

Cuadernos

de Información Económica

MARZO
ABRIL

155

2000

Los ejes de la economía española

■ **Economía Española**
Comportamiento económico
de las autonomías. 1999

■ **Sistema Financiero**
Sistema bancario y financiación
regional

■ **Economía Internacional**
Desequilibrio regional en
Europa

■ **Tema de Actualidad**
Situación y perspectivas
de la economía española

■ *Y además nuestras secciones habituales:*

Punto de Vista, Resumen de Prensa, Comentario Gráfico, Indicadores de Coyuntura y Previsiones,
y Libros.



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

Cuadernos

de Información Económica

MARZO
ABRIL

155

2000



FUNDACIÓN 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

MANUEL PIZARRO MORENO (*Presidente*)
JOSÉ ANTONIO BONILLA (*Secretario*)
JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO
ALEIX GIMBERANT MARTÍ
FRANCISCO JOSÉ ISASI MARTÍNEZ
ANTONIO MARTÍN JIMÉNEZ
JUAN R. QUINTÁS SEOANE
PERE RIFÁ PUJOL
JULIO RODRÍGUEZ LÓPEZ

Presidente de Honor

ENRIQUE FUENTES QUINTANA

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

Director

VICTORIO VALLE SÁNCHEZ

Coordinador

FERNANDO PAMPILLÓN FERNÁNDEZ

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

JLN Autoedición

Diseño Cubierta

Bravo-Lofish

Edita

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

Publicidad

JLE
Ginzo de Limia, 55; 28034-Madrid
Teléfono: 7305433
Fax: 7305379

Imprime

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

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

© FUNDACIÓN de las CAJAS de AHORROS CONFEDERADAS. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

Sumario

pág

Presentación

Economía Española

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS EN 1999.– <i>Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo</i>	1
LA ECONOMÍA DEL VALLE MEDIO DEL EBRO DURANTE 1999.– <i>Manuel Rapún, Pedro Pascual y Carlos Gil</i>	50
EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LA REGIÓN CENTRO DURANTE 1999.– <i>Rosario Pedrosa Sanz y Belén Miranda Escolar</i>	56
EL ARCO MEDITERRÁNEO ANTE EL 2000: ¿RUTA O FRONTERA DE LA EXPANSIÓN ECONÓMICA EUROPEA?.– <i>Andrés Pedreño y Paloma Taltavull</i>	64
LA DINÁMICA ECONÓMICA DE LA CORNISA CANTÁBRICA EN 1999: CRECIMIENTO Y DECLIVE SIMULTÁNEOS.– <i>José Villaverde Castro</i>	81
ECONOMÍA INSULAR.– <i>Eugeni Aguiló y Esteban Bardólet (Baleares); David Cova Alonso y José Manuel González Pérez (Canarias)</i>	88
LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS: PERCEPCIÓN SOCIAL FRENTE A INDICADORES OBJETIVOS.– <i>F. Alvira Martín y J. García López</i>	98

Economía Internacional

LOS DESEQUILIBRIOS REGIONALES EN EUROPA Y ESPAÑA: NUEVAS ESTIMACIONES, ¿VIEJOS PROBLEMAS?.– <i>José Villaverde Castro</i>	107
INFORME DE PRIMAVERA DE LA COMISIÓN EUROPEA (CE).– <i>Resumen y comentarios de Ricardo Cortes</i>	116
INFORME ANUAL 1999 DEL BANCO CENTRAL EUROPEO (BCE).– <i>Resumen y comentarios de Ricardo Cortes</i>	118
LOS RECIENTES ACUERDOS DE LA OPEP SOBRE CUOTAS DE PRODUCCIÓN. SUS CONSECUENCIAS.– <i>Balbino Uribe</i>	119

Sistema Financiero y Realidad Empresarial

UN BALANCE DE LOS MERCADOS BANCARIOS REGIONALES EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA.– <i>Santiago Carbó Valverde, Francisco Rodríguez Fernández y Rafael López del Paso</i>	125
EL NACIMIENTO DE UNA NUEVA BOLSA EUROPEA: EURONEXT.– <i>M^a Nieves García Santos</i>	134
MOMENTO EMPRESARIAL.– <i>Alfonso Tulla</i>	141

Punto de Vista

EL ÚLTIMO BOOM INMOBILIARIO DEL SIGLO VEINTE.– <u>Julio Rodríguez López</u>	145
---	-----

Resumen de Prensa

COMENTARIO DE ACTUALIDAD.– <u>Ramon Boixareu</u>	159
LA INFORMACIÓN ECONÓMICA EN LA PRENSA INTERNACIONAL.....	163

Tema de Actualidad

LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN 1999. PERSPECTIVAS PARA 2000–2001.– <u>Ángel Laborda</u>	185
CONTENIDO ECONÓMICO DEL PROGRAMA ELECTORAL DEL PARTIDO POPULAR PARA LAS ELECCIONES GENERALES CELEBRADAS EL 12 DE MARZO DE 2000.– <u>M^a Jesús Guijarro Antón</u>	204

Comentario Gráfico

EL CENTRO DE GRAVEDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. SU EVOLUCIÓN ENTRE 1985 Y 1998.– <u>Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo</u>	209
--	-----

Indicadores de Coyuntura y Previsiones

PANEL DE PREVISIONES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.– <u>Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS</u>	213
---	-----

Libros

El Banco de San Fernando (1829–1856) , Pedro Tedde.– <u>Carles Sudrià</u>	223
RECENSIÓN. El sistema de Concierto Económico en el contexto de la Unión Europea , Ignacio Zubiri.– <u>Carlos Monasterio Escudero</u>	225
Guía para el mercado de valores en España. Mercados, valores y regulación , Francisco Luis de Vera Santana.– <u>Nieves García Santos</u>	227

Presentación

Una vez más, por decimocuarto año consecutivo, el Departamento de Estadística Regional de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), que dirige Julio Alcaide Inchausti y que cuenta con la inestimable colaboración de Pablo Alcaide Guindo, ha realizado su estimación sobre el crecimiento económico de las autonomías españolas en 1999.

Es importante destacar dos hechos iniciales. El primero es que esta estimación se aborda por FUNCAS consciente de las limitaciones que un estudio de esta naturaleza, en fechas tan próximas aún a la terminación del ejercicio 99, puede tener, con la esperanza de dar con ello respuesta a una necesidad de los ciudadanos, y de los estudiosos de la economía regional española, que quieren tener, con la menor dilación temporal posible, un primer boceto, unas primeras pistas, de por donde ha discurrido el crecimiento económico de su comunidad autónoma, esencialmente en términos comparativos con el conjunto de España y con el resto de las comunidades autónomas.

El segundo es que esta estimación, que parte de un primer cálculo realizado por el Departamento de Estadística Regional de FUNCAS, sigue un proceso de perfeccionamiento y de ajuste a la realidad, gracias a la colaboración de las consejerías de Economía –o Economía y Hacienda– de las diferentes comunidades autónomas que, sin excepción, nos han brindado su colaboración y su experto punto de vista.

Quede constancia expresa del reconocimiento de FUNCAS por su ayuda, a la vez que debe quedar clara la exoneración de dichas consejerías de cualquier error o imprecisión que la estimación puede contener, ya que no son sus datos los que prevalecen, sino los que derivan de los propios cálculos de FUNCAS, en los que se tienen muy en cuenta, eso sí, las observaciones y sugerencias por ellas realizadas. A la Fundación de las Cajas de Ahorros le parece que, con este proceder, que no siempre da satisfacción a todos los deseos institucionales de las autonomías (entre otras cosas, porque es imposible que, aunque fuera nuestro deseo, todas las autonomías pudieran lucir un crecimiento económico superior a la media), se enriquece el panorama informativo, en el compás de espera que marca la aparición de los datos definitivos de la Contabilidad Regional del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Este año se ha querido complementar esta estimación de base con otros seis artículos que repasan los hechos más destacables en los ejes más significativos de la economía española.

EL COMPORTAMIENTO ECONÓMICO DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN 1999

¿Cómo cabría sintetizar la riqueza informativa que se contiene en los mencionados trabajos? No es ciertamente tarea fácil. Aun corriendo el riesgo de caricaturizar el contenido de estas colaboraciones, se han seleccionado diez rasgos básicos. Son los siguientes:

1. El producto regional bruto creció en 1999 en todas las comunidades autónomas españolas. Y en todas creció, además, por encima de la media de la Unión Europea (1,9 por 100) y de la UME (2,3 por 100). Este hecho, unido al bajo crecimiento de la población, ha determinado que 1999 haya sido un año de convergencia de todas las autonomías respecto a Europa.

Ese primer resultado positivo no debe hacer olvidar que la mayor parte de las comunidades autónomas españolas están aún lejos de la media europea. Como destaca el trabajo del **profesor Villaverde**, con datos de EUROSTAT, en la relación ordenada de PIB per cápita de regiones de la Unión Europea en 1997, las primeras españolas que aparecen –Madrid y Baleares– ocupan los lugares 72 y 73, de un total de 195.

La estimación de FUNCAS para 1999 muestra que tres comunidades autónomas –Baleares, Madrid y La Rioja– están por encima de la media europea y otras tres –Cataluña, Aragón y Navarra– se aproximan en más del 90 por 100 a esa media.

Del trabajo de **José Villaverde** también se deduce que, en términos de PIB por habitante, entre 1986 y 1997 el crecimiento no ha reducido esencialmente los desequilibrios entre regiones. En el caso de España, la aproximación a Europa no ha comportado, en este periodo, reducciones notables de las disparidades, que parecen estar estancadas, o incluso ligeramente acrecentadas.

2. La estimación estadística del crecimiento del VAB regional conduce, por agregación, a una cifra de evolución global de esa magnitud para el conjunto de España. Según la estimación de FUNCAS, que se presenta en este número de *Cuadernos*, el VAB de la economía española creció en 1999 a una tasa del 4,24 por 100 en términos reales. Una tasa de crecimiento que, un año más, difiere al alza de las cifras oficiales contenidas en la Contabilidad Nacional Trimestral (CNT), con un 3,75 por 100. Ese mayor crecimiento, estimado en 49 centésimas, no es una diferencia acusada en términos estadísticos, y su raíz está en cuestiones técnicas (como la imputación de la producción de servicios bancarios o la repercusión de los impuestos indirectos) y valoraciones diferentes respecto al comportamiento económico de los grandes sectores.

Así, en concreto, la evolución real de la producción agropesquera a la que la CNT del INE le asigna una reducción del 2,06 por 100, crece para FUNCAS un 0,13 por 100. En el mismo orden, la producción industrial se estima en 1,85 por 100 (INE) frente al 3,68 por 100 (FUNCAS), la construcción en 8,05 por 100 (INE) frente a un 10,27 por 100 (FUNCAS), e incluso en el sector servicios, donde la divergencia es menor, se presenta un crecimiento oficial del 3,48 por 100, mientras que en FUNCAS se estima en un 4,16.

La Fundación de las Cajas de Ahorros confía en que la futura adecuación de la Contabilidad Nacional al esquema del SEC-95 reducirá aún más las actuales divergencias de estimación.

3. Pasando a una valoración regional más detallada, el punto más llamativo del crecimiento autonómico de 1999 es el excepcional crecimiento de la economía de Baleares (7,34 por 100), que casi duplica la media española (4,24 por 100). Un crecimiento diferencial que se manifiesta en todos los sectores, especialmente en el de servicios. También Canarias (4,58 por 100) se sitúa por encima de la media española, aunque el pésimo resultado en el sector agropesquero –el peor de todas las comunidades– resta brillantez a su resultado global, que destaca más cuando se considera el conjunto de sectores no agrarios.

Es obvio que la espléndida campaña turística pone, una vez más, a las comunidades insulares a la cabeza del crecimiento económico español.

4. Un hecho también destacable es el intenso crecimiento experimentado en 1999 por Extremadura (4,73 por 100), que la sitúa como la segunda comunidad autónoma en cuanto a tasa de crecimiento real, detrás de Baleares. Una buena noticia adicional para la comunidad extremeña es que, en esta ocasión, el motor del crecimiento no está en la agricultura (cuyos resultados han sido negativos), sino en los sectores no agrarios, especialmente en la construcción y en la industria, lo que da mayor estabilidad a la senda de crecimiento subyacente.

La conexión de Extremadura con el centro peninsular, a través de las dos Castillas, parece apuntar hacia la existencia de un eje de crecimiento, tal vez aún modesto en sus resultados, que va emergiendo en el centro. El crecimiento de Madrid (4,30 por 100) por encima de la media se une al crecimiento de Castilla-La Mancha (4,18 por 100) y Castilla y León (4,03 por 100), por debajo del promedio español pero muy apegado a él, para alumbrar una línea de evolución globalmente positiva.

5. La Comunidad Valenciana (4,47 por 100), Cataluña (4,28 por 100) y Murcia (4,28 por 100), esta última con un alto componente agrario en su positiva evolución, completan el cuadro de honor de las comunidades autónomas que han registrado un crecimiento superior a la media nacional.

Seguramente Andalucía debería sumarse a esta trilogía, ya que, aunque su crecimiento global se sitúa dos décimas por debajo de la media (4,01 por 100 vs 4,24 por 100), la evolución de los sectores no agrarios (4,9 por 100 vs 4,5 por 100) la sitúa notablemente por encima de la media y como la cuarta comunidad (tras Baleares, Extremadura y Canarias) en crecimiento no agrario en España.

En consecuencia, el Arco Mediterráneo continúa revelándose como el eje de crecimiento más dinámico de España.

6. El año 1999 no ha sido un ejercicio especialmente bueno para las comunidades que conforman el Eje del Ebro. Los crecimientos económicos de Navarra (4,08 por 100), Aragón (3,93 por 100) y La Rioja (3,61 por 100) se sitúan ligeramente por debajo de la media española. El bajo crecimiento de la construcción en Navarra, el mal resultado agrario de Aragón y el bajo tono general en la producción no agraria de La Rioja son los determinantes de esa baja evolución.

7. La Cornisa Cantábrica es la que cierra, con los crecimientos más reducidos, la evolución de las comunidades españolas. Cantabria, con un crecimiento del 4,01 por 100, encabeza la relación, seguida de Galicia (3,83 por

100), País Vasco (3,76 por 100) y Asturias (3,18). En el caso del País Vasco debe consignarse que su punto de partida era muy elevado, ya que 1998 fue un año de intenso crecimiento de la economía vasca.

8. La estructura de la evolución regional en 1999 prolonga las tendencias anteriores e intensifica el peso creciente en la economía nacional de las comunidades que integran el Arco Mediterráneo.

No es por ello sorprendente que en su nueva estimación del "centro de gravedad" de la economía española (Comentario Gráfico), **Julio y Pablo Alcáide** detecten un desplazamiento hacia el Sudeste entre 1985 y 1998. Para decirlo simbólicamente, el centro de gravedad se ha movido desde la población de Trillo hasta la de Azañón, aproximadamente 6 kilómetros más al Sur y casi tres más al Este.

9. En Andalucía, Extremadura y Murcia es donde más se eleva el empleo, incluso a tasas por encima de la producción, lo que, al menos en Extremadura y Andalucía, reduce la productividad del trabajo y en Murcia genera un aumento que es el más bajo de las comunidades autónomas españolas.

Las diferencias interregionales en términos de PIB por habitante se reducen cuando se calculan en términos de renta regional, y aún más cuando se contempla la renta familiar bruta disponible en términos de paridad de poder de compra.

10. Entre Baleares, que es la comunidad con mayor nivel de PIB por habitante, y Extremadura, que es la de menor PIB por habitante, hay una diferencia del 117,7 por 100. Esa diferencia se reduce al 93,6 por 100 cuando se comparan rentas regionales por habitante y al 74,2 por 100 cuando se analizan las divergencias entre rentas disponibles. Una reducción de desequilibrio esta última debida al papel redistribuidor de las administraciones públicas.

En general, los datos objetivos que las cifras estadísticas proporcionan suelen coincidir con la percepción psicológica de los habitantes de cada comunidad autónoma. Al menos esta es la conclusión que obtienen **Francisco Alvirá** y **José García López** en su trabajo "La evolución de la economía de las comunidades autónomas: percepción social frente a indicadores objetivos". No obstante, detectan en su análisis algunas divergencias que son, cuando menos, curiosas. El sentimiento de los madrileños, por ejemplo, es bastante peor que el que se deriva de los datos objetivos de crecimiento y empleo. En el caso de Asturias y Cantabria, el pesimismo con que los ciudadanos perciben la situación —que ciertamente es peor que la media— parece ir más allá de lo que autorizan los datos disponibles. Por el contrario, los extremeños perciben una evolución más favorable de su comunidad de la que reflejan los datos, y los españoles de la Comunidad Valenciana y Murcia tienen una percepción de su situación que les induce a un sentimiento de confianza superior a la media nacional.

EL SISTEMA BANCARIO Y LA FINANCIACIÓN REGIONAL

La importancia de la financiación bancaria para determinados sectores económicos, familias y PYME, las diferencias en las condiciones crediticias regionales, junto con la dedicación y vocación territorial de algunas entidades

de crédito, justifican el estudio de la relación entre crédito bancario y desarrollo regional.

Partiendo de un análisis regional del crédito, los investigadores de **FUNCAS Santiago Carbó, Francisco Rodríguez y Rafael López del Paso** examinan la evolución del negocio bancario en las comunidades autónomas, a lo largo de los años noventa, y desarrollan un modelo que estudia los efectos de la actividad crediticia sobre el VAB regional.

Entre las conclusiones obtenidas por el trabajo, destacaremos como más relevantes: 1) la constatación de grandes alteraciones en el mapa bancario regional; 2) la incidencia positiva entre crédito bancario y crecimiento regional, y 3) el notable papel que juegan las cajas de ahorros en esa relación, tanto por su estrecha vinculación con el territorio donde operan, en el que han aumentado sustancialmente su cuota de mercado, como por el marcado carácter social de sus actuaciones: en el terreno de los amplios colectivos a los que atienden, en el del nivel de servicio que prestan y en la atención a las necesidades sociales por medio de dotaciones crecientes a la obra benéfico-social.

Sin proponérselo, el trabajo constituye un alegato en pro del papel de las cajas de ahorros, como vía para evitar la "exclusión" regional que el sistema bancario convencional podría generar.

LA ECONOMÍA ESPAÑOLA A EXAMEN

El habitual ejercicio de repasar la situación global de la economía española e inquirir en las previsiones más razonables de su trayectoria futura, que *Cuadernos* realiza de la mano del director del Gabinete de Coyuntura y Estadística de **FUNCAS, Angel Laborda**, cuenta en este número con un excelente análisis que aporta una visión considerablemente completa de 1999, una vez que se conocen las estimaciones para ese ejercicio de la CNTR, y unas previsiones fundamentales sobre el futuro inmediato.

Se destaca el fuerte crecimiento de 1999, acentuado en los últimos meses por una mejora relativa del comportamiento de la exportación y una menor desaceleración de lo que era previsible en el ritmo de avance de la demanda interna. La prolongación de estas tendencias podría conducir a un crecimiento de la economía española en la primera parte del año 2000 más fuerte de lo previsible, aunque también arroja mayores riesgos sobre la preservación de los equilibrios, lo que podría traducirse en una merma de la competitividad, en una agudización de la escasez de ahorro y, en definitiva, en la aparición de ciertos frenos en el crecimiento a medio plazo de la economía.

El contexto internacional para el primer semestre del año parece apuntar, según las estimaciones del FMI, hacia un crecimiento intenso del PIB, que se irá desacelerando algo en la segunda mitad de 2000 y en el año 2001. Se espera también una aceleración de la inflación, sin abandonar la banda del 2 por 100 anual, una mejora en las tasas de paro y un saneamiento continuado de las cuentas públicas. En todo caso, sí se prevén desequilibrios perturbadores en las balanzas de pagos.

En este marco de referencia, cabe esperar para España, en los próximos meses, un crecimiento algo mayor que el de 1999, más equilibrado en los componentes de la demanda y con menor contribución negativa del saldo ex-

terior. El ahorro y la inversión en capital fijo moderarán su ritmo de evolución. El empleo, previsiblemente, continuará la línea de la segunda mitad de 1999 en el sentido de desacelerar su evolución ascendente; con todo, la tasa de paro continuará disminuyendo.

Tanto el análisis de **Angel Laborda**, como el "panel de previsiones de coyuntura" prevén un empeoramiento de la inflación y del saldo exterior y, por el contrario, una reducción adicional del déficit público.

Los temas relativos a la economía española se completan, en este número, con una síntesis de las propuestas económicas que contiene el programa del Partido Popular, victorioso por mayoría absoluta en los últimos comicios, y que se ha estimado podría ser de interés para los lectores.

ECONOMÍA INTERNACIONAL

Esta época del año suele ser pródiga en la aparición de informes económicos de organismos internacionales. A alguno de ellos, en concreto a las previsiones del FMI, ya se ha hecho referencia al comentar las previsiones de la economía española. De otros dos de origen europeo –las previsiones de primavera de la Comisión Europea y el Informe del BCE– ofrece un sintético parte informativo **Ricardo Cortes**.

Pero el panorama internacional tiene también otros dos frentes en este número de *Cuadernos*.

El primero se refiere al nacimiento de una nueva Bolsa europea. En el proceso de alianzas y fusiones que viene impulsando la Unión Monetaria Europea, ha surgido el anuncio del proyecto Euronext, en el que participan las bolsas de París, Amsterdam y Bruselas, y que, inicialmente, planteaba dudas acerca del futuro de la Bolsa paneuropea en la que participa la de Madrid.

El trabajo escrito por la **profesora Nieves García Santos**, directora del Servicio de Estudios de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, describe pormenorizadamente los pasos que ha de seguir el proyecto que dará lugar a la primera Bolsa europea, por volumen de negociación de acciones domésticas y de derivados de acciones e índices, y la segunda por capitalización y número de empresas cotizadas. La autora destaca como principal reto de la negociación transfronteriza la homogeneización de las normas de funcionamiento y de supervisión de los mercados de valores, que las autoridades reguladoras de los países que componen el Euronext esperan acometer en un plazo de dos años.

El segundo es una nota informativa del contenido y alcance de los recientes acuerdos de la OPEP sobre cuotas de producción, de la que es autor el profesor de la Universidad de Granada **Balbino Uribe**.

Hace aproximadamente un año, los países de la OPEP corrigieron a la baja el techo de producción, con el objetivo de detener la caída del precio del crudo. Ante un escepticismo bastante generalizado, lo cierto es que esa política ha seguido una pauta bastante rigurosa en el cumplimiento de las cuotas por los diferentes países, lo que elevó el precio del crudo, con relevantes consecuencias sobre la inflación internacional, y con particular intensidad en los países más dependientes, como es el caso de España.

Ahora, el 29 de marzo de 2000, la OPEP eleva de nuevo el techo de producción y, sin embargo, el **profesor Uribe** razona en su artículo que no cabe esperar reducciones importantes en los precios de los productos energéticos, ni a corto ni a largo plazo, a la vista de la previsible evolución de la demanda y la oferta. De cara al futuro, habrá que intensificar las políticas de estímulo de las energías renovables, aunque conscientes de que el petróleo seguirá siendo, por mucho tiempo, un pilar de las economías industrializadas, que no deben esperar, a corto plazo, un alivio sensible de la factura petrolera.

EL ÚLTIMO BOOM INMOBILIARIO DEL SIGLO XX

Resulta casi ocioso destacar la importancia del sector inmobiliario en la economía española a la luz de sus datos de empleo, directo e indirecto, del peso que tiene dentro de la inversión y del PIB, del porcentaje que representa en la riqueza nacional o de la significación del crédito destinado a la construcción. De ahí la importancia de una aproximación al sector de la vivienda dirigida al examen de sus aspectos económicos más destacados, de los períodos de expansión cíclicos registrados en España en las últimas tres décadas, con una especial consideración a la más reciente de 1997-1999, de la mano de un experto tan destacado como **Julio Rodríguez**, actual presidente de la Caja General de Ahorros de Granada.

En su artículo, observa como variables más relevantes del ciclo de la vivienda el crecimiento del PIB y del empleo, los tipos de interés y las condiciones de la financiación externa. La expansión observada en los últimos años presenta, para **Julio Rodríguez**, elementos diferenciales respecto a ciclos anteriores: un menor crecimiento relativo del PIB, una mayor estabilidad de los precios, una aceleración de la construcción residencial y unos reducidos tipos de interés, que aparecen como causa principal de esta expansión que, sin embargo, parece mostrar algunas señales incipientes de debilidad que será preciso confirmar. El trabajo se cierra con un anexo que recoge una actualización de un modelo econométrico explicativo de los precios de la vivienda en España, que deriva de un trabajo pionero del autor sobre este tema.

NOTICIAS DE PRENSA E INFORMACIÓN BIBLIOGRÁFICA

La prensa económica internacional, ha girado en torno a un conjunto de tópicos que el habitual resumen ofrece: los temas propios de la Unión Europea, las incertidumbres sobre los precios del crudo, la sucesión de Camdessus al frente del Fondo Monetario Internacional...

También, y como es habitual, el periodista **Alfonso Tulla** comenta las principales noticias que se han producido en el mundo empresarial en las últimas semanas. Comienza destacando los buenos resultados obtenidos en 1999 por Telefónica, y su nuevo plan de opciones sobre acciones que se extiende a todos los empleados. El sector de la construcción español también es objeto de atención por parte del autor, quien repasa tanto la figura de Rafael del Pino Moreno, fundador y presidente del grupo Ferrovial, que dejará la presidencia de esa compañía en breve, como la evolución del grupo; además, apunta que la construcción en España se sigue caracterizando por que las seis grandes compañías constructoras continúan repartiéndose los grandes concursos de obra pública. Otras cuestiones que trata son el cambio de estrategia comercial de Aldeasa, obligado por la desaparición del régimen de *duty free*;

el positivo resultado de gestión en 1999 de RENFE, quien, en su búsqueda de nuevos ingresos, está dispuesta a aprovechar su red de cable de fibra óptica para entrar en el sector de las telecomunicaciones comerciales; la OPA de Unión Fenosa sobre Hicrocantábrico y las consecuencias de la llegada de grupos eléctricos norteamericanos sobre el mercado español y, por último, la referencia a la intención del Grupo Prisa de sacar a Bolsa el 25 por 100 de su capital.

Este número de *Cuadernos* se cierra con una excelente oferta bibliográfica, integrada por tres obras:

— La primera de ellas es *El Banco de San Fernando (1829–1856)* de **Pedro Tedde**, una obra básica para conocer la historia del Banco Central español en periodo decisivo, de la que el **profesor Carles Sudrià** destaca en su comentario el carácter de “obra excepcional”.

— La segunda es la obra de **Ignacio Zubiri** *El Sistema de Concierto Económico en el contexto de la Unión Europea*. Un libro riguroso que arroja luz sobre un tema debatido, y no siempre bien entendido, en el que el autor es un reconocido especialista. Como afirma el **profesor Monasterio** en su reseña, el lector encontrará una obra completa sobre el estado actual del sistema foral y de su relación con la armonización fiscal.

— Finalmente, **Francisco L. de Vera Santana** nos ofrece en su obra una útil *Guía para el mercado de valores en España*. Aunque el libro lleva como subtítulo “Mercados, valores y regulación”, su comentarista, la **profesora Nieves García Santos** nos advierte que se trata de un trabajo claro, sencillo, práctico y ameno, lejos de cualquier visión netamente jurista o reglamentaria.

