423.308	438.060	45.312	66.047	64.885	57,27	54,99	57,12	9,38	13,50	12,90
Asturias	354.799	341.619	330.461	66.228	71.692	71.146	49,36	47,34	46,11	15,73	17,35	17,72
Baleares	268.616	267.840	290.165	27.931	42.110	46.114	58,00	55,63	57,84	9,42	13,59	13,71
Canarias	456.428	447.211	503.962	144.683	189.041	168.985	45,69	43,06	46,58	24,07	29,71	25,11
Cantabria	167.346	164.815	163.037	30.812	36.221	45.103	48,94	47,60	46,93	15,55	18,02	21,67
Cast.-La Mancha	531.566	506.034	519.456	78.685	113.085	95.614	51,30	48,12	49,17	12,89	18,27	15,55
Cast. y León	839.668	816.121	835.070	149.596	166.307	135.021	51,73	50,25	52,12	15,12	16,93	13,92
Cataluña	2.369.676	2.156.333	2.205.725	310.038	595.514	622.174	58,87	51,91	53,63	11,57	21,64	22,00
C. Valenciana	1.372.374	1.253.331	1.318.025	237.739	420.352	391.935	54,78	48,76	50,12	14,77	25,12	22,92
Extremadura	293.353	294.663	311.345	104.018	100.925	80.830	44,43	44,12	46,64	26,18	25,51	20,61
Galicia	959.734	930.728	933.207	194.082	172.335	170.897	54,75	52,54	52,55	16,82	15,62	15,48
Madrid	1.849.737	1.822.501	1.855.858	226.438	305.416	438.547	55,34	53,06	52,69	10,91	14,35	19,11
Murcia	326.249	318.663	344.388	70.229	96.958	92.006	49,07	46,21	48,13	17,71	23,33	21,08
Navarra	195.113	181.312	192.004	21.889	27.424	26.432	56,98	52,01	54,41	10,09	13,14	12,10
País Vasco	703.072	680.928	694.796	166.526	162.935	151.730	48,51	46,73	47,92	19,15	19,31	17,92
Rioja (La)	101.990	95.215	99.951	9.608	15.211	14.538	60,17	55,59	58,28	8,61	13,77	12,70
Ceuta y Melilla	37.850	37.865	40.446	11.585	9.847	12.402	47,75	45,83	46,88	23,43	20,64	23,47
TOTAL	13.139.472	12.503.800	12.931.205	2.533.492	3.395.793	3.445.885	51,84	48,21	49,25	16,16	21,36	21,04

corresponde a la decisión personal del encuestado. A consecuencia de la crisis económica de 1993 la tasa de paro calculada en 1991 que era del 16,2% de la población activa creció hasta el 21,4% en 1993, permaneciendo prácticamente estabilizada hasta 1996 (21%) a consecuencia del crecimiento de la población activa que creció con una tasa anual acumulativa del uno por cien.

También la tasa de paro era en 1996 notablemente desigual en las autonomías españolas, con unos niveles en torno al 12% de la población activa en Navarra, La Rioja y Aragón, hasta alcanzar unas tasas superiores al 30% en Andalucía o el 25% de Canarias. En general, las más altas tasa de paro corresponden a las autonomías menos desarrolladas aunque también son elevadas en autonomías más desarrolladas como Cataluña y Comunidad Valenciana, a consecuencia de su más alta tasa de actividad.

Tasa de ocupación.

El dato más relevante del mercado de trabajo no es la tasa de paro sino la tasa de ocupación en tanto que debe medir el porcentaje de la población de 16 a 64 años que trabaja, y que en una situación óptima debería situarse en torno a los dos tercios de dicha población. La tasa de ocupación del conjunto de España en 1991 equivalía al 51,8% de la población en edad de trabajar (cuadro núm. 2). La crisis de 1993 la redujo al 48,2%, recuperándose algo hasta situarse en el 49,2% en 1996. Para alcanzar una situación óptima con una población ocupada equivalente al 65% de la población de 16 a 64 años, España necesitaría crecer casi cuatro millones de puestos de trabajo lo que evidentemente está fuera de toda posibilidad en los próximos diez años. Por lo menos en las condiciones actuales de división del trabajo.

Desde la óptica regional las tasas de ocupación son muy desiguales en España. Desde el 58% ó 57% de La Rioja, Baleares y Aragón, hasta menos de 40% de Andalucía, existe un abanico considerable de tasas de ocupación que casi siempre concuerdan con el nivel de desarrollo económico regional. Entre las Comunidades Autónomas más desarrolladas destaca la baja tasa de ocupación del País Vasco y Canarias. La baja tasa de ocupación del País Vasco, Asturias y Cantabria es un fiel exponente del declive económico de dichas autonomías.

CUADRO NÚM. 3
POBLACIÓN POTENCIALMENTE ACTIVA, REMANENTE Y DESANIMADA
(Años 1991, 1993 y 1996)

	POBLACIÓN POTENCIALMENTE ACTIVA(1)			*POBLACIÓN REMANENTE (2)*				*POBLACIÓN DESANIMADA (3)*			
COMUNIDADES	*1991*	*1993*	*1996*	*1991*	*1993*	*1996*	*Tasa 1996 (%)*	*1991*	*1993*	*1996*	*Tasa 1996 (%)*
Andalucía	3.084.101	3.187.071	3.289.468	1.210.148	1.421.758	1.434.219	43,60	572.055	617.385	616.693	18,75
Aragón	535.284	538.852	536.843	97.336	115.544	98.783	18,40	52.024	49.497	33.898	6,31
Asturias	503.130	505.182	501.623	148.331	163.563	171.162	34,12	82.103	91.871	100.016	19,94
Baleares	324.204	337.007	351.146	55.588	69.167	60.981	17,37	27.657	27.057	14.867	4,23
Canarias	699.327	727.027	757.401	242.899	279.816	253.439	33,46	98.216	90.775	84.454	11,15
Cantabria	239.380	242.379	243.193	72.034	77.564	80.156	32,96	41.222	41.343	35.053	14,41
Cast.-La Mancha	725.334	736.170	739.537	193.768	230.136	220.081	29,76	115.083	117.051	124.467	16,83
Cast. y León	1.136.128	1.136.881	1.121.482	296.460	320.760	286.412	25,54	146.864	154.453	151.391	13,50
Cataluña	2.817.906	2.908.051	2.878.914	448.230	751.718	673.189	23,38	138.192	156.204	51.015	1,77
C. Valenciana	1.753.561	1.799.383	1.840.787	381.187	546.052	522.762	28,40	143.448	125.700	130.827	7,11
Extremadura	462.143	467.519	467.284	168.790	172.856	155.939	33,37	64.772	71.931	75.109	16,07
Galicia	1.227.092	1.239.993	1.243.191	267.358	309.265	309.984	24,93	73.276	136.930	139.087	11,19
Madrid	2.339.588	2.404.427	2.465.754	489.851	581.926	609.896	24,73	263.413	276.510	171.349	6,95
Murcia	465.393	482.719	500.869	139.144	164.056	156.481	31,24	68.915	67.098	64.475	12,87
Navarra	239.701	244.014	247.011	44.588	62.702	55.007	22,27	22.699	35.278	28.575	11,57
País Vasco	1.014.513	1.020.038	1.014.987	311.441	339.110	320.191	31,55	144.915	176.175	168.461	16,60
Rioja (La)	118.644	119.897	120.042	16.654	24.682	20.091	16,74	7.046	9.471	5.553	4,63
Ceuta y Melilla	55.493	57.833	60.393	17.643	19.968	19.947	33,03	6.058	10.121	7.545	12,49
TOTAL	17.740.922	18.154.443	18.379.925	4.601.450	5.650.643	5.448.720	29,64	2.067.958	2.254.850	2.002.835	10,90

(1) 70% de la población de 16 a 64 años.
(2) Población potencialmente activa que no trabaja. La tasa es el porcentaje que representa respecto a la población potencialmente activa.
(3) Población potencialmente activa que no trabaja ni busca empleo. La tasa es el porcentaje que representa respesto a la población potencialmente activa.

Población potencialmente activa, remanente y desanimada.

Definimos como población potencialmente activa (cuadro núm. 3) a la equivalente al 70% de la población en edad de trabajar. Un porcentaje que se aproxima al nivel medio de la población activa de la Unión Europea. La baja tasa de actividad española, al contrario de lo que se supone, encubre la existencia de una población ociosa que podría calificarse como activa, lo que engrosaría la lista de parados. Aunque es probable que la población realmente desanimada sea menor de la estimada en la medida que entre ellas estarán muchas mujeres casadas no dispuestas a trabajar fuera de su hogar.

La diferencia que resulta entre la población potencialmente activa y la ocupada, la denominamos población remanente que se compone de dos tramos. La población en paro, es decir la que se declara activa pero que carece de un empleo y la que denominamos población desanimada. La población desanimada se refiere a la parte de población que teniendo actitud y condiciones para trabajar no se declara como parada ante la dificultad para conseguir un empleo. En definitiva, se trata de una reserva de fuerza de trabajo, con una escasa probabilidad de pasar a la condición de ocupada aunque sí a la de parada.

Con los datos demográficos disponibles y los de población ocupada estimada se concluye que en España existe una población remanente próxima a los 5,4 millones de personas (3,4 millones de parados y 2 millones de desanimados). La población remanente española representa el 29,6% de la población potencialmente activa y la población desanimada el 10,9%.