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS EN 1999

Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo

I. ANTECEDENTES

El ejercicio económico del año 1999, afectado por la crisis financiera del segundo semestre de 1998, supuso para la Unión Europea una notable desaceleración en el ritmo de crecimiento económico, especialmente a consecuencia de la disminución de la exportación de mercancías. Una circunstancia que también incidió en la economía española, si bien la continuidad en la expansión de la demanda interna, tanto por lo que se refiere al consumo privado como a la inversión real en capital fijo, hizo posible que se mantuviera un elevado crecimiento económico que supuso un aumento del PIB al coste de los factores del 4,2 por 100, frente al menor crecimiento del 1,9 por 100 en la media de la Unión Europea (EUR-15). En la medida que la población española tuvo un menor aumento que el conjunto europeo, la convergencia real de la economía española frente a la media europea en términos de poder de compra por habitante, tuvo que ganar en torno a dos puntos porcentuales, aproximándose al 85 por 100 de la EUR-15.

En febrero del presente año el Departamento de Estadística Regional de la Fundación de Cajas Confederadas (FUNCAS), siguiendo el hábito iniciado en 1985, elaboró una primera estimación del crecimiento del Valor Añadido Bruto al coste de los factores para cada uno de los cuatro grandes sectores económicos, referido a las diecisiete Comunidades Autónomas españolas

y a las dos ciudades autónomas de Ceuta y de Melilla. Dicha estimación fue sometida, como siempre, al análisis y crítica de las Consejerías de Economía y Hacienda de las autonomías españolas, quienes expresaron sus puntos de vista con relación a la estimación inicial de FUNCAS con los resultados que figuran en las tablas adjuntas, ya que las observaciones formuladas han sido incorporadas a la estimación final que se presenta. La colaboración ha sido unánime por parte de todas las Consejerías, con la excepción de las ciudades de Ceuta y de Melilla que todavía no cuentan con el aparato estadístico adecuado. El esfuerzo de las Consejerías de Economía de las autonomías españolas es muy importante, lo que permite una visión alternativa a la estimación oficial del INE. El resultado final muestra un crecimiento del VAB al coste de los factores del 4,24 por 100 que es una tasa superior al 3,75 por 100 estimado provisionalmente por la Contabilidad Trimestral del INE, repitiéndose, como en otros años, unos resultados más crecientes que los oficiales. Seguidamente se comentan las causas fundamentales de la discrepancia de esta estimación respecto a la Contabilidad Trimestral del INE.

El Instituto Nacional de Estadística todavía no ha publicado los datos de la Contabilidad Regional ajustada a la metodología SEC-95, cuyos resultados definitivos de 1995 y 1996, los provisionales de 1997 y 1998 y el avance de 1999, deben estar disponibles en los próximos meses.

Hasta el momento sólo se dispone con carácter oficial de las estimaciones provisionales de la Contabilidad Nacional Trimestral de los años 1995 a 1999. En realidad los resultados publicados, con independencia de su fiabilidad, presentan algunas cuestiones metodológicas que el INE podría afrontar y corregir en su caso.

1. La nueva metodología para el cálculo de la Contabilidad Nacional (SEC-95) tiene prevista la sustitución de la vieja rúbrica de "Producción Imputada de Servicios Bancarios" por el nuevo concepto de "Servicios de Intermediación Financiera, medidos indirectamente (SIFMI)", lo que, en principio, va a suponer una menor deducción del Valor Añadido Bruto a los precios básicos en la medida que alguna parte del SIFMI será imputable a la Demanda Final. Como de ello resultará que el PNB de los países miembros de la unión Europea será algo mayor que el anteriormente estimado y supondrá una mayor contribución de los países miembros por el recurso PNB, para la financiación de la UE, se tiende a demorar su aplicación. Lo que dentro de algunos años supondrá un nuevo ajuste de las series del PIB estimado.

2. La Contabilidad Nacional de España ha venido cometiendo el error de deducir toda la Producción Imputada de Servicios Bancarios y ahora al SIFMI, del Valor Añadido Bruto de las ramas de servicios para la venta, lo que inevitablemente limita la participación real del sector servicios en el conjunto del Valor Añadido Bruto. Otros países siguen el criterio, más razonable, de deducir los costes de intermediación financiera neta del conjunto del Valor Añadido Bruto, aunque lo más adecuado será deducirlo de cada una de las ramas o sectores productivos en la cantidad que proceda.

3. Un problema metodológico, en nuestra opinión mal resuelto por la Contabilidad Nacional de España, es el cálculo real y nominal en la variación anual de los impuestos netos sobre los productos. Según la Contabilidad Nacional Trimestral, los impuestos netos sobre los productos aumentaron en 1999 el 15,45 por 100 que significa un crecimiento muy superior al 6,19 por 100 que se ha estimado para el crecimiento del VAB del conjunto de los sectores productivos. A la hora de distribuir la variación de los impuestos indirectos, entre crecimiento real y precios, según la estimación publicada

por la Contabilidad Nacional Trimestral se atribuye el 10,21 por 100 a un crecimiento real y el 4,75 por 100 a los precios implícitos. En nuestra opinión la mayor recaudación de la imposición indirecta, por encima o por debajo del crecimiento real de la economía, es un fenómeno puramente monetario ya que la recaudación impositiva, sea lo que fuera su causa original, no puede acrecentar el volumen real de los bienes y servicios producidos.

4. Los datos publicados sobre VAB del sector agropesquero parece que no concuerdan con las estimaciones de las Consejerías de Agricultura y Pesca del conjunto de las autonomías. La labor estadística de la estimación de la Renta Agraria fue transferida oficialmente a las Consejerías de Agricultura. Por coherencia, el INE debería asumir dichas estimaciones oficiales, o discutirlas, si se discrepa, con las autoridades correspondientes. Es notoria la gran dificultad que existe para evaluar correctamente el producto bruto del sector agropesquero. Pero debería existir una cierta coordinación entre las distintas esferas de las Administraciones Públicas para establecer, por consenso, las magnitudes que se consideran más fiables.

En el cuadro 1 se muestran los resultados de la estimación de la Contabilidad Nacional Trimestral y la resultante según esta Fundación FUNCAS, en cuanto al crecimiento del Valor Añadido Bruto de los grandes sectores económicos en 1999. Según FUNCAS y con base a las estimaciones de las Comunidades Autónomas, que esta Fundación coordina, cada uno de los cuatro grandes sectores productivos registraron en 1999, respecto a 1998, un crecimiento superior a la estimación oficial. El crecimiento del sector agropesquero fue del 0,13 por 100 frente al descenso del 2,06 por 100 computado por el INE. El sector industrial, incluida energía y agua, aumentó el 3,68 por 100 frente al 1,85 por 100 de la Contabilidad Nacional Trimestral. La construcción pudo haber aumentado el 10,27 por 100 frente al 8,05 por 100 estimado por el INE y los servicios, en su conjunto, crecieron el 4,16 por 100 frente al 3,48 por 100 calculado por el INE. Hay que tener en cuenta que todavía los datos oficiales de la Contabilidad Nacional de los años 1995 y posteriores son provisionales, pero como muestran los cuadros 2 y 4, es totalmente imposible que la productividad aparente del factor trabajo en la industria y la construcción registraran

CUADRO 1
ESTIMACIONES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN 1999
(Porcentaje de variación sobre 1998)

SECTORES	CONTABILIDAD TRIMESTRAL (INE)				FUNDACIÓN FUNCAS			
	REAL	NOMINAL	PRECIOS IMPLÍCITOS	APORTACIÓN AL CRECIMIENTO (Porcentaje)	REAL	NOMINAL	PRECIOS IMPLÍCITOS	APORTACIÓN AL CRECIMIENTO (Porcentaje)
AGROPESQUERO.....	-2,06	0,90	3,02	-0,107	0,13	3,98	3,85	0,008
INDUSTRIA.....	1,85	3,46	1,58	0,438	3,68	5,03	1,30	0,941
CONSTRUCCIÓN.....	8,05	11,83	3,50	0,619	10,27	14,14	3,51	0,750
SERVICIOS.....	3,48	6,85	3,26	2,210	4,16	7,47	3,18	2,541
PIB/VALOR AÑADIDO BRUTO.....	3,75	7,01	3,14	3,750(*)	4,24	7,30	2,94	4,240

(*) La diferencia de 0,590 puntos porcentuales se atribuye a la aportación real de los impuestos indirectos, según los datos de la Contabilidad Trimestral.

CUADRO 2
ESTIMACIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO. AÑO 1999
(Porcentaje de variación sobre 1998)

SECTORES	CONTABILIDAD TRIMESTRAL (INE)			FUNDACIÓN FUNCAS		
	CRECIMIENTO ECONÓMICO	AUMENTO DEL EMPLEO(1)	VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD	CRECIMIENTO ECONÓMICO	AUMENTO POBLACIÓN OCUPADA	VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD
AGROPESQUERO.....	-2,06	-2,08	0,76	0,13	1,13	-0,99
INDUSTRIA.....	1,85	2,94	-1,06	3,68	1,87	1,78
CONSTRUCCIÓN.....	8,05	10,99	-2,64	10,27	4,36	5,66
SERVICIOS.....	3,48	3,15	0,32	4,16	3,50	0,64
TOTAL.....	3,75	3,40	0,34	4,24	3,06	1,14

(1) Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

una tasa negativa en el último año 1999 y en el conjunto del cuatrienio 1995-1999.

La caída del 2 por 100 en la producción agropesquera del pasado año postulada por el INE, no se compadece con los datos disponibles que apuntan a un descenso del 2,5 por 100 del sector agrícola, especialmente a consecuencia de la sequía, pero a un aumento de la producción ganadera y pesquera que explica el moderado 0,13 por 100 de crecimiento computado por nosotros.

El cuanto al sector industrial, el IPI (volumen físico ponderado de la producción de los bienes industriales) registró según el INE un crecimiento del 2,6 por 100, frente al 1,85 por 100 computado como crecimiento real del VAB del sector industrial. Nuestra estimación lo eleva al 3,7 por 100, lo que se debe fundamentalmente a un crecimiento del 6,5 por 100 en el consumo de energía eléctrica que se reduce al 5,8 por 100 corregido del calendario y la temperatura ambiente. Aunque no se han publicado los datos del consumo de electricidad en usos industriales, parece evidente que este tuvo que superar al 2,6 por 100 del crecimiento del IPI. Hay que tener en cuenta que el IPI no recoge plena-

mente la producción de las pequeñas industrias que fueron las que en 1999 incrementaron más ampliamente su número de trabajadores. Todas las Comunidades Autónomas, con la excepción de Canarias, han manifestado que el aumento real del VAB del sector industrial ha superado la tasa de crecimiento registrado por el Índice de Producción Industrial del INE. Baleares ha manifestado su conformidad con el 5,2 por 100 que registra el IPI. La autonomía que junto a Castilla-La Mancha han mostrado un mayor crecimiento del sector industrial.

El sector de la construcción creció el 8,05 por 100 según la Contabilidad Trimestral del INE. Según nuestra opinión, derivada de la opinión conjunta de las Comunidades Autónomas, el crecimiento del VAB a los precios constantes del sector constructor, aumentó el 10,3 por 100. Según Oficemen, el consumo de cemento aumentó el 11,2 por 100. La afiliación a la Seguridad Social creció el 16,8 por 100 y el número de personas ocupadas en la construcción según la EPA el 12 por 100. Según la Contabilidad Trimestral el crecimiento de empleos equivalentes a tiempo completo creció en 1999 el 11 por 100. Es evidente que, salvo un descenso de la productividad del factor trabajo en

CUADRO 3
ESTIMACIONES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO CUATRIENIO 1995-1999
 (Porcentaje de variación sobre 1995)

SECTORES	CONTABILIDAD TRIMESTRAL (INE)				FUNDACIÓN FUNCAS			
	REAL(1)	NOMINAL	PRECIOS IMPLÍCITOS	APORTACIÓN AL CRECIMIENTO (Porcentaje)	REAL(2)	NOMINAL	PRECIOS IMPLÍCITOS	APORTACIÓN AL CRECIMIENTO (Porcentaje)
AGROPESQUERO.....	20,80	12,88	-6,56	0,961	23,95	24,68	0,59	1,289
INDUSTRIA.....	14,77	21,94	6,24	3,410	16,00	23,54	6,50	4,077
CONSTRUCCIÓN.....	15,41	27,52	10,49	1,217	20,78	34,32	11,21	1,544
SERVICIOS.....	11,93	27,13	13,58	7,687	14,94	28,92	12,16	9,219
PIB/VALOR AÑADIDO BRUTO ...	13,28	25,28	10,59	13,275	16,13	27,98	10,20	16,129

(1) PIB a los precios básicos.

(2) VAB al coste de los factores.

CUADRO 4
ESTIMACIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE
DEL FACTOR TRABAJO. QUINQUENIO 1995-1999
 (Porcentaje de variación sobre 1995)

SECTORES	CONTABILIDAD TRIMESTRAL (INE)			FUNDACIÓN FUNCAS		
	CRECIMIENTO ECONÓMICO	AUMENTO DEL EMPLEO(1)	VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD	CRECIMIENTO ECONÓMICO	AUMENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA	VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD
AGROPESQUERO.....	20,80	2,85	17,45	23,95	-1,15	25,39
INDUSTRIA.....	14,77	15,05	-0,24	16,00	9,98	5,47
CONSTRUCCIÓN.....	15,41	22,49	-5,78	20,78	17,38	2,90
SERVICIOS.....	11,93	9,80	1,94	14,94	13,72	1,07
TOTAL.....	13,28	11,46	1,63	16,13	11,91	3,77

(1) Puestos de trabajo equivalentes, a tiempo parcial.

la construcción, que sería una hipótesis inadmisibles, el crecimiento del VAB del sector constructor a los precios constantes tuvo que crecer más del 8 por 100.

La Contabilidad Trimestral del INE ha estimado un crecimiento de las actividades de servicios del 3,5 por 100, respecto a 1998. Nuestra estimación la sitúa en el 4,2 por 100. Según la EPA el número de personas ocupadas en la actividad terciaria aumentó el 5,2 por 100 en 1999. La afiliación a la Seguridad Social aumentó el 6,9 por 100. Pero la Contabilidad Nacional Trimestral reduce al 3,2 por 100 el aumento del empleo en términos de puestos de trabajo equivalente a tiempo completo. Algunos otros indicadores como las pernoctaciones en hoteles aumentaron el 14,5 por 100, el número de visitantes extranjeros el 7,9 por 100 y el tráfico aéreo de pasajeros el 8,1 por 100. El consumo final de los hogares según la propia Contabilidad Nacional Trimestral aumentó el 4,5 por 100 y es evidente la mayor propensión de la familia española al gasto en servicios.

Todos los indicadores y la opinión de las Consejerías de las CCAA, lo confirman plenamente.

El proyecto futuro de esta Fundación sería ligar su estimación anual con los datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística a partir de los derivados de la Contabilidad Regional (SEC-95), siempre que no difieran sustancialmente de las estimaciones de las distintas Consejerías de Economía y Hacienda de los Gobiernos Autonómicos o de sus Institutos de Estadística, en las Comunidades Autónomas que lo hayan creado. Sobre todo la Fundación FUNCAS estará atenta a los datos del sector agrario estimados por las Consejerías de Agricultura de las CCAA que son los organismos a los que fue delegado, en su día, el cálculo de la Renta Agraria.

En la medida que la Contabilidad Nacional aplique la formulación adecuada para el cálculo del SIFMI, conforme la metodología prevista en la SEC-95, las cifras del PIB y otras magnitudes regionales habrán de ser ajustadas, siguiendo el criterio oficial del INE.

Por este motivo la estimación de los años 1995 hasta 1999 que figura en este trabajo, resultará modificada en el próximo año. En cualquier caso la Fundación FUNCAS seguirá realizando cada año la estimación avance de los resultados del año precedente, a reserva de los datos definitivos que el INE publique posteriormente. De tal forma que los resultados que cada año publique FUNCAS, se ajustarán en lo posible a la estimación oficial del INE.

Los datos que se incorporan para el año 1999, han corregido los anteriores de los años 1995 a 1998, como consecuencia de la estimación definitiva de la Fundación BBV del año 1995, por lo que la "Serie Enlazada del Producto y la Renta de las Autonomías Españolas, años 1985 a 1997", queda modificada desde 1995 a 1998 con los cuadros que se insertan en el presente estudio. Cuando se elabore la nueva serie con base 1995, articulada en función de la Contabilidad Regional (SEC-REG 95) el estudio de la Contabilidad Regional Española podrá tenerlo en cuenta a los efectos de los trabajos de análisis que puedan realizarse. El nuevo SEC-95 abre un nuevo periodo de la Contabilidad Nacional, tanto en los países miembros de la Unión Europea como en España. Una información que por la nueva metodología ampliará considerablemente el conocimiento real de la economía de las regiones y provincias españolas.

II. METODOLOGÍA Y FUENTES ESTADÍSTICAS

El proceso para la elaboración de la estimación del crecimiento económico de las Comunidades Autónomas en 1999 ha partido, como es habitual, de una primera estimación realizada por el Departamento de Estadística Regional de FUNCAS que es enviada posteriormente a las Consejerías de Economía y Hacienda como referencia para comparar con sus propias estimaciones.

La estimación realizada por FUNCAS corresponde al Valor Añadido Bruto a los precios constantes del año precedente y evaluado al coste de los factores. VAB del que no se ha deducido el coste neto de intermediación financiera que es necesario restar para alcanzar el agregado de Producto Interior Bruto al coste de los factores. La información estadística utili-

zada inicialmente es la producción agraria publicada por el Ministerio de Agricultura en su Boletín Mensual, el Índice de Producción Industrial elaborado por el INE, la información disponible sobre el consumo de electricidad, del gasóleo de automoción, del cemento, la evolución por Comunidades Autónomas del comercio exterior, las pernoctaciones hoteleras y otros indicadores de la construcción y de los servicios, entre ellos la Encuesta de Coyuntura de la Industria de la Construcción (ECIC) del Ministerio de Fomento.

En cuanto al empleo se trabaja simultáneamente con los datos de la Encuesta de Población Activa y la Afiliación a la Seguridad Social. Unos datos que son imprescindibles para estimar la evolución del empleo en los cuatro grandes sectores productivos. El Boletín de Coyuntura Regional por Comunidades Autónomas que elabora la Dirección General de Análisis y Programación Presupuestaria del Ministerio de Economía y Hacienda nos es de una gran utilidad en la medida que recoge, prácticamente, todos los indicadores estadísticos disponibles desagregados por Comunidades Autónomas. También es importante resaltar la información sobre el sector agrario procedente de la estimación de la Renta Agraria elaborada por las Consejerías de Agricultura y los datos disponibles sobre pesca marítima de las Direcciones de Pesca. Unos datos que no se recogen en las publicaciones oficiales del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

La contribución de las Consejerías de Economía y Hacienda al conocimiento de la realidad económica regional es cada vez mayor. Prácticamente todas las Comunidades Autónomas han creado unos Institutos de Estadística o Departamentos en los que se elabora la información estadística específica de cada Comunidad Autónoma. La Fundación de Cajas de Ahorros agradece profundamente la colaboración que nos aportan dichas Consejerías, por lo que podría decirse que el estudio de FUNCAS es en realidad un trabajo de coordinación estadística con las Consejerías de Economía y los Institutos de Estadística de las Comunidades Autónomas, a quienes de hecho corresponde el mérito de este trabajo, aunque la responsabilidad final de sus resultados sea asumido por el Departamento de Estadística Regional de FUNCAS.

Para la estimación de la evolución de los precios implícitos en el VAB se parte de las informaciones contenidas en las estadísticas oficiales sobre Precios percibidos por los agricultores (Ministerio de Agricultura), Índice de Precios Industriales (INE), Costes de la construcción (Ministerio de Fomento) e Índice de Precios de Consumo (INE). También los deflatores implícitos a la Contabilidad Trimestral (INE).

Las macromagnitudes estimadas aparte del Valor Añadido Bruto a los precios corrientes y constantes de cada uno de los cuatro grandes sectores (agropesquero, industria, construcción y servicios) (tablas 5-1 a 5-5), son las siguientes:

— *Producto Interior Bruto al coste de los factores, a los precios corrientes y constantes (tablas 9 y 10)*. Equivale al VAB al coste de factores una vez deducida la estimación del coste de intermediación financiera, estimados a partir de los datos del Banco de España.

— *Renta Regional Bruta (tabla 11)*. Es el VAB al coste de los factores al que se ha deducido o incorporado el saldo neto de las rentas de los factores (trabajo y capital), pagadas y cobradas de otras autonomías. Obviamente el agregado total de España del VAB al coste de los factores y de la Renta Regional Bruta tienen que coincidir.

— *Producto Interior Bruto Regional (PIBR) a los precios de mercado (tablas 12 y 13)*. Equivale al PIB al coste de los factores al que se ha añadido la totalidad de los impuestos indirectos pagados por las empresas y población residente, deducidas las subvenciones de explotación pagadas por las Administraciones Públicas. Los impuestos indirectos incorporados son los estimados como realmente pagados por los residentes, que obviamente difieren de los recaudados en el espacio de cada autonomía.

— *Rentas Directas de las Familias (tabla 14)*: Corresponde a la parte del PIB al coste de los factores atribuible a las familias e instituciones no lucrativas, una vez deducido el Ahorro Bruto de las Sociedades y Empresas y la Renta Disponible Bruta de las Administraciones Públicas. Corresponde, por tanto, al consumo de capital fijo de los hogares e instituciones no lucrativas, al coste del factor trabajo, las rentas

mixtas de los agricultores, autónomos y empresarios individuales. También las rentas de capital percibidas por los hogares y los alquileres cobrados e imputados a las viviendas utilizadas por sus propietarios.

— *Renta Familiar Bruta Disponible (tabla 12)*. Es el valor de las rentas percibidas por las familias residentes (incluidas las instituciones privadas sin fines de lucro), añadidas las prestaciones sociales dinerarias pagadas por la Seguridad Social y otras transferencias públicas y privadas, una vez deducidos los impuestos directos pagados por las familias y el total de cotizaciones sociales. En la Renta Familiar Bruta Disponible no están deducidas las amortizaciones o consumo de capital fijo de los hogares.

— *Renta Familiar Bruta Disponible (según el poder de compra) (tabla 13)*. Son los datos de la Renta Familiar Bruta Disponible de la tabla 12 ajustados con el índice de los precios de consumo relativos en cada autonomía. El poder adquisitivo de la peseta en cada Comunidad Autónoma es diferente frente a la media española, como consecuencia del nivel de precios relativo.

Con independencia de los valores a los precios corrientes, se han evaluado a los precios constantes las magnitudes económicas correspondientes. Las tablas 5-1 a 5-6 incluyen los valores añadidos brutos a los precios constantes del año 1986 de los cuatro grandes sectores productivos y del VAB total. La tabla 6 incluye las tasas de variación a los precios corrientes y constantes del año 1999 sobre 1986.

Las tablas 10 y 13 muestran los valores a los precios constantes de 1986, los agregados de PIB al Coste de los Factores y Producto Interior Bruto Regional de los años 1998 y 1999. Para todos los agregados macroeconómicos se han calculado los datos por habitante y los índices correspondientes, para los años 1995 a 1999, tomando como base el valor 100 para la media española.

En cuanto a la Renta Familiar Disponible, se ha estimado también la Renta Familiar Disponible según poder de compra (tabla 16), con el fin de establecer el verdadero poder de compra de las familias españolas en base a su nivel re-

lativo de precios de consumo que figuran en la tabla 19-1. En dicha tabla, figura el índice relativo de cada autonomía española, del Índice de Producto Interior Bruto por habitante sobre la media española = 100, índice que se corrige en la tabla 19-2 según el poder de compra de cada Comunidad Autónoma.

Establecido el índice medio de convergencia con la EUR-15, del PIB a los precios de mercado de España para los años 1995 a 1999 y evaluado el índice medio de convergencia de cada autonomía en poder de compra, se ha alcanzado el índice de convergencia ajustado de cada autonomía española sobre la media 100 de la Unión Europea (EUR-15).

Por último, las tablas 20 y 21 muestran por un lado, la participación porcentual de las distintas autonomías españolas en los agregados macroeconómicos analizados en el estudio. Por otra parte, en la tabla 21 aparecen los índices por habitante de cada uno de dichos agregados, lo que permite conocer la posición relativa de cada autonomía en el contexto español.

III. CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS AUTONOMÍAS EN 1999

La economía europea y la española comenzaron su andadura en 1999 afectadas por la crisis financiera de la última parte de 1998. Especialmente a consecuencia del bajo crecimiento o descenso del comercio exterior que afectó al índice de producción industrial que en la Unión Europea sólo creció al 0,3 por 100 en el primer semestre y en España al 1,3 por 100 en el primer trimestre. Rápidamente se aceleró en España el crecimiento del IPI hasta alcanzar el 5,9 por 100 en diciembre. La notable expansión de la construcción y de los servicios han promovido un alto crecimiento del PIB español que, según la estimación coordinada por FUNCAS con las autonomías españolas, el VAB al coste de los factores tuvo un crecimiento real del 4,24 por 100 frente al 3,75 por 100 estimado por la Contabilidad Nacional Trimestral para el PIB a los precios de mercado. Una diferencia de 0,5 puntos que, como se ha dicho, se explica por el mayor crecimiento de la productividad aparente respecto a las estimaciones derivadas de los datos del INE.

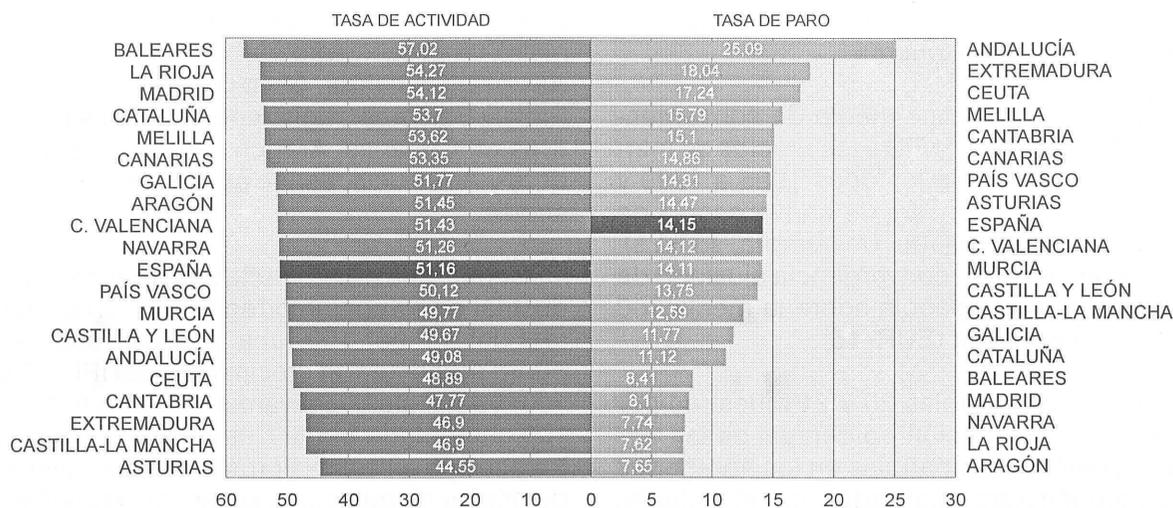
Desde la óptica sectorial la producción

agropesquera se mantuvo casi constante, con un mínimo crecimiento real del 0,13 por 100 frente al descenso del 2,1 por 100 postulado por la Contabilidad Trimestral. Según la estimación de las Comunidades Autónomas, coordinada por FUNCAS, el sector agropesquero registró un crecimiento superior al 2 por 100 en Navarra, Cantabria, Castilla y León, Murcia, La Rioja y Baleares, registrando unas tasas negativas en Canarias, Aragón, Cataluña, Extremadura y Andalucía, especialmente a causa de la sequía.

Según nuestros resultados, la actividad industrial en su conjunto registró un crecimiento real del 3,7 por 100, una tasa que supera un punto porcentual al crecimiento del IPI (2,7 por 100) y más significativamente frente al 1,8 por 100 computado por la Contabilidad Trimestral. Parece que en 1999 la producción de bienes industriales manufacturados en las pequeñas industrias y talleres superó ampliamente su crecimiento al de los productos de las grandes empresas industriales lo que se refleja en los desiguales datos estadísticos. Según la estimación realizada, en unión con las Comunidades Autónomas que conocen con mayor precisión la evolución de sus empresas, la producción industrial superó la tasa real del 4 por 100 en Castilla-La Mancha, Baleares, Extremadura, Andalucía y Navarra y la del 3 por 100 en Madrid, Comunidad Valenciana, Murcia, Canarias, Galicia, País Vasco, Cataluña, Aragón, La Rioja y Castilla y León. Un crecimiento menor del 3 por 100 se registró en la industria de Ceuta, Cantabria, Melilla y Asturias. Parece evidente que la mayor incidencia de la crisis industrial tuvo lugar en las autonomías con empresas industriales mayores y más orientadas a la exportación. Unos datos que anticipan una notable recuperación industrial para el presente año 2000.

El sector de la construcción tuvo un comportamiento excepcional en 1999. El consumo de cemento según OFICEMEN registró un crecimiento del 11,2 por 100 y la Afiliación a la Seguridad Social el 16,8 por 100 (afloramiento de ocupados no afiliados). A lo largo del año la Encuesta de Coyuntura de la Construcción (Ministerio de Fomento) acusa una tendencia menos creciente, especialmente en la obra civil del cuarto trimestre que se torna negativa. En su conjunto el volumen de obra ejecutada aumentó el 8,5 por 100, prevaleciendo la edifica-

GRÁFICO 1
TASAS DE ACTIVIDAD Y PARO
Comunidades autónomas. Año 1999



ción (10,6 por 100) sobre la obra civil (4,1 por 100). Según la Contabilidad Trimestral el crecimiento del VAB a los precios constantes fue del 8,1 por 100 mientras que nuestra estimación la eleva al 10,3 por 100, un dato más coherente con el consumo de cemento y el crecimiento del empleo. Según nuestra estimación la construcción en 1999 tuvo un crecimiento superior al 12 por 100 sobre 1998 en Andalucía, Canarias, Extremadura, Aragón y Baleares. Registraron un crecimiento del 10 al 12 por 100 las Comunidades Valenciana, Cantabria, Murcia, Ceuta y Cataluña. El menor crecimiento de la actividad constructora tuvo lugar en Navarra, seguida de Melilla, Castilla-La Mancha, Galicia, País Vasco y Asturias que no llegaron al 8 por 100 en el crecimiento real de la actividad constructora.

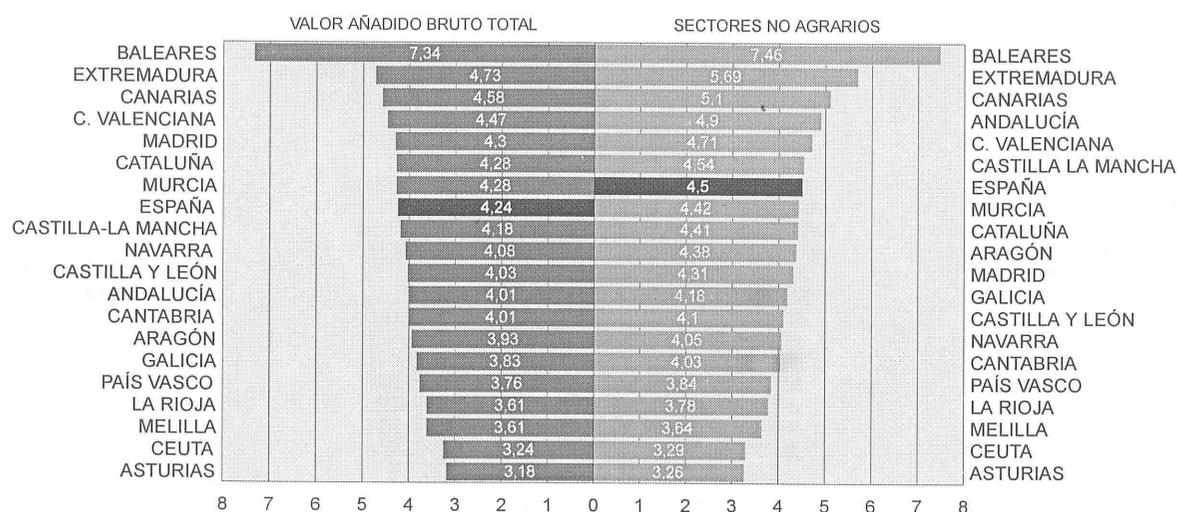
El sector servicios mucho menos afectado por la crisis internacional, tuvo en España un comportamiento muy alto en 1999. Nuestra estimación sitúa el crecimiento del sector en su conjunto, incluidos los servicios no venta, en el 4,2 por 100, una tasa que supera al 3,5 por 100 estimado por la Contabilidad Trimestral. La estimación del sector terciario debido a su amplitud y a la opacidad de gran parte de sus ramas de producción, especialmente las ligadas a las pequeñas empresas, ofrece unas grandes re-

servas aunque existe un dato como es el del empleo que, a consecuencia de los menores crecimientos de la productividad aparente, refleja con mucha aproximación su crecimiento real. Al bajo crecimiento de la productividad aparente del factor trabajo, que se puede traducir incluso en un descenso en determinadas ramas de servicios personales como el pequeño comercio, la hostelería y los servicios no venta y personales, se compensa ampliamente con las ganancias de productividad en transportes, comunicaciones, servicios financieros y a otras empresas.

Según nuestra estimación, en 1999 se registró un crecimiento de la actividad terciaria superior al 4 por 100, excepcionalmente en Baleares (7,3 por 100 a consecuencia del turismo), seguida de unos aumentos más moderados del 5 al 4 por 100 en Extremadura, Comunidad Valenciana, Canarias, Cataluña, Aragón y Madrid. Salvo en Ceuta (2,9 por 100), el sector terciario tuvo un crecimiento superior al 3 por 100 en el resto de las autonomías, confirmando la tendencia a la tercerización de la economía española.

En el gráfico 2 se ha representado el aumento del Valor Añadido Bruto al coste de los factores de las diversas autonomías en el pasa-

GRÁFICO 2
CRECIMIENTO REAL DEL PIB
 Comunidades autónomas. Año 1999



do año. Destaca el formidable crecimiento de Baleares que superó la tasa del 7,3 por 100, todo ello como consecuencia de la expansión del sector servicios a consecuencia del turismo. Superan la tasa de crecimiento anual del 4,24 por 100 de la media española las Comunidades Autónomas de Extremadura, Canarias, Comunidad Valenciana, Madrid, Cataluña y Murcia. Crecieron ligeramente por debajo de la media Castilla-La Mancha, Navarra, Castilla y León, Andalucía y Cantabria, todas ellas por encima del 4 por 100. El resto de las autonomías aumentaron entre el 3,2 por 100 de Asturias y el 3,9 por 100 de Aragón. La expansión económica de España en 1999 fue un hecho generalizado que apenas da motivo a pequeñas matizaciones. Cuando se contempla el conjunto de sectores no agrarios cambia algo el *ranking* del crecimiento por Autonomías ya que en algunas de ellas se registró un descenso real en el VAB agropesquero. En cualquier caso se mantiene el crecimiento excepcional de Baleares y el más bajo de Asturias.

Para la estimación realizada se ha partido de los cuadros básicos 1 al 6, a partir de los cuales se alcanzan los agregados económicos regionales. Se ha estimado independientemente las tasas de crecimiento real, básicamente de acuerdo con las Consejerías de Eco-

nomía y Hacienda y los precios implícitos obtenidos de las estadísticas correspondientes. Según nuestra estimación los precios agropesqueros aumentaron en el conjunto de España el 3,85 por 100 (precios percibidos por los agricultores y estimaciones para la pesca marítima). Los industriales aumentaron el 1,30 por 100 (Índices de precios industriales IPRI), los de la construcción el 3,51 por 100 (Encuesta de Coyuntura de la Construcción. Ministerio de Fomento) y los servicios el 3,18 por 100 (básicamente a partir del IPC en servicios). En conjunto los sectores no agrarios registraron un aumento del 2,84 por 100 en los precios con variaciones entre el 2,50 por 100 en La Rioja, hasta el 3,19 por 100 en Canarias. Incluidos los precios agropesqueros, algo más crecientes, los precios implícitos en el VAB aumentaron el 2,94 por 100 en un abanico que va desde el 2,57 por 100 en Navarra, hasta el 3,34 por 100 de Andalucía (cuadro básico 1).

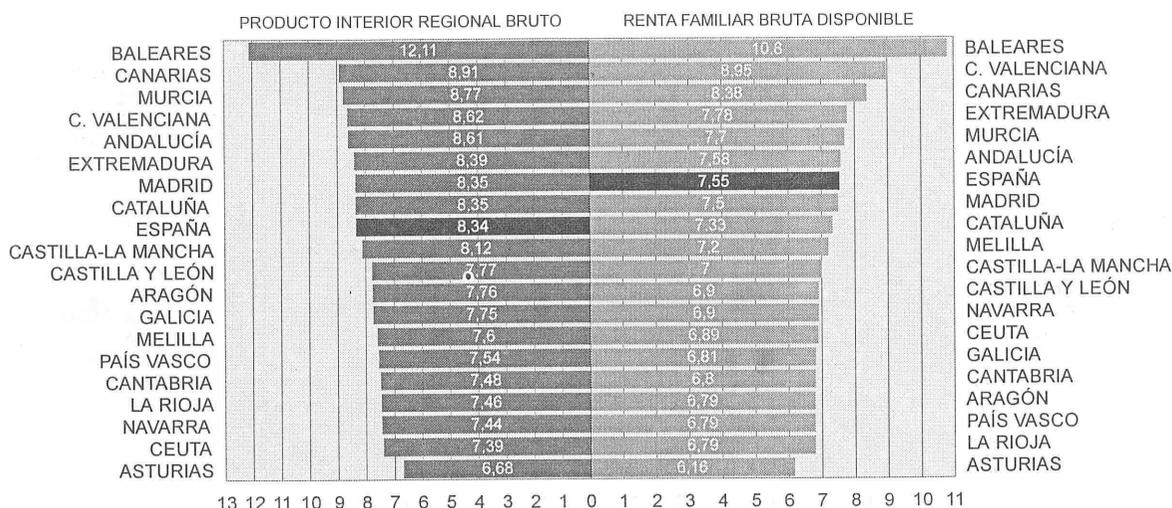
IV. OTROS AGREGADOS ECONÓMICOS

Las tablas 8 a 17 muestran los datos de un conjunto de agregados macroeconómicos de las autonomías españolas, correspondientes a los años 1995 a 1999, expresados en valores en términos corrientes y por habitante, junto a

GRÁFICO 3

CRECIMIENTO DEL PIB Y LA RENTA FAMILIAR DISPONIBLE

Comunidades autónomas. Año 1999 (porcentaje de variación en pesetas corrientes)



los índices medios correspondientes con relación a los agregados por habitante, de la media española igual a 100, que permite conocer la posición relativa de cada una de las autonomías en el contexto español.

El cuadro C muestra el *ranking* de la posición en cuanto al índice medio por habitante del PIB regional a los precios de mercado, la renta familiar disponible en términos de poder de compra y el nivel de convergencia media con la Unión Europea (EUR-15) con relación al valor 100 para la media europea.

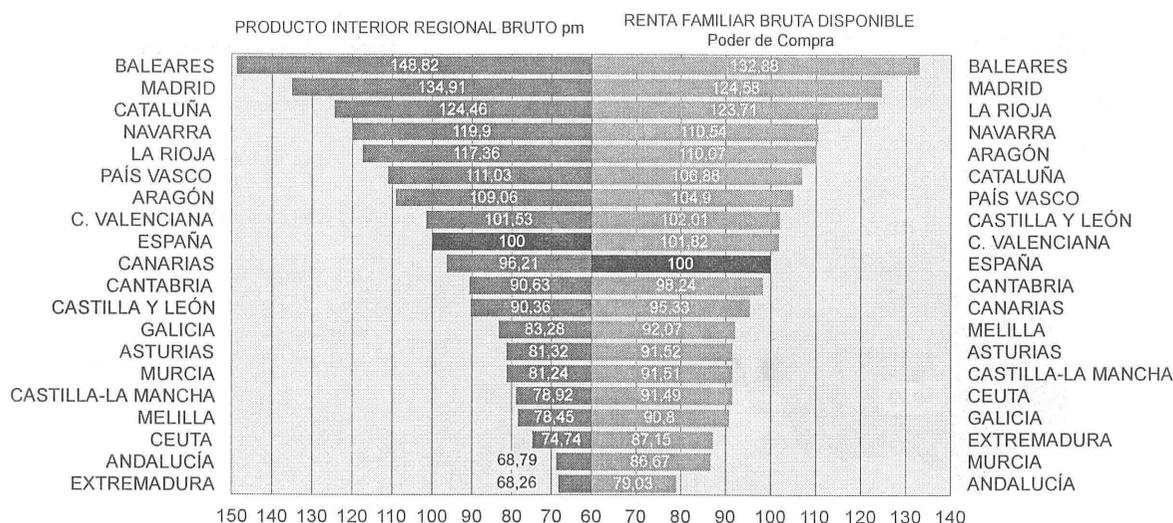
Por lo que se refiere al enfrentamiento entre el PIB a los precios de mercado y la Renta Familiar Bruta Disponible en poder de compra (gráfico 4), se observa la menor distancia entre la renta familiar y la producción en las Autonomías más desarrolladas y atrasadas, que constituye, elocuentemente, el efecto de solidaridad redistributiva en el ámbito espacial, fruto de la política seguida por las Administraciones Públicas. Baleares, la autonomía relativamente más rica de España, con un índice medio de PIB por habitante equivalente al 148,8 por 100 de la media española, limita al 132,9 su índice relativo de Renta Familiar Disponible, lo que equivaldría a una transferencia de 16 puntos porcentuales de su PIB a favor de las auto-

mías más retrasadas. Madrid, la segunda autonomía en cuanto a PIB por habitante, cedería 10,5 puntos porcentuales.

Por el contrario Extremadura, la Comunidad Autónoma más retrasada en términos relativos de la geografía española, cuyo PIB se limita al 68,3 de la media española, eleva su Índice en Renta Familiar Disponible al 87,2, con una ganancia relativa de 18,9 puntos porcentuales, fruto de la función redistribuidora del Sector Público. Andalucía, otra de las regiones deprimidas de España, registra en 1999 una diferencia relativa de más de diez puntos porcentuales. Unos datos del máximo interés que deberían estar presentes en la mente de los políticos españoles cuando se legisle sobre la autofinanciación de las autonomías españolas. Cuando el INE elabore y publique la Contabilidad Regional SEC-95, al computar como renta familiar la renta en especie (enseñanza, sanidad y otros servicios personales) transferida por el Gobierno, será aún más evidente el esfuerzo de solidaridad entre las regiones españolas.

Las autonomías contribuyentes netas al teórico fondo de solidaridad, que se desprende del cuadro C, son Baleares, Madrid, Cataluña, Navarra, País Vasco y Canarias. El resto de las

GRÁFICO 4
ÍNDICES RELATIVOS DE LAS MAGNITUDES ECONÓMICAS
 Comunidades autónomas. Año 1999 (media española=100)



autonomías, en mayor o menor proporción, son beneficiarias netas del flujo de solidaridad que muestran las cifras disponibles, un modelo que puede cambiar algo cuando se incluyan en la renta familiar las transferencias en especie de la Administración Pública.

V. POBLACIÓN ACTIVA, EMPLEO, PRODUCTIVIDAD Y PARO EN LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS

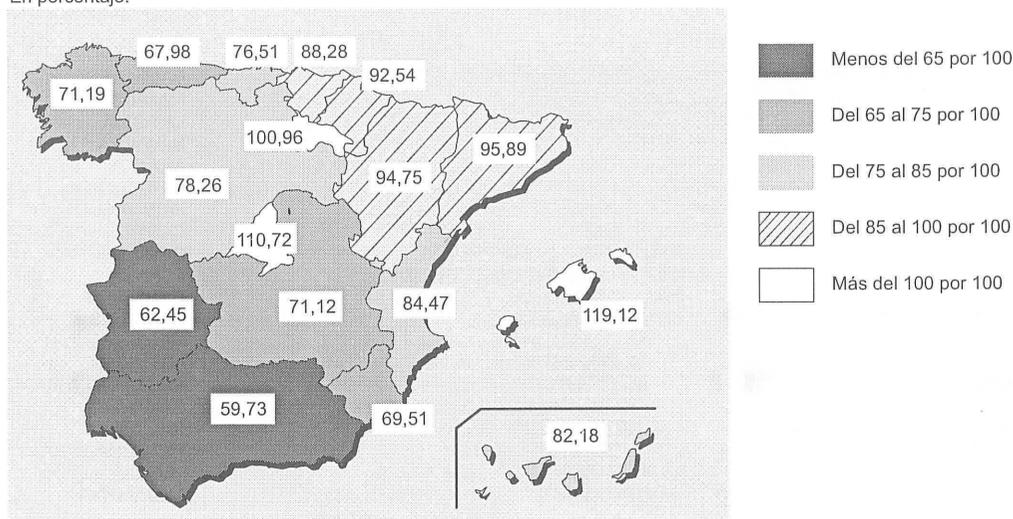
La recomposición de los datos de población total, activa, ocupada y en paro, ha sido posible gracias a la profunda revisión realizada por el INE sobre la población española residente el primero de enero de 1998. Habrá que esperar al censo de población del próximo año para confirmar la dimensión y estructura de la población residente una vez que quede reconocida con mayor autenticidad la realidad de la población inmigrante residente en la actualidad. Con los datos disponibles a partir de las distintas fuentes estadísticas se han elaborado las tablas 1 a 4 que recogen la información por autonomías sobre la población total residente y su estructura, la población activa, parada y ocupada clasificada por sectores económicos, correspondientes a 1998 y 1999. También los cuadros A y B que muestran la evolución en

1999 de la población residente, del empleo y el paro por Comunidades Autónomas.

El gráfico 1 muestra la evolución ordenada de las tasas de actividad y paro en las autonomías evidenciando su estructura ocupacional, causa fundamental del desigual nivel de desarrollo existente. La más alta tasa de actividad de la población residente (población mayor de 16 años que trabaja o busca un empleo) y la más baja tasa de paro (porcentaje no ocupado de la población activa), reflejan la distinta situación de las autonomías españolas. Baleares, La Rioja, Madrid y Cataluña destacan por su mayor tasa de actividad y Aragón, La Rioja, Navarra, Madrid y Baleares por su menor tasa de paro, inferior al 10 por 100 de su población activa. El cuadro B presenta la variación de la población residente en 1999, continuación de la tendencia que se registró en la década de los noventa. Baleares, Canarias, Murcia, Ceuta y Melilla, Andalucía y la Comunidad Valenciana, que conforman el sur y el este de España, son las autonomías que registraron en 1999 un aumento de su población residente superior al 0,5 por 100 sobre 1998. También registraron crecimiento, aunque más reducido, Castilla-La Mancha, Cataluña, Navarra y La Rioja, mostrando retroceso ocho autonomías del norte y el interior peninsular. Castilla y León, Madrid,

GRÁFICO 5 CONVERGENCIA REAL DEL PIB FRENTE A LA UNIÓN EUROPEA=100. AÑO 1999

En porcentaje.



Asturias, País Vasco, Galicia, Aragón, Extremadura y Cantabria anotan una disminución de su población residente en tasas decrecientes del 0,42 al 0,04 por 100.

La evolución del empleo no se ajusta necesariamente a la evolución de la población. Como muestra el cuadro B el mayor crecimiento del empleo en 1999 tuvo lugar en Andalucía, Extremadura y Murcia, Comunidades Autónomas que aumentaron su empleo en más del 4 por 100, con efectos en el descenso del paro. El menor crecimiento del empleo por debajo del 2 por 100 tuvo lugar en Asturias (que registró descenso), Castilla y León y Cataluña. El mayor descenso del paro, superior al 10 por 100, tuvo lugar en Navarra, Madrid, La Rioja y Murcia.

La tabla 4 muestra la evolución del empleo por sectores económicos. A pesar de la debilidad del sector agropesquero, el empleo aumentó el 1,1 por 100 rompiendo la tendencia secular hacia su disminución. Destaca el crecimiento del empleo primario en Extremadura, Andalucía y La Rioja. Descendió el empleo primario en Aragón, Navarra, Murcia y, menos intensamente, en Asturias, Canarias, Madrid, Castilla-La Mancha, País Vasco y Comunidad Valenciana.

El empleo industrial creció el 1,9 por 100 en la media española, destacando el aumento de Castilla-La Mancha, Baleares, Andalucía, Murcia, Galicia, Canarias y Extremadura. En Asturias se registró un ligero descenso.

Destaca el aumento del empleo en construcción (4,4 por 100) una tasa inferior a la manifestada por la Encuesta de Población Activa y la Afiliación a la Seguridad Social, encuesta y registro muy afectados por la afloración del empleo irregular preexistente en años anteriores. Destaca el aumento del empleo en construcción en la Comunidad Valenciana, Canarias, Andalucía, Murcia y Baleares. El menor crecimiento del empleo en construcción inferior al 2,5 por 100 tuvo lugar en Castilla y León, Melilla, Madrid y Asturias.

Por último, los empleos aumentaron mucho en el sector terciario, aunque en buena parte se trata de empleos eventuales y a tiempo parcial. Se ha computado un crecimiento conjunto del 3,5 por 100 en el total de España, destacando el crecimiento más intenso, superior al 5 por 100, de Andalucía, Murcia, Extremadura y Ceuta y el inferior al 3 por 100 de Asturias (1,5 por 100 negativo), Cataluña, Castilla y León y Madrid.

El cuadro B muestra la relación entre el cre-

cimiento del PIB y el empleo, que equivale al concepto de productividad aparente del factor trabajo. Según los resultados obtenidos se registra un alto crecimiento de la productividad en Asturias (4 por 100), seguido de Baleares, Cataluña y Castilla y León, mientras que desciende la productividad aparente en Extremadura, Andalucía y Ceuta. Unos resultados en cierto modo sorprendentes pero que quedan explicados en la tabla 7 que analiza la productividad aparente por sectores productivos. La ganancia de la productividad en Asturias se explica por el aumento en la construcción y el descenso del empleo en servicios. En Baleares por el aumento del VAB en construcción y servicios. En Cataluña por la conjunción de la construcción, los servicios y la industria y en Castilla y León, por la agricultura y la construcción. En Extremadura y Andalucía desciende la productividad aparente en la agricultura y los servicios, probablemente por el trabajo temporal y a tiempo parcial.

VI. LA CONVERGENCIA REAL ENTRE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS Y CON LA UNIÓN EUROPEA

En la tabla 19-1 aparece calculado el Índice de PIBR por habitante, respecto a la media española, correspondiente a los años 1995 a 1999. Un índice elaborado a partir del PIBR y la población residente. Siguiendo el método establecido por EUROSTAT de ajustar el índice de convergencia real según el poder de compra en cada territorio, se ha procedido a ajustar con el IPC el índice de precios relativos del con-

sumo de las distintas autonomías que desde 1985 elabora esta Fundación FUNCAS, con los resultados que figuran en dicha tabla.

El nivel relativo de los precios de consumo, entre las distintas autonomías españolas, con base 100 para la media española, muestra en 1999 la permanencia de unas diferencias notables cuyos extremos se sitúan entre el 107,92 de Cataluña y el 90,88 de Extremadura (Diferencia relativa del 18,75 por 100, que equivale a que el coste de la vida supere en Cataluña casi en el 20 por 100 al extremeño). La tabla 19-2 muestra el cálculo del índice de cada autonomía sobre la base 100 para la media española y también de cada autonomía sobre la media de la Unión Europea. Superaron el 100 por 100 de la convergencia media española las Comunidades Autónomas de Baleares, Madrid, La Rioja, Cataluña, Aragón, Navarra, País Vasco y Comunidad Valenciana. Por debajo del 80 por 100 de la media española se sitúan Andalucía, Extremadura, Ceuta y Melilla.

El mapa (gráfico 5) muestra la posición relativa de las autonomías españolas frente a un valor 100 para la Unión Europea (EUR-15). Sólo superan el 100 por 100 de la media europea en cuanto a convergencia real las Comunidades Autónomas de Baleares, Madrid y La Rioja (La Rioja a consecuencia de su bajo nivel de precios relativo, aparte de su elevado nivel de desarrollo). Por debajo del 65 por 100 en la media europea sólo figuran Andalucía, Extremadura y Ceuta, sin duda las regiones españolas menos desarrolladas.