La población remanente es baja, por debajo del 20% de la población potencialmente activa en La Rioja, Baleares y Aragón, que son las autonomías mejor situadas en cuanto a nivel de ocupación. Andalucía con el 43,6% de población remanente bate el récord entre todas las autonomías. Le siguen con unas tasas superiores al 30%, Asturias, Canarias, Extremadura, Ceuta y Melilla, Cantabria, País Vasco y Murcia. En cuanto a la tasa de población desa-

CUADRO NÚM. 4
POBLACIÓN OCUPADA POR SECTORES ECONÓMICOS
(Años 1991, 1993 y 1996)

	AGRICULTURA Y PESCA			INDUSTRIA			CONSTRUCCIÓN			SERVICIOS		
COMUNIDADES	1991	1993	1996	1991	1993	1996	1991	1993	1996	1991	1993	1996
Andalucía	272.815	211.113	217.038	261.594	234.315	233.918	211.025	158.194	166.431	1.128.519	1.161.691	1.237.862
Aragón	48.032	48.382	46.194	116.098	103.026	111.624	39.913	35.104	34.210	233.905	236.796	246.032
Asturias	52.100	42.986	37.718	88.780	68.200	62.142	34.682	29.720	28.275	179.237	200.713	202.326
Baleares	9.428	10.224	8.780	36.421	32.258	31.879	33.888	22.855	27.163	188.879	202.503	222.343
Canarias	33.889	31.772	30.491	41.715	42.675	46.014	44.692	34.368	44.936	336.132	338.396	382.521
Cantabria	19.408	20.453	18.631	41.543	35.813	33.806	15.542	14.820	14.275	90.853	93.729	96.325
Cast.–La Mancha	86.119	65.039	56.378	115.692	108.321	103.367	70.731	71.665	76.159	259.024	261.009	283.552
Cast. y León	147.065	125.670	111.532	165.581	148.662	142.672	86.428	82.101	86.536	440.594	459.688	494.330
Cataluña	81.420	69.749	68.423	721.438	625.715	601.355	211.375	178.836	179.441	1.355.443	1.282.033	1.356.506
C. Valenciana	106.882	100.447	95.851	377.368	343.629	348.098	124.005	90.915	99.089	764.119	718.340	774.987
Extremadura	64.121	57.752	57.900	27.921	28.718	28.624	40.189	43.331	42.734	161.122	164.862	182.087
Galicia	306.033	222.723	196.650	158.826	149.425	147.365	103.579	89.263	94.822	391.296	469.317	494.370
Madrid	16.992	13.408	13.531	325.112	290.168	258.515	165.733	132.518	132.320	1.341.900	1.386.407	1.451.492
Murcia	44.783	44.207	49.966	71.778	65.034	63.008	33.018	29.102	31.217	176.670	180.320	200.197
Navarra	13.195	11.236	10.955	75.662	62.070	63.654	16.427	15.261	16.214	89.829	92.745	101.181
País Vasco	21.512	22.976	21.333	266.389	205.131	201.080	53.285	56.238	56.859	361.886	396.583	415.524
Rioja (La)	10.889	11.418	10.922	35269	31.463	32.742	8.296	6.558	6.881	47.536	45.776	49.406
Ceuta y Melilla	418	468	399	1.496	1.679	1.652	2.218	2.198	2.365	33.718	33.520	36.030
TOTAL	1.335.101	1.110.023	1.052.692	2.928.683	2.576.302	2.511.515	1.295.026	1.093.047	1.139.927	7.580.662	7.724.428	8.227.071

nimada aparecen con unas tasas inferiores al 5% de la población potencialmente activa, Cataluña (que no llega al 2%), Baleares, La Rioja, seguidas de Aragón, Madrid y Comunidad Valenciana. Con una tasa de desanimados superior al 16% de la población potencialmente activa aparecen Asturias, Andalucía, Castilla–La Mancha, País Vasco y Extremadura que son las autonomías con unas características diferentes en la medida que la propensión a trabajar la mujer casada es menor en Andalucía, Extremadura y Castilla–La Mancha.

Estructura sectorial y evolución del empleo desde 1991.

La destrucción de empleos en 1992 y 1993 a consecuencia de la crisis económica no ha sido compensada con el aumento registrado en el trienio 1994–1996. En los años 1992 y 1993 se destruyeron en España, según nuestra estimación, 653.672 puestos de trabajo netos. En el trienio 1994–1995–1996 se crearon 427.205, lo que supone un saldo negativo de 226.267 empleos destruidos equivalentes al 1,59% del empleo existente en 1991. Lo probable es que en 1997 se creen los empleos suficientes para recuperar el nivel de empleo medio de 1991. Seis años habrán sido necesarios para absorber la pérdida registrada en la crisis. Si a este dato se añade el aumento de la población activa por la incorporación de las nuevas cohortes de población joven al mercado de trabajo, la problemática del empleo en España queda manifiesta en toda su gravedad. Algunas autonomías (cuadro núm. 5) han recuperado el nivel de empleo de 1991 e incluso lo han acrecentado sustancialmente, especialmente Canarias y Baleares, pero también Ceuta y Melilla, Extremadura, y Murcia aumentaron el empleo regional con una tasa superior al 5%. La mayor destrucción de empleos que se refleja al comparar los datos de los años 1991 y 1996 se sitúa en Cataluña y Asturias con un empleo que apenas llega al 93% del existente en 1991.

La mayor destrucción de empleos entre 1991 y 1996 ha tenido lugar en el sector industrial (cuadro núm. 5). Todavía entre 1993 y 1996 se ha destruido el 2,5% del empleo industrial por lo que la pérdida de empleos industriales entre 1991 y 1996 se eleva a 417.168 puestos de trabajo, cuya recuperación va a ser muy difícil. De las autonomías con un mayor desarrollo industrial destaca, en términos relativos, la pérdida de empleos en la industria en Asturias (30%), seguida del País Vasco, Madrid, Cantabria y Comunidad Valenciana.

CUADRO NÚM. 5
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO. AÑOS 1991–1996
(Variación porcentual en el periodo)

	TOTAL		AGRICULTURA Y PESCA		INDUSTRIA		CONSTRUCCIÓN		SERVICIOS	
COMUNIDADES	1993–96	1991–96	1993–96	1991–96	1993–96	1991–96	1993–96	1991–96	1993–96	1991–96
Andalucía	5,09	–1,00	2,81	–20,44	–0,17	–10,58	5,21	–21,13	6,56	9,69
Aragón	3,48	0,03	–4,52	–3,83	8,35	–3,85	–2,55	–14,29	3,90	5,18
Asturias	–3,27	–6,86	–12,26	–27,60	–8,88	–30,00	–4,86	–18,47	0,80	12,88
Baleares	8,34	8,02	–14,12	–6,87	–1,17	–12,47	18,85	–19,84	9,80	17,72
Canarias	12,69	10,41	–4,03	–10,03	7,82	10,31	30,75	0,55	13,04	13,80
Cantabria	–1,08	–2,57	–8,91	–4,00	–5,60	–18,62	–3,68	–8,15	2,77	6,02
Cast.–La Mancha	2,65	–2,28	–13,32	–34,53	–4,57	–10,65	6,27	7,67	8,64	9,47
Cast. y León	2,32	–0,55	–11,25	–24,16	–4,03	–13,84	5,40	0,12	7,54	12,20
Cataluña	2,29	–6,92	–1,90	–15,96	–3,89	–16,64	0,34	–15,11	5,81	0,08
C. Valenciana	5,16	–3,96	–4,58	–10,32	1,30	–7,76	8,99	–20,09	7,89	1,42
Extremadura	5,16	6,13	0,26	–9,70	–0,33	2,52	–1,38	6,33	10,45	13,01
Galicia	0,27	–2,76	–11,71	–35,74	–1,38	–7,22	6,23	–8,45	5,34	26,34
Madrid	1,83	0,33	0,92	–20,37	–10,91	–20,48	–0,15	–20,16	4,69	8,17
Murcia	8,07	5,56	13,03	11,57	–3,12	–12,22	7,27	–5,45	11,02	13,32
Navarra	5,90	–1,59	–2,50	–16,98	2,55	–15,87	6,24	–1,30	9,10	12,64
País Vasco	2,04	–1,18	–7,15	–0,83	–1,97	–24,52	1,10	6,71	4,78	14,82
Rioja (La)	4,97	–2,00	–4,34	0,30	4,07	–7,16	4,93	–17,06	7,93	3,93
Ceuta y Melilla	6,82	6,86	–14,74	–4,55	–1,61	10,43	7,60	6,63	7,49	6,86
TOTAL	3,42	–1,59	–5,16	–21,15	–2,51	–14,24	4,29	–11,98	6,51	8,53

El sector generador de empleo neto es el sector servicios que incluso en el bienio de la crisis 1992–1993 creó 143.766 empleos netos. Entre 1991 y 1996 se crearon 646.409 empleos netos en el sector servicios equivalente al 8,5% del empleo del sector en 1991. El mayor aumento del empleo en servicios entre 1991 y 1996 ha tenido lugar en Madrid, seguido de Baleares, País Vasco, Canarias, Murcia, Extremadura, Asturias, Navarra y Castilla y León, autonomías todas ellas que en el quinquenio 1992–1996 aumentaron en más del 10% el empleo del sector.