EVOLUCION ECONOMICA DE LAS AUTONOMIAS EN 1999

	CRECIMIENTO ECONOMICO		VARIACION % DE LAS MAGNITUDES LABORALES					INDICES POR HABITANTE MEDIA ESPAÑOLA = 100			
	SECTORES		VARIACION DE LA POBLACION	POBLACION		PARADOS	OCUPADOS	PIBR (Ptm)		REFED (Poder de Compra)	
	TOTAL	AGRARIOS		Y MAS	ACTIVOS			1.998	1.999		
ANDALUCIA	4,01	4,90	0,57	0,91	1,51	5,51	-8,79	72,33	68,79	81,64	79,03
ARAGON	3,93	4,38	-0,15	-0,06	1,45	2,51	-9,77	106,03	109,06	110,16	110,07
ASTURIAS	3,18	3,26	-0,35	-0,42	-1,21	-0,83	-3,38	95,58	81,32	94,68	91,52
BALEARES	7,34	7,46	1,48	1,73	2,68	3,95	-9,35	156,68	148,82	138,03	132,88
CANARIAS	4,58	5,10	1,10	1,19	1,47	3,44	-8,49	94,94	96,21	94,38	95,33
CANTABRIA	4,01	4,03	-0,04	0,74	1,61	3,23	-6,62	99,90	90,63	95,54	98,24
CAST.LA MANCHA	4,18	4,54	0,25	0,56	1,90	3,67	-8,87	76,92	78,92	88,12	91,51
CAST.Y LEON	4,03	4,10	-0,42	-0,05	0,37	1,80	-7,72	86,99	90,36	95,22	102,01
CATALUÑA	4,28	4,41	0,16	0,20	0,70	1,90	-7,93	124,21	124,46	116,65	106,88
C.VALENCIANA	4,47	4,71	0,55	1,10	1,84	3,92	-9,24	102,67	101,53	104,62	101,82
EXTREMADURA	4,73	5,69	-0,12	-0,09	2,29	4,87	-8,01	62,41	68,26	79,32	87,15
GALICIA	3,83	4,18	-0,21	-0,08	0,89	2,31	-8,59	81,26	83,28	91,32	90,80
MADRID	4,30	4,31	-0,41	-0,18	0,92	2,29	-12,36	129,44	134,91	113,56	124,58
MURCIA	4,28	4,42	0,80	1,06	1,73	4,06	-10,48	83,26	81,24	91,50	86,67
NAVARRA	4,08	4,05	0,15	0,48	0,85	2,27	-13,45	115,34	119,90	102,99	110,54
PAIS VASCO	3,76	3,84	-0,24	-0,12	0,92	3,09	-9,97	113,36	111,03	100,86	104,90
RIOJA (LA)	3,61	3,78	0,01	0,20	1,83	3,03	-10,70	110,96	117,36	116,39	123,71
CEUTA	3,24	3,29	0,70	1,07	2,13	4,96	-9,56	78,74	74,74	87,59	91,49
MELILLA	3,61	3,64	0,66	1,33	1,31	3,10	-7,26	80,77	78,45	89,36	92,07
ESPAÑA	4,24	4,50	0,17	0,40	1,18	3,06	-8,93	100,00	100,00	100,00	100,00

VARIACION DE LA PRODUCTIVIDAD

RANKING DE LAS AUTONOMIAS ESPAÑOLAS EN 1999

CRECIMIENTO ECONOMICO	VARIACION DE LA POBLACION	CRECIMIENTO DEL EMPLEO	DISMINUCION DEL PARO	AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
BALEARES	BALEARES	ANDALUCIA	NAVARRA	ASTURIAS
EXTREMADURA	CANARIAS	CEUTA	MADRID	BALEARES
CANARIAS	MURCIA	EXTREMADURA	RIOJA (LA)	CATALUÑA
C.VALENCIANA	CEUTA	MURCIA	MURCIA	CAST.Y LEON
MADRID	MELILLA	BALEARES	PAIS VASCO	MADRID
CATALUÑA	ANDALUCIA	C.VALENCIANA	ARAGON	NAVARRA
MURCIA	C.VALENCIANA	CAST.LA MANCHA	CEUTA	GALICIA
ESPAÑA	CAST.LA MANCHA	CANARIAS	BALEARES	ARAGON
CAST.LA MANCHA	ESPAÑA	CANTABRIA	C.VALENCIANA	ESPAÑA
NAVARRA	CATALUÑA	MELILLA	ESPAÑA	CANARIAS
CAST.Y LEON	NAVARRA	PAIS VASCO	CAST.LA MANCHA	CANTABRIA
ANDALUCIA	RIOJA (LA)	ESPAÑA	ANDALUCIA	PAIS VASCO
CANTABRIA	CANTABRIA	RIOJA (LA)	GALICIA	RIOJA (LA)
ARAGON	EXTREMADURA	ARAGON	CANARIAS	C.VALENCIANA
GALICIA	ARAGON	GALICIA	EXTREMADURA	CAST.LA MANCHA
PAIS VASCO	GALICIA	MADRID	CATALUÑA	MELILLA
RIOJA (LA)	PAIS VASCO	NAVARRA	CAST.Y LEON	MURCIA
MELILLA	ASTURIAS	CATALUÑA	MELILLA	EXTREMADURA
CEUTA	MADRID	CAST.Y LEON	CANTABRIA	ANDALUCIA
ASTURIAS	CAST.Y LEON	ASTURIAS	ASTURIAS	CEUTA

RANKING DE LAS AUTONOMIAS ESPAÑOLAS EN 1999
INDICES POR HABITANTE

	PIB REGIONAL PRECIOS DE MERCADO		RENDA FAMILIAR DISPONIBLE (PODER DE COMPRA)		CONVERGENCIA CON LA UNIÓN EUROPEA PIRB POR HABITANTE (PODER DE COMPRA)			
	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999		
BALEARES	145,69	148,82	BALEARES	130,72	132,88	BALEARES	114,36	119,12
MADRID	134,11	134,91	MADRID	123,74	124,58	MADRID	107,72	110,72
CATALUÑA	124,43	124,46	RIOJA (LA)	125,19	123,71	RIOJA (LA)	100,26	100,96
NAVARRA	120,89	119,90	NAVARRA	111,56	110,54	CATALUÑA	94,47	95,89
RIOJA (LA)	118,14	117,36	ARAGON	110,76	110,07	ARAGON	93,28	94,75
PAIS VASCO	111,39	111,03	CATALUÑA	107,66	106,88	NAVARRA	91,77	92,54
ARAGON	109,29	109,06	PAIS VASCO	105,27	104,90	PAIS VASCO	86,84	88,28
C.VALENCIANA	101,64	101,53	CAST.Y LEON	102,84	102,01	C.VALENCIANA	82,61	84,47
CANARIAS	96,60	96,21	C.VALENCIANA	100,55	101,82	CANARIAS	80,44	82,18
CANTABRIA	91,15	90,63	CANTABRIA	98,68	98,24	CAST.Y LEON	77,27	78,26
CAST.Y LEON	90,30	90,36	CANARIAS	94,96	95,33	CANTABRIA	75,38	76,51
GALICIA	83,41	83,28	MELILLA	92,78	92,07	GALICIA	70,06	71,19
ASTURIAS	82,16	81,32	ASTURIAS	91,93	91,52	CAST.LA MANCHA	69,94	71,12
MURCIA	81,43	81,24	CAST.LA MANCHA	92,11	91,51	MURCIA	68,46	69,51
CAST.LA MANCHA	79,14	78,92	CEUTA	91,33	91,49	ASTURIAS	67,09	67,98
MELILLA	79,37	78,45	GALICIA	91,30	90,80	MELILLA	64,55	65,12
CEUTA	75,80	74,74	EXTREMADURA	85,73	87,15	CEUTA	63,75	64,98
ANDALUCIA	68,89	68,79	MURCIA	87,30	86,67	EXTREMADURA	60,31	62,45
EXTREMADURA	68,03	68,26	ANDALUCIA	78,90	79,03	ANDALUCIA	58,32	59,73
ESPAÑA	100,00	100,00	ESPAÑA	100,00	100,00	ESPAÑA	81,45	83,14

CUADRO BASICO 1

VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES
TOTAL SECTORES (Millones de Pesetas corrientes)

COMUNIDADES	VAB 1998	% DE VARIACIÓN		VAB 1999	VAB 1998 PRECIOS 1986	VAB 1999 PRECIOS 1986
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	10.780.919	4,01	3,34	11.586.947	6.033.387	6.275.608
ARAGON	2.818.562	3,93	2,78	3.010.824	1.603.564	1.666.601
ASTURIAS	1.967.954	3,18	2,67	2.084.877	1.082.016	1.116.406
BALEARES	2.406.588	7,34	3,16	2.664.797	1.194.595	1.282.221
CANARIAS	3.590.352	4,58	3,30	3.878.778	1.889.258	1.975.735
CANTABRIA	1.039.253	4,01	2,71	1.110.238	585.612	609.101
CAST.LA MANCHA	2.944.447	4,18	2,67	3.149.363	1.675.065	1.745.037
CAST.Y LEON	4.879.441	4,03	2,70	5.213.175	2.768.993	2.880.522
CATALUÑA	16.640.784	4,28	2,83	17.844.459	9.341.927	9.742.200
C.VALENCIANA	8.874.552	4,47	2,87	9.537.647	4.926.007	5.146.033
EXTREMADURA	1.569.512	4,73	2,83	1.690.212	862.794	903.641
GALICIA	4.955.753	3,83	2,79	5.289.270	2.700.350	2.803.720
MADRID	15.128.656	4,30	2,99	16.251.439	8.020.696	8.365.340
MURCIA	1.961.538	4,28	2,96	2.106.026	1.126.959	1.175.243
NAVARRA	1.406.091	4,08	2,57	1.501.041	795.677	828.149
PAIS VASCO	5.101.218	3,76	2,78	5.439.781	2.882.297	2.990.668
RIOJA (LA)	686.308	3,61	2,73	730.489	409.180	423.963
CEUTA	118.832	3,24	3,29	126.726	64.615	66.708
MELILLA	104.296	3,61	3,21	111.532	56.305	58.337
TOTAL	86.975.056	4,24	2,94	93.327.621	48.019.297	50.055.233

VAB 1.999 .- SECTORES AGRICULTURA Y PESCA

COMUNIDADES	VAB 1998	% DE VARIACIÓN		VAB 1999	VAB 1998 PRECIOS 1986	VAB 1999 PRECIOS 1986
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	1.143.347	-1,10	4,48	1.181.420	890.464	880.669
ARAGON	169.958	-1,98	3,66	172.694	113.230	110.988
ASTURIAS	63.301	1,20	2,80	65.852	45.263	45.806
BALEARES	43.815	2,10	3,50	46.299	28.420	29.017
CANARIAS	151.035	-5,10	3,84	148.830	96.893	91.951
CANTABRIA	47.851	3,70	3,40	51.311	33.161	34.388
CAST.LA MANCHA	330.890	1,71	3,48	348.262	215.267	218.948
CAST.Y LEON	458.841	3,50	3,59	491.969	338.696	350.550
CATALUÑA	303.413	-1,68	3,74	309.481	193.255	190.008
C.VALENCIANA	354.309	-0,78	3,60	364.194	220.123	218.406
EXTREMADURA	176.230	-1,67	3,40	179.173	112.259	110.384
GALICIA	451.761	0,63	3,72	471.503	266.873	268.554
MADRID	37.583	0,92	3,90	39.410	23.114	23.327
MURCIA	160.521	3,20	3,80	171.950	127.600	131.683
NAVARRA	63.785	4,60	3,60	69.124	41.271	43.169
PAIS VASCO	113.481	0,60	3,55	118.213	69.403	69.819
RIOJA (LA)	81.945	2,52	4,30	87.624	54.236	55.603
CEUTA	1.132	-2,12	3,43	1.146	660	646
MELILLA	546	-2,48	3,67	552	322	314
TOTAL	4.153.744	0,13	3,85	4.319.007	2.870.510	2.874.230

VAB 1.999 .- SECTORES NO AGRARIOS

COMUNIDADES	VAB 1998	% DE VARIACIÓN		VAB 1999	VAB 1998 PRECIOS 1986	VAB 1999 PRECIOS 1986
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	9.637.572	4,90	2,93	10.405.527	5.142.923	5.394.939
ARAGON	2.648.604	4,38	2,66	2.838.130	1.490.334	1.555.613
ASTURIAS	1.904.653	3,26	2,65	2.019.025	1.036.753	1.070.600
BALEARES	2.362.773	7,46	3,13	2.618.498	1.166.175	1.253.204
CANARIAS	3.439.317	5,10	3,19	3.729.948	1.792.365	1.883.784
CANTABRIA	991.402	4,03	2,67	1.058.927	552.451	574.713
CAST.LA MANCHA	2.613.557	4,54	2,53	2.801.101	1.459.798	1.526.089
CAST.Y LEON	4.420.600	4,10	2,59	4.721.206	2.430.297	2.529.972
CATALUÑA	16.337.371	4,41	2,80	17.534.978	9.148.672	9.552.192
C.VALENCIANA	8.520.243	4,71	2,83	9.173.453	4.705.884	4.927.627
EXTREMADURA	1.393.282	5,69	2,61	1.511.039	750.535	793.257
GALICIA	4.503.992	4,18	2,68	4.817.767	2.433.477	2.535.166
MADRID	15.091.073	4,31	2,99	16.212.029	7.997.582	8.342.013
MURCIA	1.801.017	4,42	2,84	1.934.076	999.359	1.043.560
NAVARRA	1.342.306	4,05	2,53	1.431.917	754.406	784.980
PAIS VASCO	4.987.737	3,84	2,74	5.321.568	2.812.894	2.920.849
RIOJA (LA)	604.363	3,78	2,50	642.865	354.944	368.360
CEUTA	117.700	3,29	3,29	125.580	63.955	66.062
MELILLA	103.750	3,64	3,21	110.980	55.983	58.023
TOTAL	82.821.312	4,50	2,84	89.008.614	45.148.787	47.181.003

VAB 1.999 .- SECTOR INDUSTRIAL

COMUNIDADES	VAB 1998	% DE VARIACIÓN		VAB 1999	VAB 1998 PRECIOS 1986	VAB 1999 PRECIOS 1986
		REAL	PRECIOS			
ANDALUCIA	1.496.693	4,40	1,42	1.584.699	989.153	1.032.676
ARAGON	823.577	3,28	1,09	859.897	535.841	553.417
ASTURIAS	531.083	2,10	1,20	548.768	332.800	339.789
BALEARES	194.675	5,24	1,40	207.738	125.088	131.643
CANARIAS	289.934	3,60	1,10	303.677	188.960	195.763
CANTABRIA	248.672	2,82	1,00	258.246	166.514	171.210
CAST.LA MANCHA	669.652	5,36	1,38	715.255	442.305	466.013
CAST.Y LEON	1.158.516	3,11	1,25	1.209.491	742.299	765.384
CATALUÑA	4.738.529	3,48	1,22	4.963.135	3.180.846	3.291.539
C.VALENCIANA	2.237.558	3,73	1,28	2.350.778	1.468.683	1.523.465
EXTREMADURA	262.815	4,80	1,44	279.399	157.711	165.281
GALICIA	1.021.813	3,60	1,38	1.073.210	663.129	687.002
MADRID	2.275.835	3,81	1,40	2.395.544	1.454.765	1.510.192
MURCIA	389.909	3,63	1,50	410.106	257.927	267.290
NAVARRA	490.366	4,19	1,30	517.532	318.172	331.503
PAIS VASCO	1.663.448	3,50	1,44	1.746.454	1.114.680	1.153.694
RIOJA (LA)	196.681	3,26	1,50	206.141	141.599	146.215
CEUTA	8.474	2,91	1,39	8.842	5.228	5.380
MELILLA	6.242	2,59	1,41	6.494	3.550	3.642
TOTAL	18.704.472	3,68	1,30	19.645.406	12.289.250	12.741.098

VAB 1.999 .- SECTOR CONSTRUCCIÓN

COMUNIDADES	VAB 1998	% DE VARIACIÓN		VAB 1999	VAB 1998 PRECIOS 1986	VAB 1999 PRECIOS 1986
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	961.518	13,70	3,06	1.126.707	466.927	530.896
ARAGON	190.058	12,46	3,46	221.132	99.434	111.823
ASTURIAS	168.808	7,83	3,50	188.390	80.080	86.350
BALEARES	177.118	12,13	3,80	206.148	92.640	103.877
CANARIAS	333.676	13,20	3,65	391.502	176.062	199.302
CANTABRIA	89.533	11,68	3,40	103.393	47.966	53.568
CAST.LA MANCHA	363.249	7,01	3,29	401.499	196.253	210.010
CAST.Y LEON	422.503	9,12	3,29	476.203	225.703	246.287
CATALUÑA	1.126.333	10,52	3,78	1.291.904	582.159	643.402
C.VALENCIANA	699.312	11,72	3,53	808.824	350.790	391.903
EXTREMADURA	163.149	12,64	3,25	189.742	86.704	97.663
GALICIA	472.412	7,45	3,37	524.708	247.119	265.529
MADRID	1.026.674	8,21	3,70	1.152.031	504.831	546.278
MURCIA	181.425	11,28	3,50	208.947	95.997	106.825
NAVARRA	107.780	5,60	3,60	117.911	55.998	59.134
PAIS VASCO	331.120	7,73	3,65	369.729	170.507	183.687
RIOJA (LA)	45.623	9,92	3,40	51.855	23.706	26.058
CEUTA	5.740	11,27	3,79	6.629	3.008	3.347
MELILLA	6.514	6,81	3,41	7.195	3.419	3.652
TOTAL	6.872.545	10,27	3,51	7.844.449	3.509.303	3.869.591

VAB 1.999 .- SECTOR SERVICIOS

COMUNIDADES	VAB 1998	% DE VARIACIÓN		VAB 1999	VAB 1998 PRECIOS 1986	VAB 1999 PRECIOS 1986
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	7.179.361	3,92	3,13	7.694.121	3.686.843	3.831.367
ARAGON	1.634.969	4,13	3,21	1.757.101	855.059	890.373
ASTURIAS	1.204.762	3,30	3,00	1.281.867	623.873	644.461
BALEARES	1.990.980	7,30	3,20	2.204.612	948.447	1.017.684
CANARIAS	2.815.707	4,30	3,34	3.034.769	1.427.343	1.488.719
CANTABRIA	653.197	3,54	3,10	697.288	337.971	349.935
CAST.LA MANCHA	1.580.656	3,51	2,95	1.684.347	821.240	850.066
CAST.Y LEON	2.839.581	3,83	2,96	3.035.512	1.462.295	1.518.301
CATALUÑA	10.472.509	4,30	3,27	11.279.939	5.385.667	5.617.251
C.VALENCIANA	5.583.373	4,36	3,21	6.013.851	2.886.411	3.012.259
EXTREMADURA	967.318	4,78	2,80	1.041.898	506.120	530.313
GALICIA	3.009.767	3,90	2,96	3.219.849	1.523.229	1.582.635
MADRID	11.788.564	4,10	3,20	12.664.454	6.037.986	6.285.543
MURCIA	1.229.683	3,72	3,10	1.315.023	645.435	669.445
NAVARRA	744.160	3,71	3,20	796.474	380.236	394.343
PAIS VASCO	2.993.169	3,65	3,32	3.205.385	1.527.707	1.583.468
RIOJA (LA)	362.059	3,40	2,80	384.869	189.639	196.087
CEUTA	103.486	2,90	3,40	110.109	55.719	57.335
MELILLA	90.994	3,50	3,30	97.291	49.014	50.729
TOTAL	57.244.295	4,16	3,18	61.518.759	29.350.234	30.570.314

TABLA 1

POBLACION RESIDENTE EN 1º DE JULIO

(AJUSTADA A LA POBLACION OFICIAL DEL 1º DE ENERO DE 1.998)

COMUNIDADES	NUMERO DE HABITANTES				ESTRUCTURA (% DEL TOTAL DE ESPAÑA)				
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998	1999
ANDALUCIA	7.167.357	7.197.460	7.228.220	7.258.168	18,10	18,12	18,15	18,19	18,26
ARAGON	1.190.118	1.187.512	1.184.792	1.181.814	3,00	2,99	2,98	2,96	2,95
ASTURIAS	1.091.040	1.087.688	1.084.178	1.080.103	2,75	2,74	2,72	2,71	2,69
BALEARES	759.246	772.687	786.628	801.023	1,92	1,95	1,98	2,01	2,03
CANARIAS	1.585.216	1.602.970	1.621.244	1.639.795	4,00	4,04	4,07	4,11	4,15
CANTABRIA	528.913	528.173	527.381	526.557	1,34	1,33	1,32	1,32	1,32
CAST.LA MANCHA	1.705.172	1.711.140	1.716.273	1.719.756	4,30	4,31	4,31	4,31	4,31
CAST.Y LEON	2.519.519	2.507.289	2.494.804	2.478.391	6,36	6,31	6,27	6,21	6,17
CATALUÑA	6.121.753	6.130.335	6.141.370	6.154.987	15,46	15,43	15,43	15,42	15,42
C.VALENCIANA	3.979.937	3.996.646	4.015.031	4.033.902	10,05	10,07	10,09	10,11	10,15
EXTREMADURA	1.071.025	1.070.516	1.069.853	1.069.098	2,70	2,70	2,69	2,68	2,67
GALICIA	2.743.177	2.737.514	2.730.846	2.722.637	6,92	6,89	6,86	6,82	6,80
MADRID	5.036.782	5.053.907	5.074.123	5.100.500	12,71	12,73	12,75	12,78	12,71
MURCIA	1.091.784	1.100.627	1.109.512	1.119.082	2,76	2,77	2,79	2,80	2,82
NAVARRA	524.355	526.190	528.295	530.394	1,32	1,33	1,33	1,33	1,33
PAIS VASCO	2.104.862	2.101.073	2.097.711	2.095.900	5,31	5,29	5,27	5,25	5,23
RIOJA (LA)	264.867	264.765	264.128	263.512	0,67	0,67	0,66	0,66	0,66
CEUTA	69.800	70.498	71.323	72.167	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
MELILLA	58.982	59.395	59.804	60.300	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
ESPAÑA	39.613.905	39.706.385	39.805.516	39.908.086	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

AJUSTADA A LA POBLACION OFICIAL DEL 1º DE ENERO DE 1.998 (INE)

TABLA 2-1

POBLACION RESIDENTE EN 1º DE JULIO
(AJUSTADA A LA POBLACION OFICIAL DEL 1º DE ENERO DE 1.998)

COMUNIDADES	1.995			1.996			1.997		
	TOTAL	0 A 15 AÑOS	16 AÑOS Y MAS	TOTAL	0 A 15 AÑOS	16 AÑOS Y MAS	TOTAL	0 A 15 AÑOS	16 AÑOS Y MAS
ANDALUCIA	7.197.460	1.546.246	5.651.214	7.197.460	1.521.657	5.675.803	7.228.220	1.516.922	5.711.298
ARAGON	1.187.512	182.564	1.004.948	1.187.512	177.080	1.010.432	1.184.792	174.990	1.009.802
ASTURIAS	1.087.688	163.495	924.193	1.087.688	161.648	926.040	1.084.178	161.651	922.527
BALEARES	772.687	150.362	622.325	772.687	150.385	622.302	786.628	151.353	635.275
CANARIAS	1.602.970	329.432	1.273.538	1.602.970	325.913	1.277.057	1.621.244	326.913	1.294.331
CANTABRIA	528.173	89.351	438.822	528.173	84.052	444.121	527.381	81.381	446.000
CAST.LA MANCHA	1.711.140	310.285	1.400.855	1.711.140	300.521	1.410.619	1.716.273	297.119	1.419.154
CAST.Y LEON	2.507.289	392.207	2.115.082	2.507.289	374.205	2.133.084	2.494.804	362.137	2.132.667
CATALUÑA	6.130.335	1.013.191	5.117.144	6.130.335	1.010.457	5.119.878	6.141.370	1.009.493	5.131.877
C.VALENCIANA	3.996.646	750.140	3.246.506	3.996.646	749.238	3.247.408	4.015.031	751.703	3.263.328
EXTREMADURA	1.070.516	204.637	865.879	1.070.516	195.490	875.026	1.069.853	191.091	878.762
GALICIA	2.737.514	462.690	2.274.824	2.737.514	457.291	2.280.223	2.730.846	450.179	2.280.667
MADRID	5.053.907	907.592	4.146.315	5.053.907	882.580	4.171.327	5.074.123	869.736	4.204.387
MURCIA	1.100.627	234.586	866.041	1.100.627	228.913	871.714	1.109.512	226.818	882.694
NAVARRA	526.190	85.128	441.062	526.190	79.552	446.638	528.295	77.146	451.149
PAIS VASCO	2.101.073	329.936	1.771.137	2.101.073	319.444	1.781.629	2.097.711	315.698	1.782.013
RIOJA (LA)	264.765	42.462	222.303	264.765	41.480	223.285	264.128	41.044	223.084
CEUTA	70.498	17.580	52.918	70.498	16.583	53.915	71.323	16.249	55.074
MELILLA	59.395	15.264	44.131	59.395	14.698	44.697	59.804	14.174	45.630
TOTAL	39.706.385	7.227.148	32.479.237	39.706.385	7.091.187	32.615.198	39.805.516	7.035.797	32.769.719

TABLA 2-2

POBLACION RESIDENTE EN 1º DE JULIO

(AJUSTADA A LA POBLACION OFICIAL DEL 1º DE ENERO DE 1.998)

COMUNIDADES	1.998			1.999		
	TOTAL	0 A 15 AÑOS	16 AÑOS Y MAS	TOTAL	0 A 15 AÑOS	16 AÑOS Y MAS
ANDALUCIA	7.258.168	1.470.077	5.788.091	7.299.756	1.459.120	5.840.636
ARAGON	1.181.814	173.765	1.008.049	1.180.054	172.583	1.007.471
ASTURIAS	1.080.103	161.842	918.261	1.076.323	161.948	914.375
BALEARES	801.023	151.961	649.062	812.878	152.586	660.292
CANARIAS	1.639.795	329.560	1.310.235	1.657.911	332.065	1.325.846
CANTABRIA	526.557	77.664	448.893	526.346	74.129	452.217
CAST.LA MANCHA	1.719.756	293.386	1.426.370	1.724.081	289.752	1.434.329
CAST.Y LEON	2.478.391	352.365	2.126.026	2.468.010	343.001	2.125.009
CATALUÑA	6.154.987	1.009.260	5.145.727	6.164.914	1.008.678	5.156.236
C.VALENCIANA	4.033.902	733.651	3.300.251	4.055.927	719.425	3.336.502
EXTREMADURA	1.069.098	188.970	880.128	1.067.797	188.462	879.335
GALICIA	2.722.637	445.940	2.276.697	2.716.849	441.865	2.274.984
MADRID	5.100.500	841.692	4.258.808	5.079.588	828.335	4.251.253
MURCIA	1.119.082	225.179	893.903	1.128.035	224.662	903.373
NAVARRA	530.394	70.711	459.683	531.190	69.320	461.870
PAIS VASCO	2.095.900	312.976	1.782.924	2.090.877	310.085	1.780.792
RIOJA (LA)	263.512	40.557	222.955	263.538	40.129	223.409
CEUTA	72.167	16.059	56.108	72.672	15.963	56.709
MELILLA	60.300	13.695	46.605	60.698	13.473	47.225
TOTAL	39.908.086	6.909.310	32.998.776	39.977.444	6.845.581	33.131.863

TABLA 3

POBLACION ACTIVA, OCUPADA Y PARADA
AÑOS 1.998 Y 1.999

COMUNIDADES	POBLACION DE 16 AÑOS Y MAS		POBLACION ACTIVA		POBLACION OCUPADA		PARADOS		TASA DE ACTIVIDAD		TASA DE PARO		VARIACION % AÑO 1.999 SOBRE 1.998			
	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	POBLACION DE 16 AÑOS Y MAS	POBLACION ACTIVA	POBLACION OCUPADA	PARADOS
ANDALUCIA	5.788.091	5.840.636	2.823.997	2.866.753	2.035.372	2.147.443	788.625	719.310	48,79	49,08	27,93	25,09	0,91	1,51	5,51	-8,79
ARAGON	1.008.049	1.007.471	510.953	518.379	466.981	478.701	43.972	39.678	50,69	51,45	8,61	7,65	-0,06	1,45	2,51	-9,77
ASTURIAS	918.261	914.375	412.328	407.354	351.340	348.428	60.988	58.926	44,90	44,55	14,79	14,47	-0,42	-1,21	-0,83	-3,38
BALEARES	649.082	660.292	366.667	376.498	331.741	344.836	34.926	31.682	56,49	57,02	9,53	8,41	1,73	2,68	3,95	-9,35
CANARIAS	1.310.235	1.325.846	697.079	707.326	582.227	602.229	114.852	105.097	53,20	53,35	16,48	14,86	1,19	1,47	3,44	-8,49
CANTABRIA	448.883	452.217	212.596	216.024	177.670	183.409	34.926	32.615	47,36	47,77	16,43	15,10	0,74	1,61	3,23	-6,62
CAST.LA MANCHA	1.426.370	1.434.329	660.201	672.743	567.252	588.042	92.949	84.701	46,29	46,90	14,08	12,59	0,56	1,90	3,67	-8,87
CAST.Y LEON	2.126.026	2.125.009	1.051.616	1.055.544	894.363	910.433	157.253	145.111	49,46	49,67	14,95	13,75	-0,05	0,37	1,80	-7,72
CATALUÑA	5.145.727	5.156.236	2.749.459	2.768.748	2.415.129	2.460.921	334.330	307.827	53,43	53,70	12,16	11,12	0,20	0,70	1,90	-7,93
C.VALENCIANA	3.300.251	3.336.502	1.685.139	1.716.076	1.418.071	1.473.691	267.068	242.385	51,06	51,43	15,85	14,12	1,10	1,84	3,92	-9,24
EXTREMADURA	880.128	879.335	403.176	412.413	322.318	338.028	80.858	74.385	45,81	46,90	20,06	18,04	-0,09	2,29	4,87	-8,01
GALICIA	2.276.697	2.274.984	1.167.412	1.177.606	1.015.609	1.039.225	151.603	138.581	51,28	51,77	12,99	11,77	-0,08	0,89	2,31	-8,59
MADRID	4.258.808	4.251.253	2.279.843	2.300.797	2.067.118	2.114.358	212.725	186.439	53,53	54,12	9,33	8,10	-0,18	0,92	2,29	-12,36
MURCIA	893.903	903.373	441.996	449.643	371.142	386.215	70.854	63.428	49,45	49,77	16,03	14,11	1,06	1,73	4,06	-10,48
NAVARRA	459.683	461.870	234.760	236.754	213.598	218.439	21.162	18.315	51,07	51,26	9,01	7,74	0,48	0,85	2,27	-13,45
PAIS VASCO	1.782.924	1.780.792	884.377	892.556	737.574	760.386	148.803	132.170	49,60	50,12	16,60	14,81	-0,12	0,92	3,09	-9,97
RIOJA (LA)	222.955	223.409	119.067	121.240	108.580	111.875	10.487	9.365	53,40	54,27	8,81	7,72	0,20	1,83	3,03	-10,70
CEUTA	56.108	56.709	27.148	27.727	21.864	22.948	5.284	4.779	48,39	48,89	19,46	17,24	1,07	2,13	4,96	-9,56
MELILLA	46.605	47.225	24.994	25.322	20.663	21.324	4.311	3.998	53,63	53,62	17,25	15,79	1,33	1,31	3,10	-7,26
ESPAÑA	32.998.776	33.131.863	16.752.808	16.949.703	14.118.832	14.550.931	2.633.976	2.398.772	50,77	51,16	15,72	14,15	0,40	1,18	3,06	-8,93