El desigual comportamiento del empleo sectorial con el espectacular descenso del empleo industrial y el crecimiento en servicios, ha promovido un profundo cambio estructural del empleo, coherente con los cambios en la productividad y la participación en el VAB que está condicionando el futuro económico de España y de sus autonomías. En el cuadro núm. 6 se describe la evolución de la estructura del empleo por sectores productivos en los años 1991, 1993 y 1996. El empleo en la industria ha perdido 2,9 puntos porcentuales, en el sector agropesquero todavía ha perdido 2 puntos, en la construcción un punto y los servicios han aumentado los 5,9 puntos cedidos por los restantes sectores. Un comportamiento desigual en las distintas autonomías como puede ser el aumento del empleo agrario en Murcia y La Rioja, y en la construcción en Castilla–La Mancha, Castilla y León, y en el País Vasco. Todas las Comunidades Autónomas han aumentado la participación del empleo en el sector servicios a excepción de Ceuta y Melilla que se ha mantenido en la elevadísima tasa del 89% del empleo total en dichas ciudades autónomas.

Conclusión.

Del análisis regional de la evolución del mercado de trabajo entre 1991 y 1996 se desprende que a pesar de la caída de la natalidad desde mediados de los años setenta y como consecuencia de la masiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo, el crecimiento de la población activa se sitúa en una tasa anual en torno al uno por cien, tasa que tenderá a disminuir en los próximos años.

El empleo registra un comportamiento desigual según los sectores económicos. A pesar de que la participación del empleo agropesquero en 1991 era sólo ligeramente superior al 10% del empleo total, continuó disminuyendo hasta limitarse al 8% en 1996, con una tendencia a seguir decreciendo hasta llegar al 5%. El

CUADRO NÚM. 6

ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS

(Porcentaje del empleo sectorial. Años 1991, 1993 y 1996)

	AÑO 1991				*AÑO 1993*				*AÑO 1996*			
COMUNIDADES	*Agricultura y pesca*	*Industria*	*Construcc.*	*Servicios*	*Agricultura y pesca*	*Industria*	*Construcc.*	*Servicios*	*Agricultura y pesca*	*Industria*	*Construcc.*	*Servicios*
Andalucía	14,56	13,96	11,26	60,22	11,96	13,27	8,96	65,81	11,70	12,61	8,97	66,72
Aragón	10,97	26,51	9,11	53,41	11,43	24,34	8,29	55,94	10,55	25,48	7,81	56,16
Asturias	14,68	25,02	9,78	50,52	12,58	19,96	8,70	58,76	11,41	18,80	8,56	61,23
Baleares	3,51	13,56	12,62	70,31	3,82	12,04	8,53	75,61	3,03	10,99	9,36	76,62
Canarias	7,42	9,14	9,79	73,65	7,10	9,54	7,68	75,68	6,05	9,13	8,92	75,90
Cantabria	11,60	24,82	9,29	54,29	12,41	21,73	8,99	56,87	11,43	20,74	8,76	59,07
Cast.–La Mancha	16,20	21,76	13,31	48,73	12,85	21,41	14,16	51,58	10,85	19,90	14,66	54,59
Cast. y León	17,51	19,72	10,29	52,48	15,40	18,22	10,06	56,32	13,36	17,09	10,36	59,19
Cataluña	3,44	30,44	8,92	57,20	3,23	29,02	8,29	59,46	3,10	27,26	8,14	61,50
C. Valenciana	7,79	27,50	9,04	55,67	8,01	27,42	7,25	57,32	7,27	26,41	7,52	58,80
Extremadura	21,86	9,52	13,70	54,92	19,60	9,75	14,71	55,94	18,60	9,19	13,73	58,48
Galicia	31,89	16,55	10,79	40,77	23,93	16,05	9,59	50,43	21,07	15,79	10,16	52,98
Madrid	0,92	17,58	8,96	72,54	0,74	15,92	7,27	76,07	0,73	13,93	7,13	78,21
Murcia	13,73	22,00	10,12	54,15	13,87	20,41	9,13	56,59	14,51	18,30	9,06	58,13
Navarra	6,76	38,78	8,42	46,04	6,20	34,23	8,42	51,15	5,71	33,15	8,44	52,70
País Vasco	3,06	37,89	7,58	51,47	3,37	30,13	8,26	58,24	3,07	28,94	8,18	59,81
Rioja (La)	10,68	34,58	8,13	46,61	11,99	33,04	6,89	48,08	10,93	32,76	6,88	49,43
Ceuta y Melilla	1,10	3,95	5,86	89,09	1,24	4,43	5,80	88,53	0,99	4,08	5,85	89,08
TOTAL	10,16	22,29	9,86	57,69	8,88	20,60	8,74	61,78	8,14	19,42	8,82	63,62

empleo en construcción es más coyuntural por lo que con diferencias entre unos años y otros seguirá representando entre el 8 y el 10% del empleo total.

El gran problema del empleo corresponde al sector industrial. La pérdida de más de 400.000 empleos entre 1991 y 1996 es probablemente el hecho estructural más grave de la crisis económica del bienio 1991–1992. Estabilizar el empleo industrial existente debería ser un objetivo muy serio a contemplar por la sociedad española.

La base de la recuperación del empleo está en el sector servicios. A pesar de la crisis del 91–92, la creación de empleo en servicios ha sido muy intensa. El empleo en servicios que representaba el 57,7% del total en 1991 se ha elevado hasta el 63,6% en 1996. La economía española tiende a convertirse en una economía de servicios, lo que evidentemente no es bueno al romper el equilibrio sectorial necesario. La creación de empleo en servicios debería ir acompañada del sostenimiento del empleo agrícola y de algún crecimiento significativo en la construcción y la industria.

Libros del Mes

Solchaga, Carlos: ***El final de la edad dorada***, Madrid, Taurus, 1997, 339 pags.

I. Los últimos quince años han visto formarse un consenso, poco habitual en la profesión económica, sobre lo que la política económica convencional puede hacer para contribuir a resolver lo que decimos ser el problema más serio de las economías occidentales: la incapacidad de proporcional puestos de trabajo, en número suficiente y adecuadamente remunerados, a sus ciudadanos; incapacidad que se manifiesta, en algunos casos, en la persistencia de niveles de paro muy elevados, y, en otros en una distribución de la renta cada vez más desigual. El elemento central de ese consenso es bien conocido: lo mejor que puede hacer la política económica es *estabilizar* el nivel de precios, para facilitar la toma de decisiones de inversión y hacer ésta más atractiva a través de tipos de interés reales moderados; *liberalizar* la economía, permitiendo un aumento de la competencia y eliminando los elementos de rigidez en los mercados que dificultan una asignación eficiente de los recursos; y, finalmente, *privatizar* todas aquellas actividades en que la provisión pública no resulte estríctamente indispensable. Esta trilogía de prescripciones parece haberse convertido en universal, aplicable, con escasos matices, en todas partes. Ciertamente, uno puede discutir el ritmo o el orden de prioridad de las reformas dirigidas a cumplir esos tres objetivos: pero no ve uno recetas alternativas (esto es, por ejemplo, que aconsejen una elevación de las barreras comerciales, o una extensión del sector público empresarial) dignas de crédito.

No todos los economistas han llegado por el mismo camino a engrosar las filas de la ortodoxia: para algunos, el consenso actual no es sino la confirmación de la tesis de la victoria, en última instancia, del bien sobre el mal y de la razón sobre la estupidez; otros, en cambio –seguramente los más– nos hemos ido haciendo ortodoxos a fuerza de disgustos, o, si se quiere, a medida que los años nos han hecho más realistas. Cada cual ha tenido que librar sus propias batallas, públicas o calladas, vencer sus propias contradicciones y sacar sus propias enseñanzas; y cada cual sabe en qué proporciones mezcla el convencimiento y la resignación en ese denominador común. *El final de la edad dorada* describe uno de esos itinerarios. No es un itinerario cualquiera: en una generación de economistas que ha dado su cuota de nombres ilustres en todos los terrenos de la profesión, Carlos Solchaga ha sido quien durante más tiempo ha ocupado posiciones de responsabilidad en la formulación y puesta en práctica de la política económica española, en un periodo de rápidas y profundas transformaciones económicas y sociales, tanto en España como en el resto del mundo. Su libro muestra al lector cómo ha ido formando su criterio a la luz tanto de la evolución de la opinión profesional como de los cambios en las circunstancias; hace con ello explícita una reflexión que quienes hemos sentido interés por la evolución económica de nuestro país nos hemos hecho de forma fragmentaria; como, además, el autor ha tenido oportunidad de llevar sus ideas a la práctica, ilustra al lector sobre las posibilidades y limitaciones de la tarea de formular y materializar la política económica en un país como el nuestro; y de paso –no menos interesante– sobre las satisfacciones y las amarguras de quien tiene esa responsabilidad. Bastaría con lo dicho para recomendar la lectura del libro, que esta reseña, voluntariamente selectiva, no pretende sustituir; pero vale la pena añadir el aliciente de un tono polémico, que el discurso analítico no consigue disfrazar, y que es fruto de la conocida afición del autor a decir lo que piensa.

El libro no hace un balance de la gestión económica de los gobiernos socialistas del periodo 1982–1993, y no es tampoco un ejercicio de apologética personal: aborda las grandes cuestiones de la economía española, que son también las que han sido objeto de mayor controversia, y lo hace tratando siempre de distinguir preferencias personales de argumentos técnicos. Con todo, su autor es –¡naturalmente!– sensible a las críticas de que ha sido objeto su gestión: argumenta en el libro el por qué de sus decisiones frente a unas críticas que ya conocía en el momento de tomarlas, y esta argumentación es, para quienes hemos seguido de cerca o de lejos estos años, uno de los elementos más interesantes de la obra. Por eso me permitiré, en lo que sigue, reagrupar a mi manera los asuntos en ella debatidos, tratando al mismo tiempo de no hacer violencia a sus contenidos.