TABLA 4

POBLACION OCUPADA POR SECTORES ECONÓMICOS
AÑOS 1.998 Y 1.999

COMUNIDADES	AGRICULTURA Y PESCA		INDUSTRIA		CONSTRUCCION		SERVICIOS		TOTAL SECTORES		VARIACION % AÑO 1.999 SOBRE 1.998				
	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	AGRICULTURA Y PESCA	INDUSTRIA	CONSTRUCCION	SERVICIOS	TOTAL
ANDALUCIA	300.912	312.728	251.680	258.726	210.711	224.315	1.272.069	1.351.674	2.035.372	2.147.443	3,93	2,80	6,46	6,26	5,51
ARAGON	48.225	47.269	115.724	118.025	38.329	40.126	264.703	273.281	466.981	478.701	-1,98	1,99	4,69	3,24	2,51
ASTURIAS	36.269	35.923	72.639	72.415	34.219	35.028	208.213	205.062	351.340	348.428	-0,95	-0,31	2,36	-1,51	-0,83
BALEARES	9.181	9.466	34.304	35.429	34.228	36.295	254.028	263.646	331.741	344.836	3,10	3,28	6,04	3,79	3,95
CANARIAS	38.953	38.712	47.861	48.912	57.808	62.326	437.605	452.279	582.227	602.229	-0,62	2,20	7,82	3,35	3,44
CANTABRIA	16.149	16.696	38.159	38.857	17.956	19.024	105.406	108.832	177.670	183.409	3,39	1,83	5,95	3,25	3,23
CAST.LA MANCHA	70.142	69.831	115.381	121.206	77.229	79.467	304.500	317.538	567.252	588.042	-0,44	5,05	2,90	4,28	3,67
CAST.Y LEON	115.729	115.823	159.639	161.698	92.729	93.568	526.266	539.344	894.363	910.433	0,08	1,29	0,90	2,49	1,80
CATALUÑA	71.846	72.229	666.269	675.423	196.842	203.865	1.480.172	1.509.404	2.415.129	2.460.921	0,53	1,37	3,57	1,97	1,90
C.VALENCIANA	86.422	86.229	385.248	392.425	114.325	123.638	832.076	871.399	1.418.071	1.473.691	-0,22	1,86	8,15	4,73	3,92
EXTREMADURA	63.054	66.828	30.171	30.829	41.986	43.225	187.107	197.146	322.318	338.028	5,99	2,18	2,95	5,37	4,87
GALICIA	212.387	211.328	162.593	166.208	99.763	102.627	541.066	559.062	1.015.809	1.039.225	-0,50	2,22	2,87	3,33	2,31
MADRID	15.494	15.526	288.587	293.428	168.215	171.730	1.594.822	1.633.674	2.067.118	2.114.358	0,21	1,68	2,09	2,44	2,29
MURCIA	55.728	55.102	68.080	69.632	36.118	38.325	211.216	223.156	371.142	386.215	-1,12	2,28	6,11	5,65	4,06
NAVARRA	11.602	11.418	69.345	70.315	18.352	19.095	114.299	117.611	213.598	218.439	-1,59	1,40	4,05	2,90	2,27
PAIS VASCO	24.236	24.169	244.681	248.332	60.229	63.204	408.428	424.681	737.574	760.396	-0,28	1,49	4,94	3,98	3,09
RIOJA (LA)	11.607	12.028	39.942	40.725	8.060	8.322	48.971	50.800	108.580	111.875	3,63	1,96	3,25	3,73	3,03
CEUTA	322	325	1.142	1.149	1.271	1.331	19.129	20.143	21.864	22.948	0,93	0,61	4,72	5,30	4,96
MELILLA	156	159	879	883	1.310	1.335	18.338	18.947	20.683	21.324	1,92	0,46	1,91	3,32	3,10
ESPAÑA	1.186.414	1.201.789	2.792.324	2.844.617	1.309.680	1.366.946	8.828.414	9.137.679	14.118.832	14.550.931	1,13	1,87	4,36	3,50	3,06

FUENTE: Serie enlazada del Producto y la Renta de las Autonomías españolas. Años 1.955 a 1.998

**VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES
TOTAL VAB**

COMUNIDADES	MILLONES DE PESETAS CORRIENTES					MILLONES DE PESETAS CONSTANTES DE 1.986				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
ANDALUCIA	8.973.169	9.464.562	10.025.729	10.780.919	11.586.947	5.268.357	5.401.190	5.695.736	6.033.387	6.275.608
ARAGON	2.363.477	2.472.493	2.614.741	2.818.562	3.010.824	1.442.344	1.464.880	1.521.902	1.603.564	1.666.601
ASTURIAS	1.742.342	1.798.663	1.882.083	1.967.954	2.084.877	1.021.939	1.027.911	1.055.615	1.082.016	1.116.406
BALEARES	1.954.808	2.062.514	2.209.869	2.406.588	2.664.797	1.060.121	1.080.972	1.128.523	1.194.595	1.282.221
CANARIAS	2.944.102	3.138.887	3.339.642	3.590.352	3.878.778	1.668.934	1.727.175	1.799.255	1.889.258	1.975.735
CANTABRIA	879.632	916.668	967.207	1.039.253	1.110.238	533.035	540.496	559.653	585.612	609.101
CAST.LA MANCHA	2.510.799	2.617.795	2.762.271	2.944.447	3.149.363	1.508.556	1.527.262	1.593.032	1.675.065	1.745.037
CAST.Y LEON	4.130.851	4.337.585	4.559.927	4.879.441	5.213.175	2.495.443	2.549.918	2.633.932	2.768.993	2.880.522
CATALUÑA	13.973.394	14.642.473	15.512.703	16.640.784	17.844.459	8.417.697	8.556.145	8.906.821	9.341.927	9.742.200
C.VALENCIANA	7.428.915	7.811.381	8.279.999	8.874.552	9.537.647	4.446.833	4.523.930	4.700.699	4.926.007	5.146.033
EXTREMADURA	1.337.305	1.395.247	1.473.433	1.569.512	1.690.212	774.240	791.695	822.728	862.794	903.641
GALICIA	4.197.983	4.406.080	4.649.010	4.955.753	5.289.270	2.451.998	2.503.705	2.595.491	2.700.350	2.803.720
MADRID	12.656.322	13.323.394	14.093.953	15.128.656	16.251.439	7.257.901	7.396.147	7.672.215	8.020.696	8.365.340
MURCIA	1.640.388	1.729.545	1.835.699	1.961.538	2.106.026	999.803	1.023.631	1.069.385	1.126.959	1.175.243
NAVARRA	1.163.986	1.227.419	1.301.737	1.406.091	1.501.041	707.650	724.420	756.091	795.677	828.149
PAIS VASCO	4.262.391	4.474.577	4.745.857	5.101.218	5.439.781	2.571.607	2.621.584	2.734.153	2.882.297	2.990.668
RIOJA (LA)	574.840	609.003	642.054	686.308	730.489	365.167	376.849	392.140	409.180	423.963
CEUTA	101.953	106.760	111.576	118.832	126.726	59.604	60.500	62.213	64.615	66.708
MELILLA	89.491	93.550	97.812	104.296	111.532	52.006	52.721	54.176	56.305	58.337
TOTAL	72.926.148	76.628.596	81.105.302	86.975.056	93.327.621	43.103.235	43.951.131	45.753.760	48.019.297	50.055.233

VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES
I.- AGRICULTURA Y PESCA

COMUNIDADES	MILLONES DE PESETAS CORRIENTES					MILLONES DE PESETAS CONSTANTES DE 1.986				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
ANDALUCIA	945.678	1.004.520	1.063.871	1.143.347	1.181.420	648.028	690.497	797.204	890.464	880.669
ARAGON	142.440	150.667	158.694	169.958	172.694	97.160	100.720	102.872	113.230	110.988
ASTURIAS	54.918	57.680	60.356	63.301	65.852	39.848	42.971	44.120	45.263	45.806
BALEARES	35.086	37.268	40.205	43.815	46.299	22.606	24.151	25.730	28.420	29.017
CANARIAS	124.329	132.158	140.529	151.035	148.830	81.231	87.732	92.664	96.893	91.951
CANTABRIA	40.111	42.373	44.767	47.851	51.311	28.718	31.129	32.163	33.161	34.388
CAST.LA MANCHA	279.167	294.410	310.545	330.890	348.262	174.194	181.712	196.861	215.267	218.948
CAST.Y LEON	386.952	408.828	430.295	458.841	491.969	283.476	301.618	312.450	338.696	350.550
CATALUÑA	252.426	267.197	282.945	303.413	309.481	163.096	168.459	175.639	193.255	190.008
C.VALENCIANA	295.020	313.010	331.451	354.309	364.194	186.132	188.781	202.184	220.123	218.406
EXTREMADURA	147.026	156.050	164.797	176.230	179.173	90.129	95.248	101.649	112.259	110.384
GALICIA	378.329	400.915	423.076	451.761	471.503	239.011	252.270	260.576	266.873	268.554
MADRID	31.465	33.211	35.144	37.583	39.410	20.421	19.330	21.015	23.114	23.327
MURCIA	132.182	141.276	149.964	160.521	171.950	101.064	107.108	113.902	127.600	131.683
NAVARRA	52.911	56.535	59.774	63.785	69.124	35.157	36.879	38.537	41.271	43.169
PAIS VASCO	95.346	100.937	106.102	113.481	118.213	62.196	64.847	67.358	69.403	69.819
RIOJA (LA)	69.221	73.326	77.256	81.945	87.624	45.403	48.477	51.377	54.236	55.603
CEUTA	968	1.016	1.063	1.132	1.146	627	634	634	660	646
MELILLA	467	490	512	546	552	303	308	308	322	314
TOTAL	3.464.042	3.671.867	3.881.346	4.153.744	4.319.007	2.318.800	2.442.871	2.637.243	2.870.510	2.874.230

VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES
II.- INDUSTRIA

COMUNIDADES	MILLONES DE PESETAS CORRIENTES				MILLONES DE PESETAS CONSTANTES DE 1.986					
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
ANDALUCIA	1.278.647	1.324.787	1.409.228	1.496.693	1.584.699	883.857	892.847	939.987	989.153	1.032.676
ARAGON	684.568	706.102	751.756	823.577	859.897	471.870	476.643	503.719	535.841	553.417
ASTURIAS	494.250	496.079	519.295	531.083	548.768	320.048	315.592	326.026	332.800	339.789
BALEARES	172.466	179.589	184.474	194.675	207.738	116.902	118.603	120.943	125.088	131.643
CANARIAS	256.622	273.479	284.615	289.934	303.677	170.323	176.717	181.870	188.960	195.763
CANTABRIA	214.035	217.460	229.529	248.672	258.246	151.766	151.308	157.871	166.514	171.210
CAST.LA MANCHA	588.651	595.497	632.574	669.652	715.255	404.108	399.118	419.623	442.305	466.013
CAST.Y LEON	985.178	1.019.337	1.071.787	1.158.516	1.209.491	665.132	669.574	696.893	742.299	765.384
CATALUÑA	4.023.191	4.139.767	4.412.263	4.738.529	4.963.135	2.833.611	2.854.825	3.012.360	3.180.846	3.291.539
C.VALENCIANA	1.898.012	1.953.106	2.081.931	2.237.558	2.350.778	1.327.787	1.331.574	1.391.866	1.468.683	1.523.465
EXTREMADURA	235.090	240.816	254.361	262.815	279.399	142.502	148.447	153.651	157.711	165.281
GALICIA	870.359	904.627	958.928	1.021.813	1.073.210	588.735	599.501	629.622	663.129	687.002
MADRID	1.913.512	1.988.904	2.107.840	2.275.835	2.395.544	1.304.638	1.318.989	1.383.914	1.454.765	1.510.192
MURCIA	343.562	350.021	370.742	389.909	410.106	236.044	234.614	246.111	257.927	267.290
NAVARRA	399.721	414.471	443.650	490.366	517.532	277.180	281.093	297.792	318.172	331.503
PAIS VASCO	1.370.977	1.417.397	1.534.355	1.663.448	1.746.454	957.598	971.019	1.037.925	1.114.680	1.153.694
RIOJA (LA)	160.673	170.956	180.923	196.681	206.141	123.909	128.057	134.365	141.599	146.215
CEUTA	7.293	7.601	7.942	8.474	8.842	4.717	4.775	4.942	5.228	5.380
MELILLA	5.344	5.512	5.854	6.242	6.494	3.226	3.266	3.367	3.550	3.642
TOTAL	15.902.151	16.405.508	17.442.047	18.704.472	19.645.406	10.983.953	11.076.562	11.642.847	12.289.250	12.741.098

TABLA 5-4

VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES
III.- CONSTRUCCION

COMUNIDADES	MILLONES DE PESETAS CORRIENTES				MILLONES DE PESETAS CONSTANTES DE 1.986					
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
ANDALUCIA	815.907	830.455	874.076	961.518	1.126.707	425.404	418.123	431.798	466.927	530.896
ARAGON	171.192	170.243	177.789	190.058	221.132	96.056	92.374	94.689	99.434	111.823
ASTURIAS	147.978	147.135	153.727	168.808	188.390	75.414	72.670	74.196	80.080	86.350
BALEARES	152.946	152.181	158.268	177.118	206.148	86.376	82.797	84.320	92.640	103.877
CANARIAS	245.289	269.388	294.481	333.676	391.502	139.896	147.929	158.305	176.062	199.302
CANTABRIA	77.954	78.422	81.818	89.533	103.393	44.793	43.602	44.604	47.966	53.568
CAST.LA MANCHA	309.521	321.622	335.826	363.249	401.499	179.132	179.868	184.510	196.253	210.010
CAST.Y LEON	363.563	378.076	393.561	422.503	476.203	208.238	209.410	213.852	225.703	246.287
CATALUÑA	970.722	995.985	1.036.539	1.126.333	1.291.904	535.894	529.036	546.076	582.159	643.402
C.VALENCIANA	586.257	611.992	642.863	699.312	808.824	317.242	318.906	328.456	350.790	391.903
EXTREMADURA	148.238	141.799	149.820	163.149	189.742	84.301	78.120	80.997	86.704	97.663
GALICIA	431.817	431.464	449.066	472.412	524.708	241.889	233.767	239.053	247.119	265.529
MADRID	841.855	884.032	927.438	1.026.674	1.152.031	446.134	451.129	464.206	504.831	546.278
MURCIA	152.061	155.999	166.186	181.425	208.947	86.217	85.629	89.501	95.997	106.825
NAVARRA	94.065	96.840	100.946	107.780	117.911	52.641	52.163	53.382	55.998	59.134
PAIS VASCO	280.826	293.613	306.757	331.120	369.729	156.177	157.147	161.036	170.507	183.687
RIOJA (LA)	39.107	40.746	42.535	45.623	51.855	21.895	21.964	22.496	23.706	26.058
CEUTA	5.160	5.211	5.383	5.740	6.629	2.916	2.835	2.871	3.008	3.347
MELILLA	5.804	5.918	6.126	6.514	7.195	3.284	3.223	3.272	3.419	3.652
TOTAL	5.840.262	6.011.121	6.303.205	6.872.545	7.844.449	3.203.899	3.180.692	3.277.620	3.509.303	3.869.591

VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES
IV.- SERVICIOS

COMUNIDADES	MILLONES DE PESETAS CORRIENTES					MILLONES DE PESETAS CONSTANTES DE 1.986				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
ANDALUCIA	5.932.937	6.304.800	6.678.554	7.179.361	7.694.121	3.311.068	3.399.723	3.526.747	3.686.843	3.831.367
ARAGON	1.365.277	1.445.481	1.526.502	1.634.969	1.757.101	777.258	795.143	820.622	855.059	890.373
ASTURIAS	1.045.196	1.097.769	1.148.705	1.204.762	1.281.867	586.629	596.678	611.273	623.873	644.461
BALEARES	1.594.310	1.693.476	1.826.922	1.990.980	2.204.612	834.237	855.421	897.530	948.447	1.017.684
CANARIAS	2.317.862	2.463.862	2.620.017	2.815.707	3.034.769	1.277.484	1.314.797	1.366.416	1.427.343	1.488.719
CANTABRIA	547.532	578.413	611.093	653.197	697.288	307.758	314.457	325.015	337.971	349.935
CAST.LA MANCHA	1.333.460	1.406.266	1.483.326	1.580.656	1.684.347	751.122	766.564	792.038	821.240	850.066
CAST.Y LEON	2.395.158	2.531.344	2.664.284	2.839.581	3.035.512	1.338.597	1.369.316	1.410.737	1.462.295	1.518.301
CATALUÑA	8.727.055	9.239.524	9.780.956	10.472.509	11.279.939	4.885.096	5.003.825	5.172.746	5.385.667	5.617.251
C.VALENCIANA	4.649.626	4.933.273	5.223.754	5.583.373	6.013.851	2.615.672	2.684.669	2.778.193	2.886.411	3.012.259
EXTREMADURA	806.951	856.582	904.455	967.318	1.041.898	457.308	469.880	486.431	506.120	530.313
GALICIA	2.517.478	2.669.074	2.817.940	3.009.767	3.219.849	1.382.363	1.418.167	1.466.240	1.523.229	1.582.635
MADRID	9.869.490	10.417.247	11.023.531	11.788.564	12.664.454	5.486.708	5.606.699	5.803.080	6.037.986	6.285.543
MURCIA	1.012.583	1.082.249	1.148.807	1.229.683	1.315.023	576.478	596.280	619.871	645.435	669.445
NAVARRA	617.289	659.573	697.367	744.160	796.474	342.672	354.285	366.380	380.236	394.343
PAIS VASCO	2.515.242	2.662.630	2.798.643	2.993.169	3.205.385	1.395.636	1.428.571	1.467.834	1.527.707	1.583.468
RIOJA (LA)	305.839	323.975	341.340	362.059	384.869	173.960	178.351	183.902	189.639	196.087
CEUTA	88.532	92.932	97.188	103.486	110.109	51.344	52.256	53.766	55.719	57.335
MELILLA	77.876	81.630	85.320	90.994	97.291	45.193	45.924	47.229	49.014	50.729
TOTAL	47.719.693	50.540.100	53.478.704	57.244.295	61.518.759	26.596.583	27.251.006	28.196.050	29.350.234	30.570.314

TABLA 6

VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES
VARIACION EN % DE 1.999 SOBRE 1.998

	VARIACION A PRECIOS CORRIENTES										VARIACION A PRECIOS CONSTANTES									
	AGRICULTURA					SECTORES					AGRICULTURA					SECTORES				
	Y	PESCA	INDUSTRIA	CONSTRUCCION	SERVICIOS	AGRARIOS	NO	VAB	TOTAL		Y	PESCA	INDUSTRIA	CONSTRUCCION	SERVICIOS	AGRARIOS	NO	VAB	TOTAL	
ANDALUCIA		3,33	5,88	17,18	7,17	7,97	7,48				-1,10	4,40	13,70	3,92	4,90	4,01				
ARAGON		1,61	4,41	16,35	7,47	7,16	6,82				-1,98	3,28	12,46	4,13	4,38	3,93				
ASTURIAS		4,03	3,33	11,60	6,40	6,00	5,94				1,20	2,10	7,83	3,30	3,26	3,18				
BALEARES		5,67	6,71	16,39	10,73	10,82	10,73				2,10	5,24	12,13	7,30	7,46	7,34				
CANARIAS		-1,46	4,74	17,33	7,78	8,45	8,03				-5,10	3,60	13,20	4,30	5,10	4,58				
CANTABRIA		7,23	3,85	15,48	6,75	6,81	6,83				3,70	2,82	11,68	3,54	4,03	4,01				
CAST.LA MANCHA		5,25	6,81	10,53	6,56	7,18	6,96				1,71	5,36	7,01	3,51	4,54	4,18				
CAST.Y LEON		7,22	4,40	12,71	6,90	6,80	6,84				3,50	3,11	9,12	3,83	4,10	4,03				
CATALUÑA		2,00	4,74	14,70	7,71	7,33	7,23				-1,68	3,48	10,52	4,30	4,41	4,28				
C.VALENCIANA		2,79	5,06	15,66	7,71	7,67	7,47				-0,78	3,73	11,72	4,36	4,71	4,47				
EXTREMADURA		1,67	6,31	16,30	7,71	8,45	7,69				-1,67	4,80	12,64	4,78	5,69	4,73				
GALICIA		4,37	5,03	11,07	6,98	6,97	6,73				0,63	3,60	7,45	3,90	4,18	3,83				
MADRID		4,86	5,26	12,21	7,43	7,43	7,42				0,92	3,81	8,21	4,10	4,31	4,30				
MURCIA		7,12	5,18	15,17	6,94	7,39	7,37				3,20	3,63	11,28	3,72	4,42	4,28				
NAVARRA		8,37	5,54	9,40	7,03	6,68	6,75				4,60	4,19	5,60	3,71	4,05	4,08				
PAIS VASCO		4,17	4,99	11,66	7,09	6,69	6,64				0,60	3,50	7,73	3,65	3,84	3,76				
RIOJA (LA)		6,93	4,81	13,66	6,30	6,37	6,44				2,52	3,26	9,92	3,40	3,78	3,61				
CEUTA		1,24	4,34	15,49	6,40	6,69	6,64				-2,12	2,91	11,27	2,90	3,29	3,24				
MELILLA		1,10	4,04	10,45	6,92	6,97	6,94				-2,48	2,59	6,81	3,50	3,64	3,61				
ESPAÑA		3,98	5,03	14,14	7,47	7,47	7,30				0,13	3,68	10,27	4,16	4,50	4,24				

TABLA 7

TASAS DE VARIACION DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO (%)
AÑO 1.999 SOBRE 1.998

	AGRICULTURA Y PESCA			INDUSTRIA			CONSTRUCCION			SERVICIOS			TOTAL SECTORES		
	VAB	EMPLEO	PRODUC- TIVIDAD	VAB	EMPLEO	PRODUC- TIVIDAD	VAB	EMPLEO	PRODUC- TIVIDAD	VAB	EMPLEO	PRODUC- TIVIDAD	VAB	EMPLEO	PRODUC- TIVIDAD
ANDALUCIA	-1,10	3,93	-4,84	4,40	2,80	1,56	13,70	6,46	6,80	3,92	6,26	-2,20	4,01	5,51	-1,42
ARAGON	-1,98	-1,98	0,00	3,28	1,99	1,26	12,46	4,69	7,42	4,13	3,24	0,86	3,93	2,51	1,39
ASTURIAS	1,20	-0,95	2,17	2,10	-0,31	2,42	7,83	2,36	5,34	3,30	-1,51	4,88	3,18	-0,83	4,04
BALEARES	2,10	3,10	-0,97	5,24	3,28	1,90	12,13	6,04	5,74	7,30	3,79	3,38	7,34	3,95	3,26
CANARIAS	-5,10	-0,62	-4,51	3,60	2,20	1,37	13,20	7,82	4,99	4,30	3,35	0,92	4,58	3,44	1,10
CANTABRIA	3,70	3,39	0,30	2,82	1,83	0,97	11,68	5,95	5,41	3,54	3,25	0,28	4,01	3,23	0,76
CAST.LA MANCHA	1,71	-0,44	2,16	5,36	5,05	0,30	7,01	2,90	3,99	3,51	4,28	-0,74	4,18	3,67	0,49
CAST.Y LEON	3,50	0,08	3,42	3,11	1,29	1,80	9,12	0,90	8,15	3,83	2,49	1,31	4,03	1,80	2,19
CATALUÑA	-1,68	0,53	-2,20	3,48	1,37	2,08	10,52	3,57	6,71	4,30	1,97	2,28	4,28	1,90	2,34
C.VALENCIANA	-0,78	-0,22	-0,56	3,73	1,86	1,84	11,72	8,15	3,30	4,36	4,73	-0,35	4,47	3,92	0,53
EXTREMADURA	-1,67	5,99	-7,23	4,80	2,18	2,56	12,64	2,95	9,41	4,78	5,37	-0,56	4,73	4,87	-0,13
GALICIA	0,63	-0,50	1,14	3,60	2,22	1,35	7,45	2,87	4,45	3,90	3,33	0,55	3,83	2,31	1,49
MADRID	0,92	0,21	0,71	3,81	1,68	2,09	8,21	2,09	5,99	4,10	2,44	1,62	4,30	2,29	1,97
MURCIA	3,20	-1,12	4,37	3,63	2,28	1,32	11,28	6,11	4,87	3,72	5,65	-1,83	4,28	4,06	0,21
NAVARRA	4,60	-1,59	6,29	4,19	1,40	2,75	5,60	4,05	1,49	3,71	2,90	0,79	4,08	2,27	1,77
PAIS VASCO	0,60	-0,28	0,88	3,50	1,49	1,98	7,73	4,94	2,66	3,65	3,98	-0,32	3,76	3,09	0,65
RIOJA (LA)	2,52	3,63	-1,07	3,26	1,96	1,28	9,92	3,25	6,46	3,40	3,73	-0,32	3,61	3,03	0,56
CEUTA	-2,12	0,93	-3,02	2,91	0,61	2,29	11,27	4,72	6,25	2,90	5,30	-2,28	3,24	4,96	-1,64
MELILLA	-2,48	1,92	-4,32	2,59	0,46	2,12	6,81	1,91	4,81	3,50	3,32	0,17	3,61	3,10	0,49
ESPAÑA	0,13	1,13	-0,99	3,68	1,87	1,78	10,27	4,36	5,66	4,16	3,50	0,64	4,24	3,06	1,14