II. El término al uso para caracterizar el cambio de las reglas del juego económico desde mediados de los setenta es "globalización", y hay que reconocer que, para tratarse de algo tan importante, su significado es singularmente impreciso: el autor lo desglosa en (a) una aceleración del ritmo de integración económica, (b) la liberalización de los mercados de capitales, y (c) la revolución de los transportes y comunicaciones (p. 37). Esta "globaliza-

ción" tiene dos consecuencias principales: una, condiciona el manejo de la política económica; otra, obliga a una mayor flexibilidad en la economía real (y, especialmente, en el mercado de trabajo, v.p. 174). La primera se desarrolla en los capítulos dedicados a la política cambiaria (cap. III), a la inflación (cap, IV) y a la política monetaria (Cap, VI) la segunda, en el capítulo dedicado al desempleo (Cap. V) y, en parte, en el que trata del comercio y la industria (Cap. II); finalmente, le queda al gobierno cierto margen en el terreno fiscal, tanto en la vertiente tributaria (Cap, VII) como en la política presupuestaria (Cap. VIII).

La primera y más inmediata restricción que impone la "globalización" se manifiesta en el terreno cambiario. España quiere integrarse en un conjunto de países que pretende un régimen de tipos de cambio estables en un contexto de baja inflación: ello quiere decir que, tarde o temprano, hay que renunciar a la posibilidad de corregir las diferencias de costes internos mediante devaluaciones. La pregunta es, entonces, si hay que esperar, para entrar en un régimen de tipos estables, a tener una inflación baja, o si hay que emplear el compromiso cambiario como elemento corrector de la inflación. Solchaga empieza pensando que es más prudente renunciar a la libertad del manejo del tipo de cambio lo más tarde posible (p. 107), en mi opinión con razón. (Uno de los argumentos aducidos en contra de esa tesis, a saber, que la situación de Francia mejoró con su anclaje al marco alemán, es falso: el anclaje al marco, y su mantenimiento contra viento y marea, son seguramente el mayor error de la política económica francesa, y la estabilidad de precios no ha compensado el estancamiento del crecimiento resultante). Cambia de parecer en 1989, al decidir la entrada de España en el SME; previendo un repunte de la inflación como resultado de las concesiones hechas tras la huelga de 1988, estima que la disciplina cambiaria ayudará a moderar la inflación. Fue una apuesta, y no podía ser de otro modo. No salió bien, y nunca sabremos en qué medida ello fue debido a nuestra indisciplina fiscal, y en qué medida fue consecuencia de la negativa alemana y francesa a revaluar el marco para amortiguar el efecto de la reunificación. Vale la pena destacar aquí que Solchaga solicitó esa revaluación, tanto en 1989 como en 1993 (p. 119). Lo que sí sabemos, en cambio, es que no fue la paridad de entrada la responsable del desastre: estudios posteriores dejan bien sentado que no hubiera sido conveniente ni posible, en Junio de 1989, negociar una paridad más favorable.

La perspectiva de la integración en una Unión Europea decidida a mantener la estabilidad de precios obligaba, pues, a otorgar prioridad a la lucha contra la inflación. Naturalmente, el objetivo no era nuevo: España, no mucho más inflacionaria que otros países de su entorno hasta 1976, había otorgado prioridad a otros asuntos desde entonces, mientras otros países, entre ellos señaladamente los Estados Unidos, habían decidido deshacerse de una vez de algo que consideraban indeseable para la buena marcha de sus economías; como en otras cosas, pues, había que recuperar el retraso. Había dos maneras de hacerlo: o a través del comportamiento voluntario de los agentes, o a través de la política monetaria. Solchaga, como es lógico, era partidario de la primera, y así lo expuso en su ponencia al Congreso del PSOE de 1981 (p.198). No gustó; no porque los militantes fueran partidarios de una cura monetaria radical, sino, seguramente, porque no creían que hubiera un problema urgente. Algo se consiguió, a través de los AES, hasta 1987, pero el resultado del periodo 1982–1994 es una reducción de la inflación de 10 puntos con un aumento del desempleo de 8 puntos; el resultado es especialmente malo entre 1990 y 1994, cuando se abandonó cualquier idea de moderación salarial; el desempleo aumentó en 8 puntos, la inflación sólo descendió 2 puntos. En 1993, nadie entendía qué pasaba en el mercado de trabajo español.

¿Hubiera podido alcanzarse un mejor resultado a través de una política menos gradualista? El autor se hace la pregunta (p. 152), pero deja en suspenso la respuesta. La experiencia norteamericana permite pensar que la contestación es afirmativa: Volcker consiguió reducir la inflación a la mitad en dos años; eso sí, a costa de sumir a la economía en la peor recesión desde los años treinta (lo cual recuerda, de paso, que los norteamericanos no son más sensibles que nosotros a las exhortaciones bien intencionadas). La verdadera pregunta es: ¿hubiera habido apoyo político suficiente para arrostrar una recesión en 1983–85 con la promesa de un crecimiento más sano en el futuro? Esta pregunta sí tiene, en mi opinión, una respuesta negativa: pero ya no le corresponde darla al economista, sino al político.

La segunda consecuencia de la "globalización" es la exigencia de una mayor flexibilidad en el funcionamiento de la economía real. Ésta es la base sobre la que se edifica buena parte de los análisis del problema del desempleo, pero es una base insuficiente, ya que no parece poder explicar, si acaso, más que una pequeña fracción del nivel de desempleo de una economía como la española. Hace falta mencionar otro factor, que es, naturalmente, la brusca desaceleración del ritmo de crecimiento del PIB en las economías occidentales a partir de mediados de los setenta; fenómeno al que no sabemos dar explicación.

No sería tan tajante como el autor (p. 174) al afirmar que ni el progreso tecnológico ni la competencia de terceros países han tenido una influencia negativa sobre el empleo: sí la han tenido, y mucha, en algunos sectores y en algunos países, y la seguirán teniendo. Es cierto, en cambio, que no se ve una marcha atrás como una solución, ni se sabe cómo darla, aunque hay que decir que la profesión no ha otorgado a las ideas de *managed trade* de Allais tanta atención como quizá merezcan.

Solchaga pasa revista a las posibles soluciones al problema del paro, y su posición coincide con el consenso general (pp. 173–194): mayor flexibilidad en la contratación, aumento de la competencia, reajuste de la protección al empleo y del subsidio al desempleo; su escepticismo frente a las políticas activas refleja, sin duda, su experiencia personal, y uno puede permitirse ser algo más optimista. El resumen no es muy alentador: lo que se le exige a quien quiera encontrar empleo ahora es mucho más de lo que se exigía hace una generación: lo que se le ofrece –en términos de la posibilidad de planificar su vida, de fijar su residencia, de consumir y de ahorrar, de nivel económico en el momento de la jubilación– es mucho menos. ¿Por qué ha de ser así? No sabemos explicarlo; no es de extrañar, entonces, que el trabajador con empleo sea reacio

a renunciar a sus privilegios, y que el trabajador en potencia no mire el porvenir con demasiado entusiasmo.

III. Conviene ahora pasar revista, siquiera sea para disipar una cierta sensación de futilidad, a un área de la política económica en la que el gobierno tiene una esfera de acción reconocida: la política fiscal. Reúno aquí tres cuestiones tratadas en lugares distintos del libro: el papel de la política fiscal en el episodio 1990–92, la política tributaria y la economía política del Presupuesto.

Ya se ha visto cómo no cabía achacar ni a la paridad de entrada de la peseta en el SME ni a la política monetaria la evolución cambiaria que obligó a las devaluaciones de 1992–93 y contribuyó a la profundidad de la recesión en 1992–93; a la primera, porque el valor de entrada era ajustado, y no hubiera sido posible entrar con otro que absorbiera los aumentos posteriores de costes; a la segunda, porque el ritmo de evolución de los precios y la subida de los tipos alemanes hacían imposible una reducción de los tipos de interés. Muchos se preguntaron entonces si una política fiscal más restrictiva no hubiera podido paliar, al menos en parte, el efecto de la política monetaria, logrando un tipo de cambio más favorable para las exportaciones y unos tipos más bajos. El autor es consciente de esa posibilidad, y a su discusión dedica algún espacio. Por fortuna, ha pasado tiempo desde entonces, y los argumentos, que en aquel momento fueron a veces muy agrios, pueden hoy exponerse con mayor tranquilidad.

La primera línea de defensa (p. 313) es que el deseo de una política fiscal más restrictiva y una política monetaria más laxa era contradictorio, porque eso no hubiera hecho más que avivar la inflación, y no me parece correcta: una política fiscal (mucho) más restrictiva hubiera moderado la demanda interna, y eso (quizá) hubiera moderado la inflación; un tipo de interés más bajo hubiera permitido (posiblemente) que los mercados no considerarán la situación como insostenible; y hecho viable (a lo mejor) el aterrizaje suave del que tanto se hablaba. El *policy mix* del momento fue el resultado de una apuesta, como lo hubiera sido este otro; no salió bien, y éste también hubiera podido no resultar; pero la elección no venía impuesta por ley natural.