TABLA 8

VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES
AÑOS 1.995 A 1.999

	VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE FACTORES MILLONES DE PESETAS CORRIENTES					VAB POR HABITANTE					INDICE POR HABITANTE (MEDIA ESPAÑOLA = 100)				
	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999
ANDALUCIA	8.973.169	9.464.562	10.025.729	10.780.919	11.586.947	1.251.949	1.314.986	1.387.026	1.485.350	1.587.306	68,01	68,14	68,07	68,15	67,99
ARAGON	2.363.477	2.472.493	2.614.741	2.818.562	3.010.824	1.985.918	2.082.078	2.206.920	2.384.946	2.551.429	107,88	107,89	108,31	109,43	109,29
ASTURIAS	1.742.342	1.798.663	1.882.083	1.967.954	2.084.877	1.596.955	1.653.657	1.735.954	1.822.006	1.937.037	86,75	85,69	85,20	83,60	82,97
BALEARES	1.954.808	2.062.514	2.209.869	2.406.588	2.664.797	2.574.670	2.669.275	2.809.294	3.004.393	3.278.225	139,86	138,31	137,88	137,86	140,42
CANARIAS	2.944.102	3.138.887	3.339.642	3.590.352	3.878.778	1.857.225	1.958.170	2.059.926	2.189.513	2.339.557	100,89	101,47	101,10	100,46	100,22
CANTABRIA	879.632	916.668	967.207	1.039.253	1.110.238	1.663.094	1.735.545	1.833.982	1.973.676	2.109.331	90,34	89,93	90,01	90,56	90,35
CAST.LLA MANCHA	2.510.799	2.617.795	2.762.271	2.944.447	3.149.363	1.472.461	1.529.854	1.609.459	1.712.131	1.826.691	79,98	79,27	78,99	78,56	78,25
CAST.Y LEON	4.130.851	4.337.585	4.559.927	4.879.441	5.213.175	1.639.540	1.729.990	1.827.770	1.968.794	2.112.299	89,06	89,64	89,70	90,34	90,48
CATALUÑA	13.973.394	14.642.473	15.512.703	16.640.784	17.844.459	2.282.580	2.388.527	2.525.935	2.703.626	2.894.519	123,99	123,77	123,97	124,05	123,99
C.VALENCIANA	7.428.915	7.811.381	8.279.999	8.874.552	9.537.647	1.866.591	1.954.484	2.062.250	2.199.992	2.351.533	101,39	101,27	101,21	100,95	100,73
EXTREMADURA	1.337.305	1.395.247	1.473.433	1.569.512	1.690.212	1.248.622	1.303.341	1.377.229	1.468.071	1.582.896	67,83	67,53	67,59	67,36	67,80
GALICIA	4.197.983	4.406.080	4.649.010	4.955.753	5.289.270	1.530.336	1.609.519	1.702.407	1.820.203	1.946.840	83,13	83,40	83,55	83,52	83,39
MADRID	12.656.322	13.323.394	14.083.953	15.128.656	16.251.439	2.512.779	2.636.256	2.777.614	2.966.112	3.199.362	136,50	136,60	136,32	136,10	137,05
MURCIA	1.640.388	1.729.545	1.835.699	1.961.538	2.106.026	1.502.484	1.571.418	1.654.510	1.752.810	1.866.986	81,62	81,43	81,20	80,43	79,97
NAVARRA	1.163.986	1.227.419	1.301.737	1.406.091	1.501.041	2.219.843	2.332.654	2.464.034	2.651.031	2.825.808	120,58	120,87	120,93	121,64	121,05
PAIS VASCO	4.262.391	4.474.577	4.745.857	5.101.218	5.439.781	2.025.022	2.129.663	2.262.398	2.439.903	2.601.674	110,00	110,35	111,04	111,68	111,44
RIOJA (LA)	574.840	609.003	642.054	686.308	730.489	2.170.297	2.300.164	2.430.844	2.604.466	2.771.855	117,89	119,19	119,30	119,50	118,73
CEUTA	101.953	106.760	111.576	118.832	126.726	1.460.645	1.514.369	1.564.376	1.646.625	1.743.808	79,34	78,47	76,78	75,55	74,70
MELILLA	89.491	93.550	97.812	104.296	111.532	1.517.260	1.575.048	1.635.543	1.729.619	1.837.491	82,42	81,61	80,27	79,36	78,71
ESPAÑA	72.926.148	76.628.596	81.105.302	86.975.056	93.327.621	1.840.923	1.929.881	2.037.539	2.179.384	2.334.507	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABLA 9

PRODUCTO INTERIOR BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES
AÑOS 1.995 A 1.999

	PRODUCTO INTERIOR BRUTO AL COSTE DE FACTORES MILLONES DE PESETAS CORRIENTES					PIB POR HABITANTE					INDICE POR HABITANTE (MEDIA ESPAÑOLA = 100)				
	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999
ANDALUCIA	8.717.111	9.219.398	9.776.815	10.528.955	11.362.189	1.216.224	1.280.924	1.352.590	1.450.635	1.556.516	67,95	68,09	68,03	68,11	67,95
ARAGON	2.294.021	2.406.185	2.547.449	2.750.459	2.950.355	1.927.558	2.026.241	2.150.123	2.327.320	2.500.186	107,70	107,71	108,14	109,27	109,14
ASTURIAS	1.678.236	1.737.599	1.820.291	1.922.858	2.044.083	1.538.198	1.597.516	1.678.960	1.780.254	1.899.135	85,94	84,92	84,45	83,58	82,90
BALEARES	1.909.977	2.019.682	2.166.344	2.360.609	2.624.450	2.515.623	2.613.842	2.753.962	2.946.993	3.228.590	140,56	138,95	138,52	138,36	140,94
CANARIAS	2.872.417	3.070.333	3.269.915	3.518.597	3.815.000	1.812.004	1.915.403	2.016.917	2.145.754	2.301.089	101,24	101,82	101,44	100,75	100,45
CANTABRIA	854.987	893.152	943.362	1.014.985	1.088.572	1.616.498	1.691.022	1.788.768	1.927.588	2.068.168	90,32	89,89	89,97	90,50	90,28
CAST.LA MANCHA	2.432.648	2.543.242	2.686.612	2.868.937	3.081.703	1.426.629	1.486.285	1.565.376	1.668.223	1.787.447	79,71	79,01	78,73	78,32	78,03
CAST.Y LEON	4.003.573	4.216.213	4.436.933	4.755.194	5.102.063	1.589.023	1.681.582	1.778.470	1.918.662	2.067.278	88,78	89,39	89,45	90,08	90,24
CATALUÑA	13.599.381	14.286.020	15.151.497	16.273.610	17.522.257	2.221.485	2.330.382	2.467.120	2.643.971	2.842.255	124,12	123,88	124,09	124,14	124,08
C.VALENCIANA	7.237.673	7.628.229	8.093.897	8.685.147	9.370.203	1.818.540	1.908.658	2.015.899	2.153.039	2.310.249	101,61	101,46	101,39	101,09	100,85
EXTREMADURA	1.287.447	1.347.693	1.425.194	1.521.541	1.647.209	1.202.070	1.258.919	1.332.140	1.423.201	1.542.624	67,16	66,92	67,00	66,82	67,34
GALICIA	4.071.435	4.285.463	4.526.762	4.832.518	5.179.626	1.484.204	1.565.458	1.657.641	1.774.940	1.906.483	82,93	83,22	83,37	83,34	83,23
MADRID	12.346.212	13.027.347	13.793.499	14.821.490	15.981.778	2.451.210	2.577.678	2.718.401	2.905.890	3.146.274	136,96	137,03	136,73	136,43	137,35
MURCIA	1.587.754	1.679.281	1.784.631	1.910.665	2.060.713	1.454.275	1.525.749	1.608.483	1.707.350	1.826.817	81,26	81,11	80,90	80,16	79,75
NAVARRA	1.132.106	1.196.897	1.270.625	1.375.277	1.473.829	2.159.045	2.274.648	2.405.143	2.592.935	2.774.580	120,63	120,92	120,97	121,74	121,12
PAIS VASCO	4.130.612	4.348.559	4.617.676	4.971.562	5.325.188	1.962.415	2.069.685	2.201.293	2.372.042	2.546.868	109,65	110,02	110,72	111,37	111,18
RIOJA (LA)	557.653	592.610	625.418	669.117	715.278	2.105.408	2.238.249	2.367.860	2.539.228	2.714.136	117,64	118,98	119,10	119,22	118,48
CEUTA	98.913	103.857	108.630	115.878	124.075	1.417.092	1.473.191	1.523.071	1.605.692	1.707.329	79,18	78,31	76,61	75,39	74,53
MELILLA	87.201	91.363	95.593	102.064	109.530	1.478.434	1.538.227	1.598.438	1.692.604	1.804.508	82,61	81,77	80,40	79,47	78,77
ESPAÑA	70.899.357	74.693.123	79.141.143	84.999.463	91.578.101	1.789.759	1.881.136	1.988.195	2.129.881	2.290.744	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABLA 10

PRODUCTO INTERIOR BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES

	MILLONES DE PESETAS CORRIENTES		VARIACION %	CRECIMIENTO REAL %	VARIACION	PRECIOS IMPLICITOS %	INDICE DE LOS PRECIOS IMPLICITOS		PIB MILLONES DE PESETAS DE 1.986	
	1.998	1.999					1.998	1.999	1.998	1.999
		VARIACION								
ANDALUCIA	10.528.955	11.362.189	7,91	4,01	3,75	177,67	184,34	5.926.233	6.163.875	
ARAGON	2.750.459	2.950.355	7,27	3,93	3,21	174,92	180,54	1.572.386	1.634.181	
ASTURIAS	1.922.858	2.044.083	6,30	3,18	3,02	181,18	186,66	1.061.324	1.095.074	
BALEARES	2.360.609	2.624.450	11,18	7,34	3,58	200,94	208,13	1.174.763	1.260.991	
CANARIAS	3.518.597	3.815.000	8,42	4,58	3,67	189,32	196,28	1.858.543	1.943.664	
CANTABRIA	1.014.985	1.088.572	7,25	4,01	3,12	176,83	182,34	573.984	597.001	
CAST.LA MANCHA	2.868.937	3.081.703	7,42	4,18	3,11	173,84	179,24	1.650.337	1.719.321	
CAST.Y LEON	4.755.194	5.102.063	7,29	4,03	3,13	174,13	179,59	2.730.906	2.840.962	
CATALUÑA	16.273.610	17.522.257	7,67	4,28	3,25	177,19	182,96	9.184.150	9.577.232	
C.VALENCIANA	8.685.147	9.370.203	7,89	4,47	3,27	179,53	185,41	4.837.608	5.053.849	
EXTREMADURA	1.521.541	1.647.209	8,26	4,73	3,37	180,53	186,61	842.818	882.683	
GALICIA	4.832.518	5.179.626	7,18	3,83	3,23	182,53	188,43	2.647.494	2.748.893	
MADRID	14.821.490	15.981.778	7,83	4,30	3,38	187,86	194,22	7.889.500	8.228.749	
MURCIA	1.910.665	2.060.713	7,85	4,28	3,42	173,92	179,87	1.098.620	1.145.641	
NAVARRA	1.375.277	1.473.829	7,17	4,08	2,97	175,88	181,09	781.950	813.854	
PAIS VASCO	4.971.562	5.325.188	7,11	3,76	3,23	174,55	180,19	2.848.287	2.955.383	
RIOJA (LA)	669.117	715.278	6,90	3,61	3,18	168,05	173,39	398.158	412.532	
CEUTA	115.878	124.075	7,07	3,24	3,71	182,53	189,31	63.485	65.542	
MELILLA	102.064	109.530	7,32	3,61	3,58	184,54	191,14	55.306	57.303	
ESPAÑA	84.999.463	91.578.101	7,74	4,24	3,36	180,10	186,15	47.195.852	49.196.730	

TABLA 11

RENTA REGIONAL BRUTA
AÑOS 1.995 A 1.999

	RENTA REGIONAL BRUTA MILLONES DE PESETAS CORRIENTES					RENTA REGIONAL BRUTA POR HABITANTE					INDICE POR HABITANTE (MEDIA ESPAÑOLA = 100)				
	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999
ANDALUCIA	8.704.410	9.322.179	9.856.452	10.498.188	11.280.918	1.214.452	1.295.204	1.363.607	1.446.396	1.545.383	65,97	67,11	66,92	66,37	66,20
ARAGON	2.434.600	2.550.282	2.702.717	2.915.656	3.116.185	2.045.680	2.147.584	2.281.174	2.467.102	2.640.714	111,12	111,28	111,96	113,20	113,12
ASTURIAS	1.781.754	1.825.829	1.912.957	1.995.330	2.114.257	1.633.079	1.678.633	1.764.431	1.847.352	1.964.333	89,71	86,98	86,60	84,76	84,14
BALEARAS	1.816.000	1.904.799	2.051.587	2.225.715	2.464.628	2.391.847	2.465.162	2.608.078	2.778.591	3.031.978	129,93	127,74	129,00	127,49	129,88
CANARIAS	2.630.694	2.795.717	2.987.670	3.191.074	3.448.159	1.659.518	1.744.086	1.842.826	1.946.020	2.079.822	90,15	90,37	90,44	89,29	89,09
CANTABRIA	904.331	937.941	983.075	1.080.709	1.154.641	1.709.792	1.775.822	1.864.070	2.052.406	2.193.692	92,88	92,02	91,49	94,17	93,97
CAST.LA MANCHA	2.411.952	2.575.775	2.697.507	2.863.808	3.063.348	1.414.492	1.505.298	1.571.724	1.665.241	1.776.801	76,84	78,00	77,14	76,41	76,11
CAST.Y LEON	4.061.439	4.282.125	4.491.690	4.812.727	5.142.743	1.611.990	1.707.871	1.800.418	1.941.876	2.083.761	87,56	88,50	88,36	89,10	89,26
CATALUÑA	13.810.111	14.429.035	15.297.438	16.481.307	17.676.542	2.255.908	2.353.711	2.490.884	2.677.716	2.867.281	122,54	121,96	122,25	122,87	122,82
C.VALENCIANA	7.278.771	7.634.659	8.090.324	8.656.288	9.303.866	1.828.866	1.910.267	2.015.009	2.145.885	2.293.894	99,35	98,98	98,89	98,46	98,26
EXTREMADURA	1.272.116	1.376.571	1.462.468	1.552.496	1.672.279	1.187.756	1.285.895	1.366.980	1.452.155	1.566.102	64,52	66,63	67,09	66,63	67,08
GALICIA	4.060.030	4.221.483	4.467.256	4.759.148	5.079.748	1.480.047	1.542.086	1.635.851	1.747.992	1.869.720	80,40	79,91	80,29	80,21	80,09
MADRID	13.793.920	14.447.849	15.296.447	16.501.171	17.727.056	2.738.637	2.858.748	3.014.599	3.235.207	3.489.861	148,76	148,13	147,95	148,45	149,49
MURCIA	1.605.916	1.683.165	1.780.679	1.851.642	1.988.270	1.470.910	1.529.278	1.604.921	1.654.608	1.762.596	79,90	79,24	78,77	75,92	75,50
NAVARRA	1.150.288	1.211.110	1.278.607	1.388.539	1.482.413	2.193.720	2.301.659	2.420.252	2.617.939	2.790.740	119,16	119,26	118,78	120,12	119,54
PAIS VASCO	4.444.919	4.629.639	4.907.348	5.302.564	5.655.166	2.111.739	2.203.464	2.339.382	2.529.970	2.704.686	114,71	114,18	114,81	116,09	115,86
RIOJA (LA)	562.160	590.375	620.439	663.891	706.666	2.122.424	2.229.808	2.349.009	2.519.396	2.681.458	115,29	115,54	115,29	115,60	114,86
CEUTA	109.069	113.296	118.771	126.493	134.899	1.562.593	1.607.081	1.665.255	1.752.782	1.856.272	84,88	83,27	81,73	80,43	79,51
MELILLA	93.668	96.767	101.870	108.310	115.837	1.588.078	1.629.211	1.703.398	1.796.186	1.908.415	86,27	84,42	83,60	82,42	81,75
ESPAÑA	72.926.148	76.628.596	81.105.302	86.975.056	93.327.621	1.840.923	1.929.881	2.037.539	2.179.384	2.334.507	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABLA 12

PRODUCTO INTERIOR BRUTO REGIONAL (PIBR), A PRECIOS DE MERCADO
AÑOS 1.995 A 1.999

	PRODUCTO INTERIOR BRUTO REGIONAL MILLONES DE PESETAS CORRIENTES					PRODUCTO INTERIOR BRUTO REGIONAL POR HABITANTE					INDICE POR HABITANTE (MEDIA ESPAÑOLA = 100)				
	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999
ANDALUCIA	9.536.271	10.145.873	10.776.067	11.552.492	12.547.007	1.330.514	1.409.646	1.490.833	1.591.654	1.718.826	68,98	69,27	69,05	68,89	68,79
ARAGON	2.468.466	2.601.007	2.766.008	2.984.081	3.215.639	2.074.136	2.190.300	2.334.594	2.525.001	2.724.993	107,53	107,63	108,13	109,29	109,06
ASTURIAS	1.769.073	1.840.465	1.939.515	2.050.146	2.187.006	1.621.456	1.692.089	1.788.927	1.898.102	2.031.924	84,06	83,15	82,86	82,16	81,32
BALEARES	2.172.455	2.302.996	2.482.932	2.696.212	3.022.696	2.861.332	2.980.503	3.156.425	3.365.961	3.718.511	148,34	146,46	146,20	145,69	148,82
CANARIAS	2.967.132	3.177.029	3.396.989	3.659.600	3.985.608	1.871.752	1.981.964	2.095.298	2.231.742	2.403.994	97,04	97,40	97,05	96,60	96,21
CANTABRIA	928.542	972.399	1.031.375	1.108.898	1.191.877	1.755.567	1.841.062	1.955.654	2.105.941	2.264.436	91,01	90,47	90,58	91,15	90,63
CAST.LA MANCHA	2.628.520	2.780.637	2.945.415	3.144.244	3.399.656	1.541.498	1.625.020	1.716.169	1.828.308	1.971.866	79,92	79,85	79,49	79,14	78,92
CAST.Y LEON	4.306.607	4.551.196	4.822.867	5.170.447	5.572.309	1.703.297	1.815.186	1.933.165	2.086.211	2.257.815	88,62	89,20	89,54	90,30	90,36
CATALUÑA	14.696.771	15.482.600	16.487.005	17.694.068	19.172.289	2.400.746	2.525.572	2.684.581	2.874.753	3.109.904	124,46	124,11	124,34	124,43	124,46
C.VALENCIANA	7.853.592	8.299.360	8.838.709	9.472.708	10.289.109	1.973.296	2.076.581	2.201.405	2.348.274	2.536.808	102,30	102,04	101,96	101,64	101,53
EXTREMADURA	1.400.125	1.480.915	1.575.096	1.680.254	1.821.179	1.307.276	1.383.366	1.472.255	1.571.656	1.705.548	67,77	67,98	68,19	68,03	68,26
GALICIA	4.392.903	4.635.972	4.915.291	5.246.827	5.653.474	1.601.392	1.693.497	1.799.915	1.927.112	2.080.894	83,02	83,22	83,37	83,41	83,28
MADRID	13.089.619	13.852.054	14.719.034	15.803.309	17.123.571	2.598.806	2.740.860	2.900.804	3.098.384	3.371.055	134,73	134,69	134,36	134,11	134,91
MURCIA	1.737.585	1.842.521	1.965.780	2.105.219	2.289.783	1.591.510	1.674.065	1.771.752	1.881.202	2.029.886	82,51	82,26	82,06	81,43	81,24
NAVARRA	1.211.463	1.285.087	1.369.108	1.481.304	1.591.440	2.310.387	2.442.249	2.591.560	2.792.837	2.995.990	119,78	120,01	120,03	120,89	119,90
PAIS VASCO	4.452.920	4.704.424	5.014.122	5.393.730	5.800.606	2.115.540	2.239.058	2.390.283	2.573.467	2.774.245	109,68	110,03	110,71	111,39	111,03
RIOJA (LA)	596.900	635.209	672.646	719.197	772.823	2.253.584	2.399.143	2.546.667	2.729.276	2.932.492	116,83	117,90	117,96	118,14	117,56
CEUTA	107.315	112.763	118.508	126.379	135.717	1.537.464	1.599.804	1.661.568	1.751.202	1.867.528	79,71	78,62	76,96	75,80	74,74
MELILLA	94.172	98.871	103.965	110.575	118.974	1.596.623	1.664.635	1.738.429	1.833.748	1.960.098	82,77	81,80	80,52	79,37	78,45
ESPAÑA	76.410.431	80.801.398	85.940.432	92.199.690	99.890.763	1.928.879	2.034.972	2.159.008	2.310.301	2.498.678	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABLA 13

PRODUCTO INTERIOR BRUTO REGIONAL (PIBR), A PRECIOS DE MERCADO

	MILLONES DE PESETAS CORRIENTES		CRECIMIENTO REAL		PRECIOS IMPLICITOS		INDICES DE LOS PRECIOS IMPLICITOS		PIBR MILLONES DE PESETAS DE 1.986	
	1.998	1.999	VARIACION	%	VARIACION	%	1.998	1.999	1.998	1.999
			%		%					
ANDALUCIA	11.552.492	12.547.007	8,61	4,53	3,90	3,90	180,06	187,08	6.415.789	6.706.622
ARAGON	2.984.081	3.215.639	7,76	4,20	3,42	3,42	178,03	184,11	1.676.148	1.746.572
ASTURIAS	2.050.146	2.187.006	6,68	3,42	3,15	3,15	181,63	187,35	1.128.718	1.167.314
BALEARES	2.696.212	3.022.696	12,11	8,09	3,72	3,72	200,71	208,18	1.343.341	1.451.973
CANARIAS	3.659.600	3.985.608	8,91	4,95	3,77	3,77	190,26	197,43	1.923.480	2.018.698
CANTABRIA	1.108.898	1.191.877	7,48	4,09	3,26	3,26	177,29	183,07	625.470	651.066
CAST.LA MANCHA	3.144.244	3.399.656	8,12	4,49	3,47	3,47	182,00	188,34	1.727.568	1.805.073
CAST.Y LEON	5.170.447	5.572.309	7,77	4,26	3,37	3,37	178,75	184,78	2.892.522	3.015.654
CATALUÑA	17.694.068	19.172.289	8,35	4,80	3,39	3,39	177,21	183,21	9.984.918	10.464.507
C.VALENCIANA	9.472.708	10.289.109	8,62	5,04	3,41	3,41	179,69	185,81	5.271.717	5.537.365
EXTREMADURA	1.680.254	1.821.179	8,39	4,73	3,49	3,49	186,28	192,79	902.000	944.621
GALICIA	5.246.827	5.653.474	7,75	4,19	3,42	3,42	184,97	191,30	2.836.602	2.955.355
MADRID	15.803.309	17.123.571	8,35	4,72	3,47	3,47	187,77	194,28	8.416.519	8.813.845
MURCIA	2.105.219	2.289.783	8,77	4,99	3,60	3,60	174,81	181,09	1.204.307	1.264.433
NAVARRA	1.481.304	1.591.440	7,44	4,20	3,11	3,11	177,38	182,89	835.123	870.164
PAIS VASCO	5.393.730	5.800.606	7,54	4,04	3,36	3,36	175,01	180,89	3.082.029	3.206.693
RIOJA (LA)	719.197	772.823	7,46	4,01	3,32	3,32	168,62	174,20	426.507	443.631
CEUTA	126.379	135.717	7,39	3,62	3,64	3,64	170,66	176,86	74.055	76.739
MELILLA	110.575	118.974	7,60	3,61	3,85	3,85	199,93	207,62	55.306	57.303
ESPAÑA	92.199.690	99.890.763	8,34	4,67	3,51	3,51	181,42	187,77	50.822.119	53.197.628

RENTAS DIRECTAS DE LAS FAMILIAS
AÑOS 1.995 A 1.999
(ANTES DE PAGO DE IMPUESTOS DIRECTOS Y DE LAS COTIZACIONES SOCIALES)

	RENTAS DIRECTAS DE LAS FAMILIAS MILLONES DE PESETAS CORRIENTES					RENTAS DIRECTAS DE LAS FAMILIAS POR HABITANTE					INDICE POR HABITANTE(MEDIA ESPAÑOLA = 100)				
	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999
ANDALUCIA	7.329.728	7.851.057	8.271.974	8.833.073	9.472.329	1.022.654	1.090.809	1.144.400	1.216.984	1.297.623	70,13	71,14	71,08	70,64	70,29
ARAGON	1.804.097	1.892.774	1.994.025	2.145.537	2.289.732	1.515.898	1.593.899	1.683.017	1.815.461	1.940.362	103,96	103,94	104,54	105,37	105,10
ASTURIAS	1.397.679	1.436.536	1.497.306	1.584.593	1.680.411	1.281.052	1.320.724	1.381.052	1.467.076	1.561.252	87,85	86,13	85,78	85,15	84,57
BALEARES	1.501.538	1.583.324	1.687.554	1.840.328	2.041.235	1.977.670	2.049.114	2.145.301	2.297.472	2.511.121	135,62	133,63	133,25	133,35	136,02
CANARIAS	2.247.800	2.394.842	2.535.852	2.730.842	2.959.508	1.417.977	1.494.003	1.564.140	1.665.356	1.785.083	97,24	97,43	97,15	96,66	96,69
CANTABRIA	716.487	743.717	781.647	841.446	899.848	1.354.641	1.408.094	1.482.130	1.598.015	1.709.613	92,90	91,83	92,06	92,75	92,60
CAST.LA MANCHA	2.007.356	2.150.274	2.245.229	2.393.158	2.559.802	1.177.216	1.256.632	1.308.200	1.391.568	1.484.734	80,73	81,95	81,25	80,77	80,42
CAST.Y LEON	3.356.095	3.560.240	3.708.579	3.978.130	4.259.164	1.332.038	1.419.956	1.486.521	1.605.126	1.725.748	91,35	92,60	92,33	93,16	93,48
CATALUÑA	10.699.163	11.203.618	11.804.690	12.681.590	13.615.322	1.747.729	1.827.570	1.922.159	2.060.376	2.208.518	119,85	119,18	119,39	119,59	119,63
C.VALENCIANA	5.874.599	6.174.314	6.511.520	6.977.436	7.496.591	1.476.053	1.544.874	1.621.786	1.729.699	1.848.305	101,22	100,75	100,73	100,40	100,12
EXTREMADURA	1.077.002	1.164.397	1.232.782	1.312.472	1.412.679	1.005.581	1.087.697	1.152.291	1.227.644	1.322.985	68,96	70,93	71,57	71,26	71,66
GALICIA	3.310.800	3.462.086	3.625.985	3.875.853	4.146.788	1.206.922	1.264.682	1.327.788	1.423.566	1.526.323	82,77	82,47	82,47	82,63	82,68
MADRID	10.221.691	10.739.940	11.310.294	12.139.345	13.033.654	2.029.409	2.125.077	2.229.015	2.360.030	2.565.888	139,17	138,58	138,45	138,14	138,98
MURCIA	1.325.957	1.397.604	1.470.834	1.587.478	1.705.881	1.214.487	1.269.825	1.325.658	1.418.554	1.512.259	83,29	82,81	82,34	82,34	81,91
NAVARRA	919.749	969.600	1.020.116	1.105.074	1.181.319	1.754.058	1.842.680	1.930.959	2.083.496	2.223.910	120,29	120,17	119,94	120,93	120,46
PAIS VASCO	3.341.355	3.495.698	3.691.857	3.993.881	4.253.909	1.587.446	1.663.768	1.759.945	1.900.797	2.034.509	108,86	108,50	109,31	110,33	110,20
RIOJA (LA)	459.360	483.385	505.868	543.254	579.278	1.734.304	1.825.713	1.915.238	2.061.591	2.198.081	118,93	119,06	118,96	119,66	119,06
CEUTA	93.622	97.882	101.925	108.978	116.394	1.341.289	1.388.437	1.429.062	1.510.081	1.600.809	91,98	90,55	88,76	87,65	86,71
MELILLA	81.621	85.139	88.630	94.657	101.271	1.383.829	1.433.437	1.482.008	1.569.768	1.668.440	94,90	93,48	92,05	91,11	90,37
ESPAÑA	57.765.699	60.886.427	64.086.667	68.757.125	73.805.055	1.458.218	1.533.417	1.609.995	1.722.887	1.846.167	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABLA 15

RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE
AÑOS 1.994 A 1.998

	RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE MILLONES DE PESETAS CORRIENTES					RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE POR HABITANTE					INDICE POR HABITANTE(MEDIA ESPAÑOLA = 100)				
	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999
ANDALUCIA	7.567.077	8.094.003	8.520.850	9.100.316	9.789.812	1.055.770	1.124.564	1.178.831	1.253.803	1.341.115	75,30	76,42	76,35	75,92	75,64
ARAGON	1.733.753	1.816.463	1.916.208	2.062.996	2.203.020	1.456.791	1.529.638	1.617.337	1.745.618	1.866.881	103,91	103,95	104,76	105,70	105,29
ASTURIAS	1.453.265	1.479.424	1.544.667	1.635.802	1.736.494	1.332.000	1.360.155	1.424.736	1.514.487	1.613.358	95,01	92,43	92,28	91,70	90,99
BALEARES	1.469.431	1.547.311	1.642.935	1.794.578	1.988.472	1.935.382	2.002.507	2.088.579	2.240.358	2.446.212	138,04	136,08	135,28	135,65	137,97
CANARIAS	2.076.624	2.202.970	2.334.830	2.515.507	2.726.393	1.309.994	1.374.305	1.440.147	1.534.037	1.644.475	93,44	93,39	93,28	92,89	92,75
CANTABRIA	723.442	747.099	785.201	845.190	902.623	1.367.790	1.414.497	1.488.869	1.605.125	1.714.885	97,56	96,12	96,44	97,19	96,72
CAST.LA MANCHA	2.034.285	2.181.893	2.260.290	2.411.110	2.579.958	1.193.009	1.275.111	1.316.976	1.402.007	1.496.425	85,09	86,65	85,30	84,89	84,40
CAST.Y LEON	3.383.486	3.577.940	3.730.685	4.006.524	4.283.145	1.342.909	1.427.015	1.495.382	1.616.583	1.735.465	95,78	96,97	96,86	97,88	97,88
CATALUÑA	9.943.161	10.413.113	10.937.142	11.742.296	12.603.541	1.624.234	1.698.621	1.780.896	1.907.769	2.044.399	115,85	115,43	115,35	115,52	115,30
C.VALENCIANA	5.684.593	5.982.936	6.262.685	6.713.513	7.314.421	1.428.312	1.496.989	1.559.810	1.664.273	1.803.391	101,87	101,73	101,03	100,77	101,71
EXTREMADURA	1.141.828	1.232.243	1.305.804	1.390.626	1.498.880	1.066.108	1.151.074	1.220.545	1.300.747	1.403.713	76,04	78,22	79,06	78,76	79,17
GALICIA	3.410.986	3.514.151	3.719.207	3.980.830	4.252.044	1.243.444	1.283.702	1.361.925	1.462.123	1.565.065	88,69	87,24	88,21	88,53	88,27
MADRID	8.919.614	9.343.296	9.878.667	10.570.174	11.363.006	1.770.895	1.848.727	1.946.872	2.072.380	2.236.994	126,31	125,63	126,10	125,48	126,17
MURCIA	1.307.871	1.372.741	1.447.144	1.563.205	1.683.557	1.197.921	1.247.235	1.304.307	1.396.864	1.492.469	85,44	84,76	84,48	84,58	84,18
NAVARRA	872.503	924.591	968.139	1.048.591	1.120.977	1.663.955	1.757.143	1.832.573	1.977.004	2.110.313	118,68	119,41	118,70	119,71	119,02
PAIS VASCO	3.202.281	3.353.283	3.528.339	3.806.748	4.065.148	1.521.373	1.595.986	1.681.995	1.816.283	1.944.231	108,51	108,46	108,95	109,98	109,65
RIOJA (LA)	443.636	467.725	487.182	522.941	558.459	1.674.939	1.766.567	1.844.492	1.984.505	2.119.083	119,47	120,05	119,47	120,16	119,52
CEUTA	90.376	94.488	98.570	105.421	112.685	1.294.785	1.340.293	1.382.023	1.460.792	1.550.597	92,35	91,08	89,52	88,45	87,45
MELILLA	81.473	84.039	86.888	92.536	99.197	1.381.320	1.414.917	1.452.879	1.534.594	1.634.271	98,52	96,15	94,10	92,92	92,17
ESPAÑA	55.539.685	58.429.709	61.455.433	65.908.904	70.881.832	1.402.025	1.471.544	1.543.892	1.651.518	1.773.046	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABLA 16

RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE (PODER DE COMPRA)
AÑOS 1.995 A 1.999

	RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE (PODER DE COMPRA) MILLONES DE PESETAS CORRIENTES					RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE (PODER DE COMPRA) POR HABITANTE					INDICE POR HABITANTE (MEDIA ESPAÑOLA = 100)				
	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999
ANDALUCIA	7.789.065	8.335.739	8.813.457	9.457.822	10.224.347	1.086.742	1.158.150	1.219.312	1.303.059	1.400.642	77,52	78,71	78,98	78,90	79,03
ARAGON	1.815.448	1.897.287	2.000.008	2.161.790	2.302.006	1.525.435	1.597.699	1.688.067	1.829.213	1.950.763	108,82	108,58	109,34	110,76	110,07
ASTURIAS	1.467.352	1.487.157	1.550.715	1.639.902	1.745.922	1.344.911	1.367.264	1.430.314	1.518.283	1.622.117	95,94	92,92	92,65	91,93	91,52
BALEARAS	1.426.632	1.498.461	1.585.386	1.729.380	1.914.385	1.879.012	1.939.286	2.015.420	2.158.964	2.355.071	134,04	131,79	130,55	130,72	132,88
CANARIAS	2.124.641	2.273.916	2.401.594	2.571.830	2.801.185	1.340.285	1.418.564	1.481.328	1.568.385	1.689.587	95,61	96,40	95,95	94,96	95,33
CANTABRIA	735.355	759.247	798.050	858.148	916.462	1.390.314	1.437.497	1.513.232	1.629.734	1.741.178	99,18	97,69	98,02	98,68	98,24
CAST.LA MANCHA	2.202.799	2.356.765	2.444.614	2.616.222	2.796.399	1.291.834	1.377.307	1.424.374	1.521.275	1.621.965	92,15	93,60	92,26	92,11	91,51
CAST.Y LEON	3.532.560	3.734.412	3.891.806	4.209.418	4.462.074	1.402.077	1.489.422	1.559.965	1.698.448	1.807.984	100,02	101,22	101,05	102,84	102,01
CATALUÑA	9.344.198	9.755.586	10.226.407	10.944.446	11.678.596	1.526.393	1.591.363	1.665.167	1.778.143	1.894.365	108,89	108,15	107,86	107,66	106,88
C.VALENCIANA	5.673.813	5.971.590	6.255.804	6.698.776	7.319.545	1.425.604	1.494.150	1.558.096	1.660.619	1.804.654	101,70	101,54	100,92	100,55	101,82
EXTREMADURA	1.243.957	1.334.752	1.416.581	1.513.689	1.649.296	1.161.464	1.246.831	1.324.089	1.415.856	1.544.578	82,85	84,73	85,77	85,73	87,15
GALICIA	3.515.756	3.625.078	3.837.795	4.105.218	4.372.282	1.281.637	1.324.223	1.405.350	1.507.810	1.609.321	91,43	89,99	91,03	91,30	90,80
MADRID	8.728.461	9.192.538	9.735.554	10.423.207	11.216.075	1.732.944	1.818.897	1.918.667	2.043.566	2.208.068	123,62	123,61	124,28	123,74	124,58
MURCIA	1.362.791	1.426.966	1.499.787	1.613.548	1.732.768	1.248.224	1.296.503	1.351.754	1.441.850	1.536.094	89,04	88,11	87,56	87,30	86,67
NAVARRA	827.566	870.449	903.705	977.252	1.040.640	1.578.255	1.654.248	1.710.607	1.842.502	1.959.073	112,59	112,42	110,80	111,56	110,54
PAIS VASCO	3.096.684	3.233.638	3.392.960	3.643.867	3.887.490	1.471.205	1.539.041	1.617.458	1.738.569	1.859.263	104,95	104,59	104,77	105,27	104,90
RIOJA (LA)	469.109	491.153	508.594	544.844	577.816	1.771.112	1.855.053	1.925.559	2.067.625	2.192.534	126,34	126,07	124,73	125,19	123,71
CEUTA	93.683	98.180	102.442	108.850	117.834	1.342.163	1.392.664	1.436.311	1.508.307	1.621.450	95,74	94,64	93,04	91,33	91,49
MELILLA	81.792	84.453	87.325	92.397	99.048	1.386.728	1.421.887	1.460.187	1.532.289	1.631.817	98,92	96,63	94,58	92,78	92,07
ESPAÑA	55.531.662	58.427.367	61.452.584	65.910.606	70.854.170	1.401.822	1.471.485	1.543.821	1.651.560	1.772.354	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABLA 17

RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE
Ajustada a los precios relativos ; Millones de Pesetas constantes de 1.986

	RFBD		INDICE DE PRECIOS RELATIVOS		RFBD AJUSTADA A LOS PRECIOS RELATIVOS		RFBD AJUSTADA A LOS PRECIOS DE 1.986		% VARIACION 1.999/1.998		
	MILLONES DE Pts. CORRIENTES		RELATIVOS		SEGUN PRECIOS RELATIVOS		SEGUN PRECIOS DE 1.986		RFBD CORRIENTE	RFBD AJUSTADA	RFBD REAL
	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999			
ANDALUCIA	8.856.769	9.456.347	96,22	95,75	9.457.822	10.224.347	5.464.422	5.740.790	6,77	8,10	5,06
ARAGON	2.001.228	2.154.936	95,43	95,70	2.161.790	2.302.006	1.249.012	1.292.536	7,68	6,49	3,48
ASTURIAS	1.591.229	1.685.053	99,75	99,46	1.639.902	1.745.922	947.482	980.304	5,90	6,47	3,46
BALEARES	1.746.419	1.907.572	103,77	103,87	1.729.380	1.914.385	999.180	1.074.893	9,23	10,70	7,58
CANARIAS	2.408.357	2.594.704	97,81	97,33	2.571.830	2.801.185	1.485.920	1.572.816	7,74	8,92	5,85
CANTABRIA	795.628	856.403	98,49	98,49	858.148	916.462	495.810	514.577	7,64	6,80	3,79
CAST.LA MANCHA	2.229.025	2.377.849	92,16	92,26	2.616.222	2.796.399	1.511.568	1.570.129	6,68	6,89	3,87
CAST.Y LEON	3.742.889	4.019.628	95,18	95,99	4.209.418	4.462.074	2.432.065	2.505.376	7,39	6,00	3,01
CATALUÑA	11.335.905	12.170.006	107,29	107,92	10.944.446	11.678.596	6.323.345	6.557.325	7,36	6,71	3,70
C.VALENCIANA	6.293.882	6.747.114	100,22	99,93	6.698.776	7.319.545	3.870.335	4.109.795	7,20	9,27	6,19
EXTREMADURA	1.333.891	1.420.578	91,87	90,88	1.513.689	1.649.296	874.560	926.051	6,50	8,96	5,89
GALICIA	3.838.530	4.109.220	96,97	97,25	4.105.218	4.372.282	2.371.862	2.454.959	7,05	6,51	3,50
MADRID	8.969.603	9.597.185	101,41	101,31	10.423.207	11.216.075	6.022.190	6.297.628	7,00	7,61	4,57
MURCIA	1.462.202	1.579.407	96,88	97,16	1.613.548	1.732.768	932.256	972.919	8,02	7,39	4,36
NAVARRA	930.918	1.008.251	107,30	107,72	977.252	1.040.640	564.624	584.301	8,31	6,49	3,48
PAIS VASCO	3.652.734	3.941.030	104,47	104,57	3.643.867	3.887.490	2.105.308	2.182.757	7,89	6,69	3,68
RIOJA (LA)	458.228	491.877	95,98	96,65	544.844	577.816	314.793	324.433	7,34	6,05	3,06
CEUTA	91.934	98.319	96,85	95,63	108.850	117.834	62.890	66.162	6,95	8,25	5,20
MELILLA	72.780	77.512	100,15	100,15	92.397	99.048	53.384	55.614	6,50	7,20	4,18
ESPAÑA	61.812.151	66.292.991	100,00	100,00	65.910.606	70.854.170	38.081.006	39.783.965	7,25	7,50	4,47

TABLA 18

**PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO
VALOR AÑADIDO BRUTO POR PERSONA OCUPADA
PESETAS CONSTANTES DE 1.986**

	VAB A LOS PRECIOS DE 1.986		POBLACION OCUPADA		PRODUCTIVIDAD POR PERSONA OCUPADA		INDICE DE PRODUCTIVIDAD MEDIA ESPAÑOLA = 100		% DE VARIACION DE LA PRODUCTIVIDAD POR PERSONA OCUPADA	
	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999	1.998	1.999
ANDALUCIA	6.033.387	6.275.608	2.035.372	2.147.443	2.964.267	2.922.363	87,16	84,95	0,43	-1,41
ARAGON	1.603.564	1.666.601	466.981	478.701	3.433.896	3.481.507	100,96	101,21	1,56	1,39
ASTURIAS	1.082.016	1.116.406	351.340	348.428	3.079.683	3.204.123	90,55	93,14	1,41	4,04
BALEARES	1.194.595	1.282.221	331.741	344.836	3.600.987	3.718.350	105,88	108,09	2,08	3,26
CANARIAS	1.889.258	1.975.735	582.227	602.229	3.244.882	3.280.704	95,41	95,37	0,61	1,10
CANTABRIA	585.612	609.101	177.670	183.409	3.296.066	3.320.998	96,91	96,54	1,10	0,76
CAST.LA MANCHA	1.675.065	1.745.037	567.252	588.042	2.952.947	2.967.538	86,82	86,27	1,20	0,49
CAST.Y LEON	2.768.993	2.880.522	894.363	910.433	3.096.050	3.163.903	91,03	91,97	2,04	2,19
CATALUÑA	9.341.927	9.742.200	2.415.129	2.460.921	3.868.086	3.958.762	113,73	115,08	1,31	2,34
C.VALENCIANA	4.926.007	5.146.033	1.418.071	1.473.691	3.473.738	3.491.935	102,14	101,51	0,83	0,52
EXTREMADURA	862.794	903.641	322.318	338.028	2.676.841	2.673.273	78,71	77,71	2,19	-0,13
GALICIA	2.700.350	2.803.720	1.015.809	1.039.225	2.658.325	2.697.895	78,16	78,43	1,71	1,49
MADRID	8.020.696	8.365.340	2.067.118	2.114.358	3.880.135	3.956.444	114,09	115,01	0,94	1,97
MURCIA	1.126.959	1.175.243	371.142	386.215	3.036.463	3.042.976	89,28	88,46	1,30	0,21
NAVARRA	795.677	828.149	213.598	218.439	3.725.114	3.791.214	109,53	110,21	1,41	1,77
PAIS VASCO	2.882.297	2.990.668	737.574	760.386	3.907.807	3.933.092	114,90	114,33	1,57	0,65
RIOJA (LA)	409.180	423.963	108.580	111.875	3.768.466	3.789.613	110,80	110,16	1,29	0,56
CEUTA	64.615	66.708	21.864	22.948	2.955.315	2.906.920	86,89	84,50	0,65	-1,64
MELILLA	56.305	58.337	20.683	21.324	2.722.284	2.735.744	80,04	79,53	0,51	0,49
ESPAÑA	48.019.297	50.055.233	14.118.832	14.550.931	3.401.081	3.440.002	100,00	100,00	1,20	1,14

TABLA 19-2

**CONVERGENCIA REAL DE LAS AUTONOMIAS ESPAÑOLAS
FRENTE A LA UNION EUROPEA (EUR-15), EN TERMINOS POR HABITANTE
INDICE MEDIA EUROPEA = 100**

	INDICE DE CONVERGENCIA AJUSTADO SEGUN PODER DE COMPRA (MEDIA ESPAÑOLA = 100)					INDICE DE CONVERGENCIA AJUSTADO SEGUN PODER DE COMPRA (MEDIA EUR-15 = 100)				
	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999	1.995	1.996	1.997	1.998	1.999
ANDALUCIA	71,00	71,34	71,42	71,60	71,84	56,21	56,69	57,17	58,32	59,73
ARAGON	112,60	112,42	112,86	114,52	113,96	89,15	89,33	90,34	93,28	94,75
ASTURIAS	84,87	83,58	83,18	82,37	81,76	67,19	66,41	66,59	67,09	67,98
BALEARES	144,02	141,84	141,08	140,40	143,28	114,02	112,71	112,93	114,36	119,12
CANARIAS	99,28	100,54	99,83	98,76	98,85	78,60	79,89	79,91	80,44	82,18
CANTABRIA	92,51	91,94	92,06	92,55	92,02	73,24	73,06	73,69	75,38	76,51
CAST.LA MANCHA	86,54	86,25	85,97	85,87	85,54	68,51	68,53	68,82	69,94	71,12
CAST.Y LEON	92,52	93,10	93,41	94,87	94,13	73,25	73,98	74,77	77,27	78,26
CATALUÑA	116,96	116,27	116,26	115,98	115,33	92,60	92,39	93,07	94,47	95,89
C.VALENCIANA	102,11	101,85	101,85	101,42	101,60	80,84	80,93	81,53	82,61	84,47
EXTREMADURA	73,83	73,64	73,97	74,05	75,11	58,45	58,51	59,21	60,31	62,45
GALICIA	85,57	85,85	86,03	86,02	85,63	67,75	68,22	68,87	70,06	71,19
MADRID	131,84	132,52	132,41	132,25	133,17	104,38	105,30	105,99	107,72	110,72
MURCIA	85,97	85,51	85,05	84,05	83,61	68,06	67,95	68,08	68,46	69,51
NAVARRA	113,61	112,98	112,04	112,67	111,31	89,95	89,77	89,69	91,77	92,54
PAIS VASCO	106,06	106,10	106,46	106,62	106,18	83,97	84,31	85,22	86,84	88,28
RIOJA (LA)	123,54	123,81	123,14	123,09	121,43	97,81	98,38	98,57	100,26	100,96
CEUTA	82,63	81,69	79,98	78,27	78,16	65,42	64,91	64,02	63,75	64,98
MELILLA	83,09	82,20	80,92	79,25	78,33	65,78	65,32	64,78	64,55	65,12
ESPAÑA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	79,17	79,46	80,05	81,45	83,14

LA ECONOMÍA DEL VALLE MEDIO DEL EBRO DURANTE 1999

Manuel Rapún, Pedro Pascual y Carlos Gil (*)

1. INTRODUCCIÓN

Como viene siendo habitual, el objetivo de este trabajo es poner de manifiesto los aspectos más relevantes de lo sucedido en la economía de un determinado territorio durante el año 1999. Lo que hasta ahora no ha sido habitual es el territorio objeto de estudio. En este caso, los responsables de FUNCAS nos han propuesto considerar la evolución del Valle Medio del Ebro, es decir, las regiones de Aragón, Navarra y La Rioja.

¿Por qué este nuevo ámbito territorial? ¿Tiene sentido abordar como un todo la evolución con tres regiones limítrofes entre sí? ¿Cuáles son los elementos que refuerzan su tratamiento conjunto? ¿Cuáles son los elementos diferenciales? ¿En qué medida predominan unos sobre otros? Estos y otros interrogantes podríamos plantearnos a la hora de justificar el tratamiento unitario de Aragón, Navarra y La Rioja. Como puede suponerse, la respuesta a las cuestiones precedentes excede de los objetivos de un artículo de coyuntura económica, como el que nos ocupa.

Nuestro objetivo es mucho más modesto y se limita a ofrecer al lector algunos trazos, ciertamente gruesos, sobre lo sucedido en las economías de las regiones citadas. A pesar de ello, nos vamos a plantear algunas consideraciones relativas al conjunto del Valle Medio del Ebro (VME, en adelante) como un territorio que ya ha sido objeto de estudio desde hace algunos años por otros autores.

Teniendo en cuenta lo anterior, el contenido del trabajo tiene dos partes bien diferenciadas. En la primera de ellas, recogida en el apartado siguiente, se trata de contextualizar el territorio objeto de estudio en el conjunto de las regiones españolas y europeas. Así mismo, se apuntan algunas respuestas sencillas a los interrogantes

anteriormente señalados, aunque sin ánimo de exhaustividad. La segunda parte de este trabajo se dedica a destacar los hechos económicos relevantes acaecidos durante el año 1999. En este caso, hemos optado por una estrategia continuista en relación con lo que se venía haciendo por parte de los anteriores responsables de redactar lo sucedido en Aragón y La Rioja(1). En este ámbito solamente nos vamos a centrar en describir la evolución de la producción sectorial, el mercado de trabajo y una información muy general del comercio exterior.

Por ello, este trabajo debe ser tomado como una crónica económica de urgencia sobre lo sucedido en el VME durante el periodo de un año. Dos son las limitaciones que nos interesa destacar. En primer lugar, y teniendo en cuenta el espacio asignado, nos ceñiremos, sobre todo, a describir y sólo en algún caso se apuntarán elementos explicativos. Dicho en otras palabras, nuestro objetivo es señalar lo "que ha sucedido" sin poder explicar "por qué ha sucedido". Una segunda limitación se refiere a que no se considera la situación de las diferentes haciendas regionales. Teniendo en cuenta la heterogeneidad de regímenes que afectan a las regiones, la escasez de espacio y la necesidad de tratar el tema de la hacienda regional con la profundidad que merece, hemos optado por eludir su descripción y dejar esta tarea para una ocasión posterior. En nuestra opinión, la importancia creciente de las haciendas regionales españolas hace necesario un esfuerzo colectivo que excede las posibilidades de los autores de este trabajo. Sirva entonces esta consideración para plantear una tarea en un futuro próximo que consiste en evaluar, al menos a medio plazo, la evolución en las distintas haciendas regionales españolas.

Por último, el contenido del trabajo finaliza con unas breves consideraciones que sintetizan sus aspectos más relevantes.

2. EL VALLE MEDIO DEL EBRO EN EL CONTEXTO ESPAÑOL Y EUROPEO

Durante los últimos treinta años hemos asistido en España a un notable desarrollo del denominado "hecho regional", tanto en su vertiente más política con la Constitución de 1978 donde se consagra el Estado de las Autonomías, como en su vertiente de investigación económica. En este sentido, destaca la puesta en marcha a mediados de los años setenta de la Asociación Española de Ciencia Regional. También es digno de mención el papel del Servicio de Estudios del Banco de Bilbao y la Fundación para la Investigación Económica y Social (FIES) en el impulso de estudios regionales contribuyendo con una labor estadística encomiable. Más recientemente el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) ha puesto al alcance de los investigadores datos y resultados de investigación de un gran interés.

Como consecuencia de la creciente investigación regional española, fue posible situar geográficamente nociones o conceptos acuñados en el análisis regional como "ejes del desarrollo", "distritos industriales", "corredores de desarrollo", "efectos de aglomeración", entre otros muchos. Así, a la hora de describir la dinámica económica de las regiones españolas surge el concepto de "Eje del Ebro" o "Corredor del Ebro" con un comportamiento económico relativamente homogéneo, que lo diferencia de otros ámbitos territoriales. A partir de esta expresión se llega a delimitar el Valle Medio del Ebro como la agregación de tres regiones: Aragón, Navarra y La Rioja. Con el paso del tiempo es cada vez más usual referirse al Valle Medio del Ebro como concepto de un ámbito concreto, caracterizado por su dinamismo económico, tal como han señalado algunos autores(2). Ello ha dado origen a una literatura económica de cierta importancia que centra su objeto de estudio en ámbitos suprarregionales y, a veces, supranacionales, como el Valle Medio del Ebro, el Arco Mediterráneo, el Eje Atlántico, la España Interior, la Dorsal Europea, entre otros.

Centrándonos, entonces, en nuestro objeto de estudio, cabe plantearse la cuestión de cuáles son las características que hacen del él un espacio homogéneo. Utilizando las variables que usualmente se consideran en este tipo de análisis y tomando como referencia los datos

procedentes de la Comisión Europea (1999), pueden destacarse los siguientes elementos:

— Baja densidad de población. En 1996 las tres regiones se encontraban en el grupo de las 35 regiones menos densas de la UE. Aragón, con 25 habitantes/Km² es la número 13, Navarra con 51 habitantes/Km² ocupa el lugar 27 y La Rioja con 52 habitantes/Km² se sitúa en el lugar número 32.

— Elevado PIB per cápita en el contexto español, superior a la media, pero inferior a la media EUR15. Los índices de Aragón, Navarra y La Rioja son, respectivamente, 89, 98 y 89, medido en paridad de poder de compra.

— Tasa de paro relativamente baja. En 1997 la tasa de paro registrada en estas tres regiones fue el 10 por 100 en Navarra, el 11,8 en La Rioja y el 14,4 en Aragón. Estos valores son comparables a los de muchas otras regiones de la Unión Europea y muy inferiores a la media española. De hecho la tasa de paro de Navarra, que es la menor de las tres regiones, está por debajo de la media europea (10,7 en la EUR15). Si tomamos el periodo 1987-1997, para ver cuál ha sido la pauta regional del paro, las tasas descendieron del 15,1 por 100 al 10 por 100 en Navarra y del 13,2 al 11,8 en La Rioja; sin embargo, en Aragón aumentó de 12,7 a 14,4. Este incremento parece explicarse por la mayor tasa de paro femenino registrada en Aragón (24,4 por 100).

— Tasa de ocupación global en el contexto español superior a la media (48,3), pero inferior a la media EUR15 (60,9). Los indicadores de Aragón, Navarra y La Rioja son 54, 56 y 54, respectivamente, medidos en porcentaje de la población de 15 a 64 años. Si desagregamos dicho indicador, los datos relativos a la tasa de ocupación de hombres y mujeres reflejan un mapa regional europeo muy diferente. En lo referente al VME, la tasa de ocupación masculina oscila entre el 70 por 100 de La Rioja y el 72 por 100 de Aragón y Navarra; lo que la sitúa en torno a la media europea (70,9) y muy por encima de la media española (63,1). Sin embargo, en lo que se refiere a la tasa de ocupación femenina, oscila entre el 35 por 100 en Aragón y el 39,8 por 100 en Navarra. Estos valores siguen siendo ligeramente superiores a la media de España (33,7), pero muy inferiores a la media europea 50,9 en EUR15.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL VABcf GLOBAL Y SECTORIAL EN EL VALLE MEDIO DEL EBRO Y ESPAÑA(*)

Año.....	ARAGÓN		NAVARRA		LA RIOJA		VME		ESPAÑA	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999
Agricultura	2,03	-1,98	6,1	4,60	6,78	2,52	3,79	0,49	3,25	0,13
Industria.....	6,32	3,28	6,84	4,19	5,38	3,26	6,37	3,57	5,52	3,68
Construcción	5,06	12,46	4,9	5,60	5,38	9,92	5,06	9,98	7,07	10,27
Servicios.....	4,2	4,13	3,78	3,71	3,12	3,40	3,95	3,92	4,11	4,16
Total	4,72	3,93	5,05	4,08	4,27	3,61	4,75	3,93	4,6	4,24

(*) Tasas reales de variación anual.