La segunda es que para manejar bien la política fiscal hubiera habido que prever correctamente el cambio de fase del ciclo, es decir, el inicio de la recesión a mediados de 1992, que ni el gobierno español, ni el de ninguno de los países europeos, ni la OCDE habían visto venir (pp. 328–329). Todo eso es cierto, pero suscita tres observaciones: una, que la economía española "avisó" con alguna antelación: a toro pasado se puede ver que la tasa de crecimiento del PIB disminuyó del 4 al 2,3 por ciento entre mediados de 1990 y 1991; que se estabilizó después un poco por encima del 2 hasta mediados de 1992, para caer después hasta su mínimo, mediados de 1993. Otra, que, si bien esa información no existía entonces, sí se percibía una gran inquietud, especialmente entre los empresarios; cuando las autoridades económicas anunciaron, a mediados de 1992, que la cosa no iba muy bien, muchos tuvimos la impresión que eran los últimos en darse cuenta de ello, y que muchos avisos habían sido desoídos, quizá por considerarlos interesados. La última, que ya sabemos que la ciencia no nos permite predecir los cambios de fase del ciclo: justamente por eso era necesaria una política prudente en esos momentos de incertidumbre, y no una política que sólo podía dar resultado si todo salía bien. No hace falta decir que la política fiscal del momento no fue peor que la seguida por otros países, ni las desviaciones del déficit público mayores; pero ya se sabe lo que vale ese consuelo.

La tercera línea de defensa es que no había margen (pp. 313 y ss.). En su análisis, Solchaga nos hace ver las enormes dificultades de imponer una política presupuestaria ortodoxa que se derivan de una mala distribución de atribuciones y responsabilidades entre los niveles de la administración y entre los mismos departamentos ministeriales: y, en particular, del crecimiento del endeudamiento de algunas comunidades autónomas, por una parte, y de la imposibilidad de contar con una previsión fiable de los ingresos y gastos de la seguridad social, por otra. Éstos eran, y siguen siendo, serios problemas para el buen funcionamiento de la administración presupuestaria; pero, en 1990, ya eran problemas conocidos; y la enorme dificultad de hacer un presupuesto sólido que de ellos se derivaba, moneda común en el Ministerio de Economía y Hacienda. En mi opinión, eran lo bastante serios como para ponerles remedio, para no acabar diciendo que "el deterioro de los equilibrios fiscales no (fue) imputable fundamentalmente al gobierno" (p. 231). Ese deterioro era previsible con tantos años de experiencia y la opinión pública siempre atribuirá al gobierno la responsabilidad de la ejecución presupuestaria.

Si no había margen en 1990–92 ¿puede uno pensar que lo habrá en el futuro? El análisis de los impuestos (Cap. VII) no permite abrigar grandes esperanzas por ese lado, y creo que con cierta razón; aunque se nota al autor demasiado preocupado en demostrar que no hay que esperar maravillas de una reducción de impuestos; ni sobre el fraude, ni sobre el ahorro. Coincido en lo primero, algo menos en lo segundo (si bien es verdad que, si pensamos en modificaciones de la fiscalidad practicables, su influencia sobre el ahorro no va a ser muy grande); me extraña que no insista más en la necesidad de simplificar nuestra estructura impositiva; seguramente lo hace por sentido práctico, porque parece un objetivo inalcanzable de momento, aquí y en otros países, como pone de manifiesto la triste suerte de las sucesivas reformas del ministro Waigel; por cierto que las razones por las que esa simplificación es tan difícil hubieran podido completar el apartado dedicado a la economía política del Presupuesto, resaltando el lógico –si no legítimo– interés de burócratas y diputados por mantener un sistema tributario abstruso. En cualquier caso, la conclusión final es acertada: hay que buscar el aumento del ahorro más por la vía de reducción del déficit que por la de reducir los ingresos fiscales; y no hay que esperar que la vuelta a tasas de ahorro elevadas implique necesariamente la aceleración del crecimiento.

Por lo que se refiere al gasto, el autor se deja llevar a uno de aquellos análisis a los que nos tenía acostumbrados un secretario de Estado de Hacienda, que terminaba preguntando al auditorio dónde recortarían ellos. Pero su conclusión final me parece, una vez más,

acertada: por una parte, estima compatible un Estado del bienestar aceptable con la ortodoxia presupuestaria; por otra, insiste en que no será posible equilibrar las cuentas públicas sin una reforma seria de ciertos derechos subjetivos (pp. 298 y ss.).

Por desgracia, una consideración de la economía política del Presupuesto lleva al autor a conclusiones moderadamente pesimistas (pp. 333 y ss.). En efecto, el déficit se ve empujado al alza por quienes se benefician del gasto público y piden su aumento, y por quienes son contribuyentes netos, y –no atreviéndose a pedir una reducción de las prestaciones que no les benefician– piden reducciones de impuestos. Visto así, el asunto tiene mal arreglo; pero habrá que irlo arreglando, y la política presupuestaria del futuro –y casi diría uno, la política a secas– deberá proponerse como objetivo principal llegar a un equilibrio entre esas dos exigencias; porque no hay que olvidar que esa minoría de contribuyentes netos puede tener –le guste a uno o no– un papel crítico en el buen funcionamiento de una economía de mercado; y que puede ocurrir que, a partir de cierto punto, voten, como se dice, con los pies. Que esta posibilidad está en la mente del autor lo pone de manifiesto su análisis del Estado de bienestar: cuando se pone en duda, por ejemplo, la viabilidad de nuestro sistema de pensiones, lo que se está diciendo en el fondo es que no es seguro que esos contribuyentes netos vayan a contemplar pacíficamente cómo la parte del PIB que se transfiere cada año de activos a pensionistas crece cada año sin límite visible. Pero ¿por qué preocuparse, disponiendo del poder de la Ley, si éstos están en minoría numérica? Pues porque es lógico pensar que puede llegar un punto –aunque aún podamos estar lejos de él– en que la presión fiscal pese más que otros factores en el momento de tomar decisiones de inversión, de trabajo o de residencia: después de todo, si no parece lícito pedirle al trabajador de baja cualificación que se dedique a asumir riesgos, tampoco lo es pedirle al empresario, o al profesional, que lo haga a cambio de un sueldo; si bien todos son iguales ante la Ley, no todos desempeñan el mismo papel en el funcionamiento de la economía, y, para que cada cual haga bien el suyo, es bueno que tenga los incentivos –no siempre económicos– más convenientes.

IV. Termino con una de las críticas a las que el autor dedica parte de su obra (en especial el Cap. II): se le ha reprochado a menudo a Solchaga su "preferencia por la economía financiera frente a la economía productiva"; su indiferencia hacia el fenómeno de la "desindustrialización" y su desprecio hacia la "política industrial activa"; y en este aspecto merece la pena, no tanto tratar de dar la razón a nadie –si bien confieso una cierta debilidad por la "economía productiva", en la que incluyo al sector bancario, estoy dispuesto a reconocer que se debe en parte a mis orígenes geográficos–, sino ofrecer elementos de reflexión para un asunto antiguo, importante y que va más allá de lo puramente económico.

Muchas de las críticas son, sin duda, exageradas: la desindustrialización no se ha producido (aunque quizá hubiéramos podido salvar alguna cosa más, o con menos coste); la inflación de costes tuvo más culpa que la política del tipo de cambio en muchas ocasiones; algunas propuestas de "política industrial" no iban a ninguna parte. Otras, sin embargo, las exagera el autor: nadie pedía una "vuelta a la protección a ultranza" (p. 36); el dilema entre política de "reindustrialización" y de "reconversión" no era tal, aunque es cierto que los recursos públicos quedaron adscritos a la empresa pública sin apenas margen para ayudar a proyectos de desarrollo de la iniciativa privada; no todos pretendían que el Estado supiera mejor que la iniciativa privada dónde invertir (p. 57), aunque es cierto que hay buenas razones de eficiencia para que el Estado ayude –no sustituya– a la (buena) empresa privada en algunos casos; el autor desmonta con facilidad las versiones más rudimentarias de la política industrial sin entrar en los méritos de otras, más modestas y más enrevesadas, pero seguramente más eficaces.

A lo largo de todo el libro, se menciona poco –salvo para echarle en cara su falta de consistencia frente a las presiones sindicales (p. 144)– al pobre empresario, que debe ser, sin embargo, el personaje llamado a sacarnos del hoyo: ¿no es su papel el de organizar los factores de producción en las actividades más rentables? ¿Quién, si no, sabe dónde hay que invertir, qué tecnologías hay que adoptar, a quién hay que vender? Los protagonistas de la vida económica parecen ser el trabajador, por una parte, y el consumidor, por otra: pero ¿no es el empresario el que transforma al ciudadano en consumidor, dándole trabajo? Sin empresarios, nos encontramos como el pobre del viejo chiste, cuando el médico le recetaba un medicamento para tomar después de las comidas: "Doctor, ¿y quién me dará las comidas?"

Solchaga contrapone productor y consumidor: "la política industrial se hacía habitualmente a costa de los consumidores" (p. 52). Tiene razón, en la época de que habla. Pero eso no quiere decir que haya que considerar como sospechosa toda petición de los empresarios –que no suelen pedir más que los de otros países. Por desgracia, éste es un conflicto antiguo vean, si no:

"El choque más profundo entre estos conceptos que podríamos llamar regionales en la economía española global, es un choque de base entre el pensamiento productor que es el pensamiento que ha sostenido Cataluña desde el año 1830 (...). y el pensamiento de consumo, que ha prevalecido durante este mismo periodo de tiempo en el Grupo Mercantilista de Cádiz y a su remolque en el Grupo Parlamentario y Burocrático Madrileño. (...) *El fondo de la cuestión es psicológico, es la plasmación de todo el problema económico general visto a través de distintas necesidades.* Sea que predominen los productores, *empresario y obrero*, sobre los consumidores, sea que predominen éstos que, por otra parte, constituyen la inmensa población agrícola española, más las sufridas clases medias de funcionarios y profesiones" (La cursiva es mía).

Esta cita está tomada de una conferencia pronunciada por Vicens Vives en 1958, justo antes del inicio de nuestra historia económica reciente; en ella, el autor esperaba que ese conflicto pasara al olvido. Desde entonces, los actores han cambiado, la estructura económica y social de nuestro país aún más; y es una tarea esencial de la política de nuestro país enterrar, no sólo los conflictos, sino también los recelos: pocas veces nos encontramos ante algo que sea a la vez tan importante y tan urgente. Cuando uno escucha lo que sobre

este asunto se dice en Madrid, por un lado, la escasa simpatía que manifiesta Solchaga por los industriales catalanes (p. 52, entre otras) aparece casi como un catalanismo furibundo; al oír, por otro, lo que opinan en Cataluña personas perfectamente correctas en otras facetas de su personalidad, las palabras de Vicens Vives parecen salidas de los labios de un mercantilista gaditano. En resumen, que queda mucho por hacer.

V. *El final de la edad dorada* es una lección de modestia (aunque el autor pueda ser el primer sorprendido al saberlo), y su mismo título lo indica: parece querer decir que, durante estos años hemos ganado en prosperidad material, pero hemos perdido, o así nos lo parece, en capacidad de dominar nuestro propio destino económico como país. Esa pérdida puede ser recibida por muchos con un suspiro de alivio; otros, que siempre hemos creído que la intervención de los poderes públicos en nombre del interés general era posible y deseable (aunque tuviera que ser tan cuidadosa como limitada) nos hemos vuelto más escépticos, no siempre por la misma razón. Pero no hay que renunciar a esa idea, y menos aún en la perspectiva de culminar nuestra integración con el resto de Europa; en palabras del maestro Vicens Vives, "la creación se hace de dentro para fuera; estar ordenado y estructurado de fuera hacia dentro es síntoma infalible de decadencia total."

Alfredo Pastor
IESE; Universidad de Navarra

SELECCIÓN BIBLIOGRÁFICA

AEB Y CECA, *Consideraciones sobre los Sistemas de Control Interno para la actividad de Tesorería*, Madrid: Asociación Española de Banca Privada y Confederación Española de Cajas de Ahorros, 1997. 63 págs.

Documento que recoge los trabajos emprendidos por un grupo de expertos de: la banca, las cajas de ahorros, las firmas de auditoría y el Banco de España, y que han permitido alumbrar un repertorio de buenas prácticas para uso de las entidades de crédito y las organizaciones profesionales en el campo de la tesorería.

Banco de España, *La Unión Monetaria Europea: Cuestiones fundamentales*, Madrid, Alianza, 1997, 863 págs.

Ofrece respuestas interesantes a preguntas no menos interesantes sobre aspectos estratégicos del proceso de creación de la UME, los retos que la misma presenta para los países candidatos, el nuevo Banco Central Europeo, la moneda única, la política monetaria única y la estructura del futuro sistema de pagos. Sin lugar a dudas, se trata de un texto fundamental para entender toda una serie de cuestiones sobre la UME.

Blanchard, Olivier, *Macroeconomics*, Upper Saddle River (New Jersey): Prentice Hall, 1997, 623 págs.

Blanchard, uno de los académicos más sobresalientes de los últimos tiempos, actualmente en el MIT, nos presenta un trabajo de macroeconomía que, entre otras, tiene, cuando menos, una doble virtud, que lo hace muy atractivo. En primer lugar, ofrece un panorama actualizado de lo que se puede considerar el núcleo central de las enseñanzas de macroeconomía en un nivel intermedio y, en segundo lugar, dedica una atención, muy superior a la convencional.

Cachón Blanco, José Enrique, *Las ofertas públicas de venta de valores negociables*, Madrid, Dykinson, 1997, 452 págs.

Constituye un profundo e interesante estudio de las ofertas públicas de venta de valores negociables (OPV) desde el punto de vista jurídico, que analiza, además, en primer lugar, el significado económico de la OPV y su papel en el mercado de valores. En segundo término, y como paso previo al estudio jurídico de esta operación, determina su ámbito de aplicación. A continuación, presenta, de forma detallada, el estudio propiamente dicho de la oferta pública de venta, es decir, su naturaleza y regulación jurídica, así como las dificultades que puede plantear en cada situación. Para concluir, analiza, de forma individualizada, algunos casos específicos de OPV que presentan determinadas características especiales.

Caixa, La, *España y el euro: riesgos y oportunidades*, Colección estudios e informes nº 9, Barcelona, La Caixa, 1997, 215 págs.

Obra colectiva dedicada al tema de la Unión Monetaria Europea: su historia, problemas de la integración monetaria, los efectos para España, la influencia política sobre ella, etc. Dirigida por el profesor Joaquim Muns, participan junto con él, destacados autores como Susan M. Collins, Manuel Conthe, Jürgen Donges, José Luis Feito, José Luis Oller-Ariño y Alfredo Pastor.

Campbell, John Y; Andrew W. Lo y A. Craig Mackinlay, *The Econometrics of Financial Markets*. Princeton: Princeton University Press, 1997. 611 págs.

Analiza el amplio espectro de técnicas estadísticas y econométricas aplicadas a los mercados financieros combinando teoría y práctica a lo largo de sus doce capítulos. Ofrece un repaso sobre las técnicas empleadas en gestión de carteras, negociación de valores, gestión de riesgos y regulación.

Casado Ollero, Gabriel; José M. González Páramo; Javier Lasarte Álvarez; José M. Martín Ayala; Juan Martín Queralt; Luis Plaza Villasana y Francisco Pérez García, *La cesión parcial del Impuesto sobre la Renta a las Comunidades Autónomas*, Granada, Comares, 1996, 214 págs.

Obra colectiva que analiza, desde un punto de vista técnico, los aspectos más relevantes de la cesión parcial del IRPF: la decisión política, vías de instrumentación y posibles efectos en el panorama financiero estatal y autonómico.

Círculo de Empresarios, *Estado de Bienestar y Autonomías en el año de Maastricht*, Madrid: Círculo de Empresarios, 1997, 406 págs.

Refleja, en veintiuna colaboraciones, opiniones perso-

nales acerca de las principales implicaciones que tendrá para España su "posible" acceso a la tercera fase de la UEM, tanto en el campo del bienestar social como en temas autonómicos.

Cohen, Bernice, *The Edge of Chaos: Financial Booms, Bubbles, Crashes and Chaos*, Chichester: John Wiley & Son, 1997, 392 págs.

Ofrece un paseo histórico por los principales procesos de crisis financiera de los últimos tres siglos. Tras un repaso de los elementos analíticos fundamentales, el libro profundiza en las burbujas financieras de 1720 y en las crisis modernas generalizadas de 1929, 1987 y la acontecida en Japón en 1989.

Corden, W. Max, *Trade Policy and Economic Welfare*, 2ª edición, Oxford, Clarendon Press, 1997, 301 págs.

Segunda edición de uno de los manuales más clásicos en economía internacional, incluye tres capítulos nuevos sobre medio ambiente y comercio, política comercial estratégica y la relación entre la política comercial y el tipo de cambio, así como una revisión y actualización de los restantes.

Dunning, John H., *Alliance Capitalism and Global Business*, London, Routledge, 1997, 383 págs.

Se enmarca en el área de la inversión internacional directa y las empresas multinacionales, tema sobre el que el autor ha publicado numerosos trabajos. En concreto, analiza, en un contexto de globalización, las consecuencias que los cambios económicos y políticos, acaecidos durante los últimos veinte años, han tenido sobre los mercados, la organización de las empresas y las políticas nacionales de los distintos gobiernos.

Febrero, Ramón, *¿Qué es la economía?*, Madrid, Pirámide, 1997, 841 págs.

Obra colectiva (veintiocho conocidos autores) y multidisciplinar (distribuida en siete bloques temáticos), coordinada por Ramón Febrero, que pretende introducir al lector en el conocimiento de los aspectos básicos de la economía, y ponerle al día en los desarrollos más recientes.

Galduf, José Mª; José Axial; Ramón Barberán; Francisco Bataller y Rafael Bonete, *Economía de la Unión Europea*, 2ª edición, Madrid, Civitas, 1997, 527 págs.

En trece capítulos revisa los aspectos más notables de la vida comunitaria, desde los institucionales hasta los políticos, incidiendo sobre todo en los hechos más novedosos de los últimos tiempos (Ronda Uruguay, Unión Monetaria, etcétera).

Gómez Gras, José María, *Estrategias para la competitividad de las Pyme: especial referencia al proceso de creación de empresas*, Madrid, McGraw Hill, 1997, 193 págs.

Con un enfoque eminentemente teórico y académico, expone las etapas habituales a desarrollar en todo proceso de Dirección Estratégica, así como su aplicación a las pequeñas y medianas empresas. Tras plantear la problemática y oportunidades de las PYME y el significado de la competitividad empresarial, analiza el entorno competitivo y las debilidades y fortalezas de la empresa, para finalizar exponiendo sus estrategias, dedicando especial atención a los problemas de su implantación o materialización.

Grauwe, Paul de; Stefano Micossi y Giuseppe Tullio, *Inflation and Wage Behaviour in Europe*, Oxford, Oxford University Press, 1996, 345 págs.

Este libro analiza la inflación y el comportamiento salarial en el Sistema Monetario Europeo, sus determinantes y sus implicaciones para la credibilidad y sostenibilidad del mecanismo de tipos de cambio. Aunque el punto básico de atención es el período de vigencia del SME, once de los doce estudios que el libro contiene extienden su análisis a la década de los setenta. El capítulo quinto, escrito por los profesores I. Mauleón y J. L. Raymond, está referido a España.

Harcourt, G.C. y P.A. Riach (editores), *A second edition of The General Theory*, 2 vol., London, Routledge, 1997, 503 págs. (vol. 1) y 400 págs. (vol. 2).

Trata de reproducir, en treinta y nueve capítulos, la mayoría de los cuales encajan con los de la Teoría General, lo que Keynes podría haber escrito sobre su obra, después de haber leído las críticas y comentarios que se hicieron en los años siguientes a su publicación.

J.P. Morgan, *European privatisations: The Final Countdown*, London, J.P. Morgan, 1997, 20 págs.

La conocida agencia J.P. Morgan sintetiza el proceso de privatización de empresas públicas en Europa, con datos de 1996, al tiempo que plantea sus expectativas ante el horizonte del año 2000. Se basa en una muestra de 53 empresas públicas, que los respectivos gobiernos nacionales han manifestado su propósito de privatizar, y trata tanto su impacto por países y sectores productivos como sus previsibles efectos sobre los mercados financieros.

Loring, Jaime, *La gestión financiera*, Bilbao, Deusto, 1997, 407 págs.

Obra en la que se recopilan, bajo la forma de manual teórico-practico, los elementos básicos del análisis financiero. La teoría financiera, los principios contables y los conceptos fundamentales de la economía de la empresa son los ejes de este manual.

Martin, Stephen y David Parket, *The Impact of Privatisation: Ownership and Corporate Performance in the UK*, London, Routledge, 1997, 255 págs.

Acomete, inicialmente, una revisión de argumentos teóricos en contra de la hipótesis de que la empresa privada administre más eficientemente los recursos, examinando, después, la experiencia de once empresas inglesas privatizadas, entre ellas British Airways, Rolls-Royce o British Telecom. Finalmente, analiza el impacto de la forma de propiedad sobre el empleo, los niveles salariales y la distribución de los beneficios empresariales; así como los procesos de reestructuración que las empresas inglesas privatizadas han tenido

que emprender para poder actuar en sectores abiertos a la competencia.

McAllister, Richard, *From EC to EU: An Historical and Political Survey*, London, Routledge, 1997, 254 págs.

Documenta el origen y la evolución histórica de la Unión Europea, desde el célebre discurso de Robert Schuman en 1950, hasta los prolegómenos de la Unión Monetaria Europea (UME). La obra analiza, desde una perspectiva política, las distintas crisis que han amenazado el proceso de integración europeo, y el impulso logrado en la última década.

Morgan, Glenn y David Knights, *Regulation and Deregulation in European Financial Services*, London, McMillan, 1997, 247 págs.

Obra colectiva que ofrece una panorámica de los efectos que la regulación y la liberalización han tenido sobre los sistemas financieros europeos. A través de la evidencia empírica de seis sistemas bancarios europeos, analiza las transformaciones competitivas y estratégicas resultantes de los cambios en la regulación financiera.

OCDE, *PME et Mondialisation*, 2 vol.: vol. 1. *Rapport de synthèse OCDE,* Vol. 2. *Études par pays*, París, OCDE, 1997, 160 y 358 págs. respectivamente.

Sobre una muestra de las Pyme de 18 países de la OCDE, estudia los factores que inciden en su competitividad internacional y las estrategias de internacionalización que deben ponerse en práctica, así como sus consecuencias para la acción de los poderes públicos, tanto a escala nacional como internacional.

OCDE, *La compétitivité Industrielle: Comparaison internationale de l'environnement des entreprises = Industrial competiviness. Benchmarking business environments in the global economy*, París, OCDE, 1997, 507 págs.

Informe que presenta, de forma homogénea y para la mayoría de los países de la OCDE, diferentes indicadores de la competitividad industrial, encuadrados en ocho bloques: I + D, capital húmano, dirección de empresas, reglamentación del mercado de trabajo, coste de la mano de obra, fiscalidad de empresas, coste de la energía y coste e infraestructura de las telecomunicaciones.

Pomed Sánchez, Luis Alberto, *Régimen Jurídico del Banco de España*, Madrid, Tecnos, 1996, 374 págs.

Estudia la formación y evolución histórica del Banco de España, sus bases constitucionales, el marco comunitario europeo, realizando un análisis comparado de la independencia de los Bancos centrales y su fundamento jurídico.

Puy Fraga, Pedro, *Economía política del Estado Constitucional. Fundamentos de Economía Constitucional*, Barcelona, Cedecs, 1996, 527 págs.

Obra que consta de cinco capítulos dedicados al análisis económico de las instituciones, a los fundamentos teóricos de la Economía Constitucional, tanto positivos como normativos, la Economía Política del cambio constitucional y las áreas de estudio de esta rama de la Economía que, tal como señala el prólogo de James Buchanan, hace un tratamiento conjunto de líneas de investigación tan diversas como la economía clásica, la teoría de juegos, el análisis económico del derecho y la ciencia y la filosofía política.

Raucher, Michael, *International Trade, Factor Movements, and the Environment*, Oxford, Clarendon Press, 1997, 335 págs.

Analiza la interrelación entre las políticas medioambientales y las comerciales que se han desarrollado en los últimos tiempos. A este respecto, la obra se centra en el estudio de la forma en que la creciente liberalización que se está produciendo en los mercados internacionales de bienes y factores puede ocasionar problemas medioambientales y, en última instancia, conducir a una pérdida de bienestar económico.

Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, *Anuario 1997*, Madrid, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, 1997, 396 págs.

Tras una descripción general de los aspectos históricos e institucionales, el anuario recoge la actividad desarrollada por la Academia: vida académica, concursos y premios y el sumario de Anales 1996. Un apéndice ofrece la relación de miembros de las Reales Academias integradas en el Instituto de España.

Ros Pérez, Federico, *Las Cajas de Ahorros en España: Evolución y régimen jurídico*, Murcia, Caja de Ahorros de Murcia y Universidad de Murcia, 1996, 628 págs.

Comenzando por la evolución histórica y legislativa de las Cajas de Ahorros, desde su nacimiento hasta la actualidad, en la segunda parte se detiene en el régimen jurídico vigente de estas entidades de crédito, dedicando la tercera parte a sus órganos de gobierno, estudiándolos, tanto desde la perspectiva de la legislación estatal y autonómica, como desde la jurisprudencia del Tribunal Constitucional y las previsiones estatutarias de las propias entidades.

Soldevilla, Emilio, *Opciones y futuros sobre tipos de interés a corto plazo*, Madrid, Pirámide, 1997, 219 págs.

Estudia, combinando el tratamiento teórico con numerosos ejemplos, los mercados derivados relativos a tipos de interés a corto plazo. Tras describir los aspectos más relevantes del funcionamiento de los futuros y opciones, examina las operaciones de arbitraje, especulación y de cobertura, así como las estrategias utilizadas para compensar los riesgos de tipos de interés.

Tamames, Ramón y Antonio Rueda, *Estructura Económica de España*, 23ª edición. Madrid, Alianza Editorial, 1997, 1005 págs.

Incorpora los últimos cambios experimentados en nuestra economía derivados del compromiso que implica la consecución de la Unión Moneraria Europea. Con un importante esfuerzo sintetizador se analizan los principales sectores de la economía española.

Vallés Ferrer, José (coordinador), *Economía española*, Madrid, McGraw-Hill, 1997, 794 págs.

Obra colectiva y extensa que trata de la evolución de la economía española en las dos últimas décadas y estudia su estado actual considerando los recursos, los problemas del presente, la situación de los sectores, los aspectos institucionales y las perspectivas de futuro.

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

Últimos números publicados:

N.º 68. El sector público de la democracia española (I)
N.º 69. El sector público de la democracia española (II)
N.º 70. Economía del ahorro

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

Últimos números publicados:

N.º 55. Fondos de inversión. Una industria en auge
N.º 56. Pensiones: sistemas públicos y previsión privada

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Últimos números publicados:

N.º 15. Canarias
N.º 16. Galicia

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

Últimos números publicados:

N.º 118. El empleo en perspectiva
N.º 119. Empresa pública y privatización

EN INTERNET: http://www.funcas.es

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL
Juan Hurtado de Mendoza, 19. 28036 Madrid. Tfno. 3504400

AÑO 1997

☐ *Papeles de Economía Española* (suscripción)	7.500 Pts.
☐ Números sueltos	2.300 Pts.
☐ *Perspectivas del Sistema Financiero* (suscripción)	7.000 Pts.
☐ Números sueltos	2.250 Pts.
☐ *Cuadernos de Información Económica*, un año	10.000 Pts.
☐ Números sueltos	1.300 Pts.
☐ *Documentos de Trabajo* (números sueltos)	1.000 Pts.
☐ Microfichas (número suelto)	1.300 Pts.

El pago lo efectuaré:

☐ Contra reembolso del primer envío ☐ Giro postal Núm. ..... ☐ Cheque bancario.
☐ Domiciliación bancaria (facilítenos sus datos y autorización en hoja aparte)

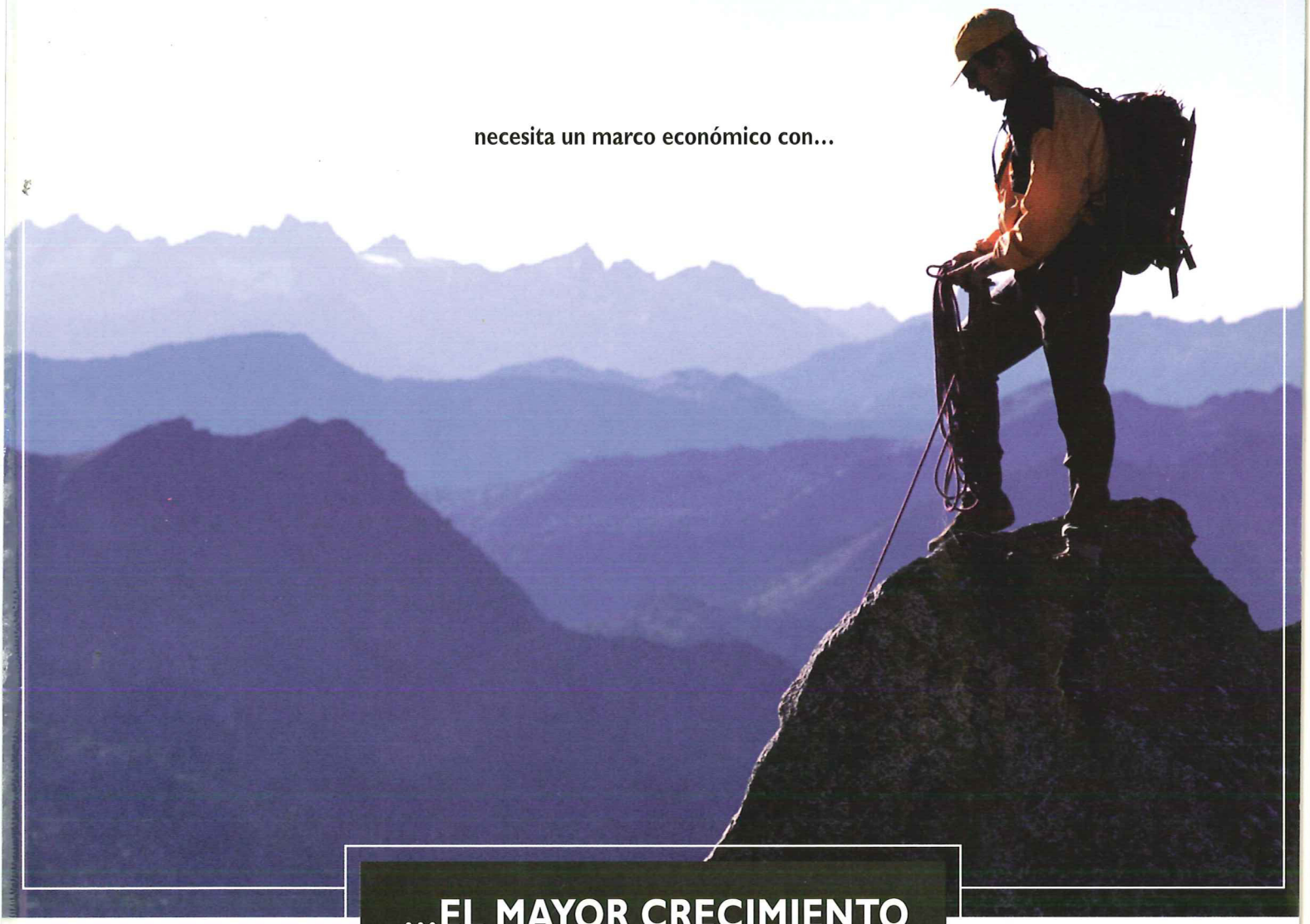
Nombre o razón social .....
Actividad o Departamento .....
Domicilio ..... Teléfono .....
Ciudad ..... C.P. ..... Provincia o país .....
Fecha .....

Firma o sello,

Precio de este ejemplar de Cuadernos.- 1.300 pts.

PARA QUE SU INVERSIÓN LLEGUE A LO MÁS ALTO

necesita un marco económico con...



...EL MAYOR CRECIMIENTO

Extremadura es la región que más creció en terminos reales (6,6% PIB) en el año 1.996.

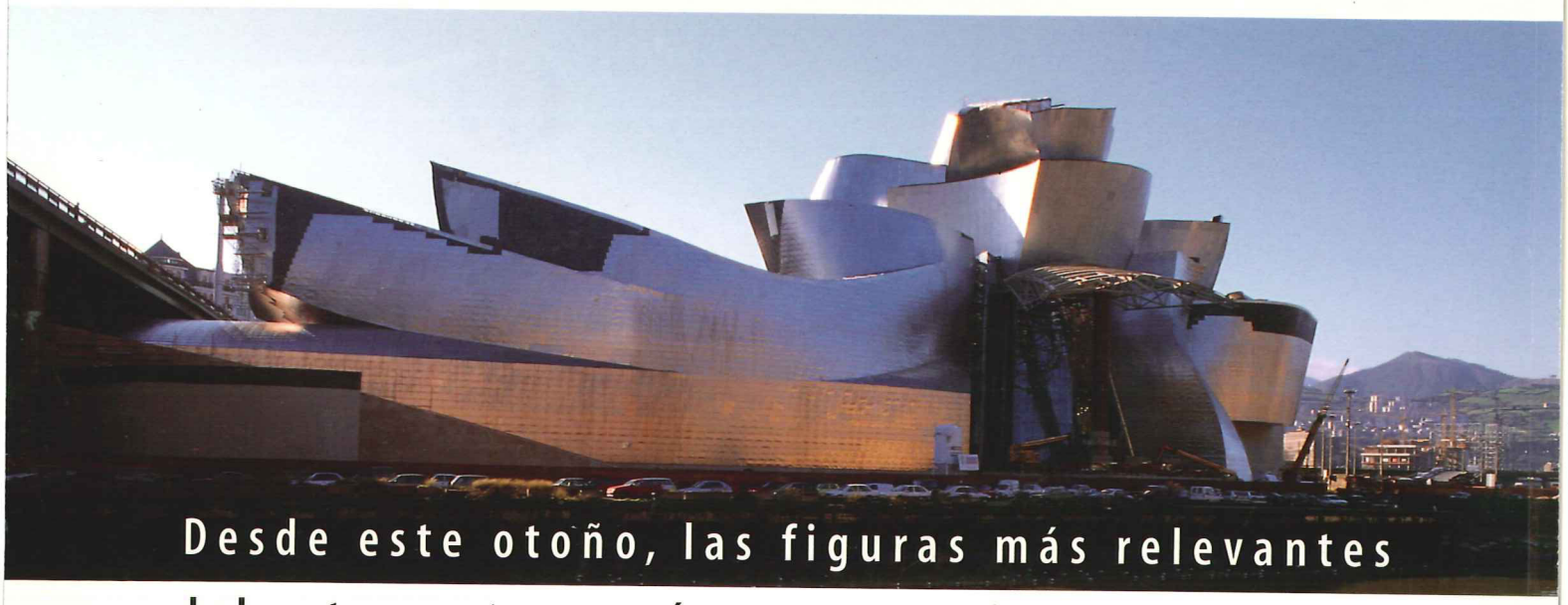
Hechos que nos permite progresar y que en los últimos años nos han llevado a completar la infraestructura pública necesaria para un crecimiento completo y sostenido.

Los avances en innovación tecnológica e industrial han situado a nuestras empresas en unos niveles de competitividad elevados.

Extremadura es hoy la región con el mayor futuro para que su inversión llegue a lo más alto.

JUNTA DE EXTREMADURA

Picasso, Kandinsky, Modigliani, Pollock, Mondrian,
Klee, Lichtenstein, Malinowski, Bacon, Warhol...



Desde este otoño, las figuras más relevantes del arte contemporáneo se reunirán en Euskadi.

MUSEO GUGGENHEIM BILBAO

ISSN 8411329386

La gran apuesta de la Fundación Cultural en Europa.

Este verano el País Vasco abrirá una nueva puerta cultural al mundo. Un museo de arte moderno y contemporáneo del más alto nivel: el Museo Guggenheim Bilbao.

Será la gran apuesta europea de la prestigiosa Fundación Solomon R. Guggenheim, uno de los fenómenos culturales más relevantes de nuestro siglo.

Y será la culminación de otra iniciativa que proyectará internacionalmente la imagen de nuestro país.



La apuesta en un país de negocios.

La Fundación Guggenheim es un ejemplo más de quienes han visto en Euskadi un país lleno de posibilidades.

Un país emprendedor y dinámico, que se abre a Europa y al mundo con una industria de calidad y una tecnología avanzada.

Un país que atrae a las grandes empresas por la formación de sus recursos humanos y por su calidad de vida.

Empresas como Daewoo, Mercedes-Benz, Rolls Royce, Ericsson, Kvaerner... que invierten en Euskadi por sus múltiples posibilidades de negocio.

A ellas se suma ahora una gran apuesta de ocio y de cultura, el Museo Guggenheim Bilbao.

LA DIFERENCIA DE LA CALIDAD
EUSKADI

PARA MÁS INFORMACIÓN:

■ **GOBIERNO VASCO - EUSKO JAURLARITZA**
Presidencia. Vitoria-Gasteiz. País Vasco.
TLF: 945 - 18 80 92 - FAX: 945 - 18 80 81
Internet: http://www.euskadi.net