Fuente: FIES Y FUNCAS.

— Empleo relativamente más concentrado en la industria. Si nos atenemos a la estructura del empleo sectorial en 1997, Navarra y La Rioja se sitúan en el grupo de las 25 regiones de la Unión Europea que tienen la mayor concentración del empleo en el sector industrial. Más concretamente, los indicadores correspondientes a Aragón, Navarra y La Rioja alcanzan los valores 34, 40 y 39 por 100, respectivamente; superando estos con creces las medias española y europea que giran entorno al 29 y 30 por 100. Por el contrario, la tasa de empleo en el sector servicios, del conjunto del VME, es bastante inferior tanto a la media española como a la media de la Unión Europea. Así, los indicadores de Aragón, Navarra y La Rioja son 56, 51 y 52 por 100, en tanto que la media de España y EUR15 alcanzan el 62 y 65 por 100, respectivamente. Finalmente, señalar también cómo el porcentaje de población empleada en el sector agrícola en las tres regiones que oscila entre el 9 y el 10 por 100, supera la media española (8 por 100) y es prácticamente el doble de la media de la EUR15. Por tanto, este rasgo nos permite identificar, globalmente, la economía del VME como una suprarregión relativamente industrial.

3. LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DURANTE EL AÑO 1999

3.1. Evolución de la producción

Durante el año 1999, la economía del VME ha evolucionado de forma similar a la del conjunto del territorio (cuadro 1). Al igual que en este, se aprecia una cierta ralentización económica, aunque más acentuada. De hecho, el crecimiento en el VME ha pasado de superar ligeramente al del Estado a ser tres décimas inferior.

La trayectoria de la economía del VME analizada en su conjunto es poco representativa de lo ocurrido en cada uno de sus sectores. En los años anteriores, el principal motor del crecimiento fue su tradicional punto fuerte: el sector industrial. Durante el año 1999, las tasas de crecimiento del VAB industrial se han reducido en 2,8 puntos, con una evolución muy similar en las tres comunidades. En este mismo periodo, la aportación de la industria al crecimiento global ha sido ligeramente superior a 1 punto. El sector agrícola también ha evolucionado negativamente en las tres comunidades, y especialmente en Aragón. Aunque su aportación a la producción total es reducida, su vinculación con la industria agroalimentaria hacen que tenga una mayor relevancia que la recogida en las cifras de valor añadido.

El sector más dinámico durante este año ha sido la construcción, con un crecimiento global de casi el 10 por 100, frente al 5 por 100 del año 1998. Este crecimiento ha sido especialmente importante en Aragón. Este sector tiene en el VME un peso inferior al 7 por 100 del VAB, y ha aportado más del 18 por 100 del crecimiento global (0,7 puntos).

El sector servicios ha mantenido la tónica del año anterior, con un crecimiento casi idéntico al del conjunto de la economía del área y una aportación de 2,2 puntos.

3.2. El mercado de trabajo

La principal característica económica diferencial del VME es sin duda el empleo. En 1998, y pese a que la tasa de actividad en el VME era ligeramente inferior (con la excepción de Navarra), la tasa de ocupación superaba la media nacional en 3,1 puntos (cuadro 2). El desempleo suponía en este año el 11 por 100 de

CUADRO 2
INDICADORES DEL MERCADO DE TRABAJO EN EL VALLE MEDIO DEL EBRO Y ESPAÑA(*)

	ACTIVOS				OCUPADOS				PARADOS			
	1998		1999		1998		1999		1998		1999	
	Miles Personas	Tasa Actividad	Miles Personas	Tasa Actividad	Miles Personas	Tasa Ocupación	Miles Personas	Tasa Ocupación	Miles Personas	Tasa Paro	Miles Personas	Tasa Paro
ARAGÓN.....	487,7	49	483,9	48,6	432,3	43,4	440,4	44,2	55,5	11,4	43,6	9
NAVARRA...	226,6	51,1	224,1	50,3	203,9	45,9	205,8	46,3	22,7	10	18,4	8,2
LA RIOJA....	100,2	45,8	103	47	88,9	40,7	94,5	43,2	11,2	11,2	8,5	8,3
VME	814,5	49,1	811	48,8	725,1	43,7	740,7	44,6	89,4	11	70,5	8,7
ESPAÑA	16.265,2	50	16.422,9	50,2	13.204,9	40,6	13.817,5	42,3	3.060,4	18,8	2.605,5	15,9

(*) Valores medios anuales expresados en miles de personas.
Fuente: EPA, INE. Elaboración propia.

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN POR SECTORES DE ACTIVIDAD EN EL VALLE MEDIO DEL EBRO Y ESPAÑA(*)

	ARAGÓN		NAVARRA		LA RIOJA		VME		ESPAÑA	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999
Agricultura y pesca.....	42,8	35,7	19,6	16,6	9	9,9	71,4	62,2	1.060,6	1.014,8
Porcentaje sobre empleo total	9,9	8,1	9,6	9,5	10,1	10,5	9,8%	8,4%	8%	7,4%
Industria	109,8	110,2	62,3	62,5	28,4	30,8	200,5	203,5	2.708	2.784
Porcentaje sobre empleo total	25,4	25,0	30,6	30,3	31,9	32,6	27,7%	27,5%	20,5%	20,1%
Construcción.....	31,4	35,6	16,1	19	8,7	9,2	56,2	63,8	1.307,1	1.463,7
Porcentaje sobre empleo total	7,3	8,1	7,9	7,8	9,8	9,7	7,7%	8,6	9,9%	10,6%
Servicios	248,3	258,8	105,9	107,8	42,9	44,6	397,1	411,2	8.129,3	8.555
Porcentaje sobre empleo total	57,4	58,8	51,9	52,4	48,3	47,2	54,8%	55,5%	61,6%	61,9%
TOTAL.....	432,3	440,3	203,9	205,8	88,9	94,5	725,1	740,6	13.204,9	13.817,5

(*) Valores medios anuales expresados en miles de personas.
Fuente: EPA, INE. Elaboración propia.

la población activa, frente al 18,8 por 100 de la media nacional. Aunque la evolución del mercado laboral durante 1999 en el VME no ha sido tan espectacular como la producida en otras regiones con tasas de paro más elevadas, el comportamiento del empleo ha sido bueno. En 1999 el número de ocupados ha aumentado en 15.600 personas, un 2,2 por 100, y el de desempleados se ha reducido en 18.900, lo que supone un descenso del 21 por 100. Por primera vez en la historia reciente de estas comunidades, su tasa de paro es inferior a la de la media de la UE (9,2 por 100).

La evolución por sectores es paralela a la de la producción (cuadro 3). Se observa un descenso del empleo agrícola de 9.200 puestos de trabajo, lo que supone el 13 por 100 de los existentes en 1998, todos ellos en Aragón y Navarra. En el sector industrial el número de ocupados aumenta en 3.500, pero la industria pierde peso en el empleo total. El incremento del empleo en construcción es paralelo al de la producción: si el VAB aumentó en 1999 casi un 10 por 100, el empleo lo ha hecho un 13,5 por 100,

lo que supone 7.600 nuevos empleos. Por último, el empleo en el sector servicios ha tenido un buen comportamiento, con un incremento de 14.100 nuevos empleos, lo que supone un aumento del 3,5 por 100, similar al de la producción.

La evolución del empleo presenta sin embargo una sombra: el aumento vinculado a la construcción, sector procíclico, puede convertirse fácilmente en reducción. Este efecto podría además verse intensificado en el futuro por el efecto que pueden tener factores como la evolución demográfica o una posible alza de los tipos de interés sobre la demanda.

El rasgo más destacable de la evolución del desempleo es que la reducción global se repite en todos los sectores, aunque con menor intensidad en la industria (cuadro 4). Pese a la pérdida comentada en empleo agrario, el desempleo también se reduce en agricultura, poniendo de manifiesto que buena parte de la destrucción de puestos de trabajo esta asociada con la jubilación de agricultores. Este hecho

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DEL PARO POR SECTORES DE ACTIVIDAD EN EL VALLE MEDIO DEL EBRO Y ESPAÑA(*)

	ARAGÓN		NAVARRA		LA RIOJA		VME		ESPAÑA	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999
Agricultura y pesca	1,6	1,3	0,3	0,1	0,2	0,1	2,1	1,5	225,3	207,6
Industria.....	7,6	6,6	2,7	2,8	2,6	1,8	12,9	11,2	257,2	226,4
Construcción	3,2	2,4	1,4	1,1	0,8	0,5	5,4	4	239,3	189,2
Servicios.....	19,9	15,9	10,6	6,7	3,2	2,1	33,7	24,7	957	868,0
No clasificable.....	23,2	17,3	7,3	7,7	4,5	4,1	100,7	29,1	1.381,6	1.114,2
TOTAL	55,5	43,6	22,3	18,4	11,3	8,5	89,1	70,5	3.060,4	2.605,5

(*) Valores medios anuales expresados en miles de personas.
Fuente: EPA, INE. Elaboración propia.

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE BIENES EN EL VALLE MEDIO DEL EBRO Y ESPAÑA(a)

	ARAGÓN(b)		NAVARRA(b)		LA RIOJA(b)		VME(b)		ESPAÑA	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999
Exportaciones	768,2	732,3	606,7	620,4	83,7	95,04	1.458,6	1.447,7	16.289,6	15.659
Importaciones	645,8	716,8	435,8	480,8	54,7	68,75	1.136,3	1.266,4	19.838	20.427
Saldo	155	122,4	170,8	139,7	28,9	26,3	322,3	181,4	-3.548,4	-4.766
Tasa apertura.....	56,3		86		24,3		60,3		42	
Tasa cobertura.....	119	102,2	139,2	129	152,9	138,2	128,4	114,3	82,1	76,7

(a) Valores expresados en miles de millones de pesetas corrientes.

(b) Los valores de Aragón, Navarra, La Rioja y VME corresponden al acumulado de los meses enero-noviembre, excepto para la tasa de apertura, para la que se ha utilizado todo el año 1998. No disponemos de datos para el cálculo de la tasa de apertura de 1999.

Fuente: Departamento de Aduanas de la Agencia Tributaria.

resalta, de nuevo, uno de los problemas de este sector: el envejecimiento de la población activa.

3.3. El comercio exterior

Otra de las características comunes a las tres regiones que forman el VME el saldo positivo de su balanza exterior de bienes. Para Aragón y Navarra, el sector exterior es especialmente importante. La tasa de apertura de Aragón superaba en 14 puntos la tasa nacional, mientras que Navarra prácticamente la doblaba (cuadro 5). Durante el año 1999 la aportación neta del sector al VAB de las tres comunidades ha sido positiva. Sin embargo, en este periodo las exportaciones apenas han variado, a pesar de que el entorno internacional debería haber sido más favorable a un incremento de la actividad exportadora, mientras que las importaciones han crecido un 11,5 por 100. Esta evolución ha provocado que la tasa de cobertura se haya reducido considerablemente, desde 128,5 a 114,3. Esta tendencia también se observa en el resto de España, pero de forma menos marcada. El estancamiento de las exportaciones, en un entorno económico en principio

favorable, es uno de los factores más preocupantes de la evolución del VME. En este sentido, si la inflación española sigue manteniendo un diferencial preocupante con respecto a los países de la zona euro, esta situación es especialmente grave en el VME. El incremento del IPC ha superado en las tres regiones a la media nacional: 0,3 puntos en Aragón, 0,4 en Navarra, y 0,7 puntos en La Rioja. Esta evolución es especialmente grave en Navarra y en la Rioja, ya que estas comunidades son las más inflacionistas desde la entrada en vigor del mercado único, superando en 6 y en 5,2 puntos, respectivamente, la media nacional. El control del nivel de precios, en un entorno cada vez más competitivo, es una de las asignaturas pendientes en el VME.

3.4. Crecimiento y bienestar

La capacidad del PIB por habitante para sintetizar la situación y la evolución económica de una comunidad lo convierten en el indicador más utilizado de desarrollo. Sin embargo, en un entorno económico regional, caracterizado por la existencia de mecanismos de solidaridad, y la existencia de diferencias considera-

CUADRO 6
INDICADORES DE BIENESTAR: PIBpc, RFBd Y RFBd
EN PARIDAD DE PODER DE COMPRA

	1998			1999(*)		
	PIBpc	RFBd	RFBdPPC	PIBpc	RFBd	RFBdPPC
ARAGÓN.....	108,86	109,77	115,03	108,9	109,81	114,74
NAVARRA...	117,16	114,44	106,65	116,87	114,16	105,98
LA RIOJA....	112,29	112,37	117,08	111,96	112,04	115,95
VME.....	111,55	111,37	113,04	111,46	111,37	112,53
ESPAÑA.....	100	100	100	100	100	100

(*) Los datos de 1999 proceden de cálculos propios a partir del crecimiento del VABcf, de la población y del IPC.

Fuente: FIES y FUNCAS, INE. Elaboración propia.

bles en los niveles de precios regionales, hacen que el PIB por habitante no sea el indicador más adecuado para medir el nivel de bienestar. Conviene por ello completar el análisis utilizando otras variables que nos permitan aproximarnos con mayor precisión a esta variable.

Dado que el PIBpc del VME supera la media nacional en más de 11 puntos (cuadro 6), cabría esperar que contribuyese a la redistribución interregional de renta con una reducción de la capacidad de gasto de sus habitantes. Sin embargo, el índice de renta familiar disponible es casi el mismo que el de PIBpc. En el caso de Aragón y La Rioja, la RFBd por habitante superan al PIBpc, mientras que caso de Navarra, la comunidad más desarrollada en términos de capacidad productiva, realiza una aportación neta de casi 2,5 puntos de su PIBpc.

Si medimos el bienestar teniendo en cuenta las diferencias de poder adquisitivo, la brecha entre el VME y el territorio nacional se acentúa. Pero con este indicador se produce un vuelco en la clasificación regional: Aragón y La Rioja superan en casi 10 puntos a Navarra, que se sitúa solamente un 5 por 100 por encima de la media nacional. Estas variaciones hacen necesario ser prudentes a la hora de utilizar indicadores de producción, sin tener en cuenta los precios al consumidor final, como aproximaciones al nivel de bienestar regional. Debemos recordar en este sentido que la UE ha optado por utilizar como indicador de desarrollo a la hora de determinar las regiones incluidas en el objetivo 1 el PIBpc expresado en paridad de poder de compra.

4. SÍNTESIS

En resumen, la idea que cabe retener de lo anterior es que durante el año 1999 la economía del VME ha experimentado un crecimiento similar al conjunto de España y en la tónica de lo sucedido durante la segunda mitad de los años noventa. Los elementos distintivos que podrían destacarse son el notable crecimiento de la construcción, sobre todo en Aragón, y la contracción del comercio exterior en el conjunto del VME. Dado el notable grado de apertura de Aragón y Navarra, parece necesario prestar una atención especial a la evolución de la competitividad de sus exportaciones.

NOTAS

(*) Departamento de Economía, Campus de Arrosadía, Universidad Pública de Navarra, 31006 Pamplona.

(1) Los autores de estos trabajos han venido apuntando una interesante y completa visión de la economía de ambas regiones a lo largo de sus numerosas colaboraciones. Por citar solamente las últimas, véase Serrano y García (1999) y Navarra y Pinillos (1999).

(2) Véase Cuadrado (1990), Serrano (1992) y Aixalá (1998).

REFERENCIAS

- Aixalá, J. (1998): *El Valle Medio del Ebro como eje de expansión económica*, en Mella, J.M. (coord.) (1998).
- Cuadrado, J.R. (1990): *El crecimiento regional español ante la integración europea*, Instituto de Estudios de Prospectiva, Madrid.
- Serrano, J.M. (dir) (1992): *Estructura económica del Valle del Ebro*, Ed. Espasa Calpe, Madrid.
- Serrano, J.M. y Gracia, A.B. (1999): "Economía aragonesa: buen año, pero incierta trayectoria", *Cuadernos de Investigación Económica* nº 147, pp. 43-46, FUNCAS, Madrid.
- Mella, J.M. (coord.) (1998): *Economía y política regional en España ante la Europa del Siglo XXI*, Ed. Akal, Madrid.
- Navarro, M.C. y Pinillos, M. (1999): "Particularidades de la economía riojana en un ciclo económico expansivo", *Cuadernos de Investigación Económica* nº 147, pp. 139-144, FUNCAS, Madrid.
- Comisión Europea (1999): *Sexto informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómicas de las regiones de la Unión Europea*. Luxemburgo.

EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LA REGIÓN CENTRO DURANTE 1999

Rosario Pedrosa Sanz y Belén Miranda Escolar(*)

I. CONSIDERACIONES INICIALES

Previo al análisis de la evolución económica de la zona Centro, formada por las comunidades autónomas de Castilla-La Mancha, Castilla y León y Madrid, durante 1999, y al objeto de contrastar si el mencionado espacio constituye, o no, un "eje económico", es preciso determinar qué se entiende por este concepto.

La idea de eje surge, en principio, para designar áreas interterritoriales suficientemente amplias y dotadas de cierta homogeneidad estructural, articulándose en torno a los polos de mayor dinamismo económico, esto es, los núcleos urbanos (Villaverde y Pérez, 1996). Para el primero de los autores referidos (1992, 1994), con ese término se está pensando, fundamentalmente, en *espacios vertebradores de la actividad económica, que poseen un peso específico y un dinamismo singulares*, debiendo cumplir un conjunto de requisitos vitales: estar integrados por varias unidades espaciales; que estas últimas se encuentren, geográficamente, próximas entre sí; que su estructura productiva sea similar o complementaria en la cadena de valor; que el conjunto espacial tenga un cierto peso específico y dinamismo en el conjunto nacional en el que se integra; que exista una fuerte articulación territorial entre sus unidades constitutivas; así como unos sistemas de asentamiento poblacionales similares(1).

En este contexto, en armonía con la relevancia de los criterios tipificadores apuntados, resulta preciso analizar la semejanza de las estructuras productivas de las tres comunidades objeto de integración, su dinamismo económico y la fortaleza de sus relaciones internas.

Geográficamente, este espacio interior peninsular se identifica con la gran meseta castellana y tiene un claro núcleo centripeto, repre-

sentado por Madrid, alrededor del cual se articula el sistema poblacional y económico. Ocupa una superficie de 181.713 km² (aproximadamente, el 35,9 por 100 del territorio español y el 5,7 por 100 del de la Unión Europea) y está habitado por algo más de nueve millones de personas(2), lo que supone el 23,32 por 100 de la población española. Su densidad demográfica (51,14 hab/km²) es, no obstante, baja, inferior a la española y comunitaria.

Por otro lado, forma parte, junto con Extremadura, de la Nomenclatura *Centro* de las Unidades Territoriales Estadísticas de nivel 1 (NUTS 1), así como de la vasta zona denominada la *Diagonal continental*(3), que atraviesa Europa desde el suroeste de la Península Ibérica hasta el nordeste de Alemania. Su situación geográfica constituye una característica estratégica para su desarrollo, puesto que por su territorio transcurren las relaciones españolas norte-sur y este-oeste, confluyendo en él, al mismo tiempo, un doble eje de intercambios y lazos de la Unión Europea con las demás áreas y países de mundo: *el continental*, que atraviesa de noreste a suroeste (pasando por Castilla y León), y *el marítimo o mediterráneo*, de oeste a este (a través de Castilla-La Mancha) (Mella, Ogando y Palacio, 1998).

Dentro de esta extensa región Centro, la Comunidad de Madrid constituye un espacio singular. Intensamente urbanizada y con una densidad demográfica (634,2 hab/km²) ocho veces la de España y una de las más altas de Europa, contrasta con las semidesérticas tierras que la rodean: Castilla-La Mancha (21,6 hab/km²) y Castilla y León (26,37 hab/km²). Es un claro ejemplo del carácter vertebrador de las redes de infraestructuras y una fuente específica de rentas de situación, por su ubicación, capitalidad y nudo centralizado de transportes y comunicaciones, que se consolida en el presente con el desarrollo aeroportuario, los ferrocarril-

les de velocidad alta y las carreteras de gran capacidad (Iranzo e Izquierdo, 1999).

Es un polo de prosperidad en sí misma, aunque, sin embargo, no ha llegado a constituir un auténtico eje de crecimiento de la zona Centro. Cabeza de puente en el tráfico de personas y mercancías entre Europa, América Latina y norte de África, se configura, por tanto, como una plataforma única para fomentar los vínculos comerciales, financieros y de cooperación entre dichos países (García Delgado, 1999).

Cuenta con una estructura productiva sólida, basada en una fuerte especialización en la producción de servicios (públicos y avanzados a empresas, fundamentalmente) y mínima en la de productos agrícolas, en una importante industria orientada hacia ramas de demanda media o alta y hacia actividades de contenido tecnológico elevado, así como en un sector de la construcción bastante activo. Aquélla le ha conducido a ser la región española de mayor renta per cápita.

La de las dos Castillas, en cambio, muy similar, se apoya en una relativa importancia de su industria (aunque poco diversificada), en una elevada dependencia del sector agrario (con un peso específico que duplica el nacional), en una menor y más tradicional terciarización de sus economías, así como en una dinámica actividad constructora (cuadro 1). Se trata, por tanto, de sistemas productivos poco articulados, con una gran debilidad de la base, asociada a las fluctuaciones propias de la agricultura y de la construcción, y al infradesarrollo de los servicios, que presentan, además, grandes desequilibrios provinciales.

En ellas pervive una fuerte influencia rural, una baja articulación territorial y un reducido

tamaño de la mayor parte de sus núcleos poblacionales. A diferencia de la Comunidad de Madrid, son consideradas regiones Objetivo 1 dentro de la Unión Europea, al no alcanzar el 75 por 100 del producto interior bruto per cápita medio comunitario, en paridad del poder de compra, si bien han efectuado un notable esfuerzo en el camino hacia la convergencia real con el resto del territorio europeo(4).

II. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO, EL EMPLEO Y LA PRODUCTIVIDAD

El crecimiento experimentado por la economía española durante 1999 (un 4,24 por 100 en términos reales) ha sido fruto de la suma de dos factores: la fortaleza de la demanda interna, tanto en su componente del consumo privado como en el de la formación bruta de capital(5), y el ligero deterioro de la aportación del sector exterior(6), si bien es cierto, que ha recobrado una cierta mejoría en los últimos meses del año debido a la recuperación de las exportaciones, ante la mejor situación de las economías europeas, nuestros mejores clientes, y a la normalización de ciertos mercados terceros, fundamentalmente asiáticos.

Precisamente, este buen comportamiento de la actividad interior propició la creación de 612.590 nuevos puestos de trabajo, lo que supuso un incremento del 4,6 por 100, como media, durante todo el año 1999, según datos de la Encuesta de Población Activa, en parte debido a cambios en la metodología de elaboración, por lo que las comparaciones deben realizarse con cautela(7). Este ritmo de creación de empleo favoreció una sensible reducción del paro a lo largo de todo el ejercicio.

La región Centro ha participado, también,

CUADRO NÚM. 1
COCIENTES DE LOCALIZACIÓN REGIONAL, 1999

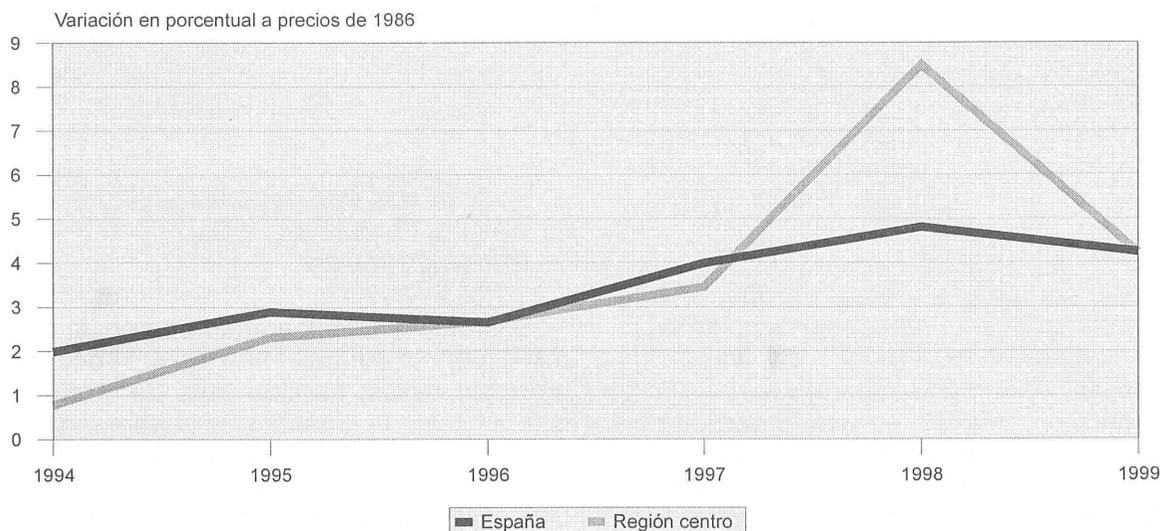
	AGRICULTURA	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS
CASTILLA-LA MANCHA	2,19	1,05	1,56	0,80
CASTILLA Y LEÓN	2,12	1,04	1,11	0,86
MADRID	0,05	0,71	0,84	1,23
REGIÓN CENTRO	0,79	0,83	1,00	1,09

Nota: Estos cocientes de localización regional se han calculado a precios constantes de 1986 de la siguiente manera: $L_{ij} = (X_{ij}/X_i)/(X_j/X)$, donde X_{ij} es el valor añadido bruto al coste de los factores del sector i en la región j ; X_i es el valor añadido bruto al coste de los factores en la región i ; X_j es el valor añadido bruto al coste de los factores del sector j para el conjunto de la nación; y, X es el valor añadido bruto al coste de los factores, nacional, para todos los sectores.

Si $L_{ij} > 1$, supone una mayor localización del sector i en la región j , teniendo en cuenta la localización media a escala nacional. Lo contrario sucederá si $L_{ij} < 1$.

Fuente: Elaboración propia a partir de las estimaciones realizadas por FUNCAS.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE VARIACIÓN ANUAL DEL VALOR AÑADIDO BRUTO A
COSTE DE LOS FACTORES (1994-1999)



Fuente: Elaboración propia a partir de las estimaciones de FUNCAS.

de esta favorable evolución, creciendo, durante 1.999, a una tasa real del 4,22 por 100, ligeramente por debajo de la media nacional (gráfico 1), como consecuencia del crecimiento más ralentizado de Castilla-La Mancha (4,18 por 100) y, sobre todo, de Castilla y León (4,03 por 100). En conjunto, el Centro contribuyó al valor añadido bruto nacional en un 25,95 por 100, destacando, por sectores, la aportación que realizan las actividades terciarias (28,31 por 100), ante el indiscutible protagonismo de la Comunidad de Madrid en las ramas de servicios (gráfico 2).

Con 176.000 nuevos puestos de trabajo, en 1999, la zona Centro absorbió el 28,73 por 100 del empleo generado en España durante el pasado año, si bien es cierto, que sólo la Comunidad de Madrid concentró el 71 por 100. De nuevo se pone de manifiesto el efecto de atracción que ejerce el polo de Madrid sobre el resto de sus áreas de influencia(8).

Por último, la productividad aparente del factor trabajo arrojó unos valores mejores para la región Centro que para el conjunto nacional (3,89 frente a 3,62 millones de pesetas por ocupado, respectivamente) (cuadro 2) en, prácticamente, todos los sectores, destacando, una vez más, la Comunidad de Madrid (4,32).

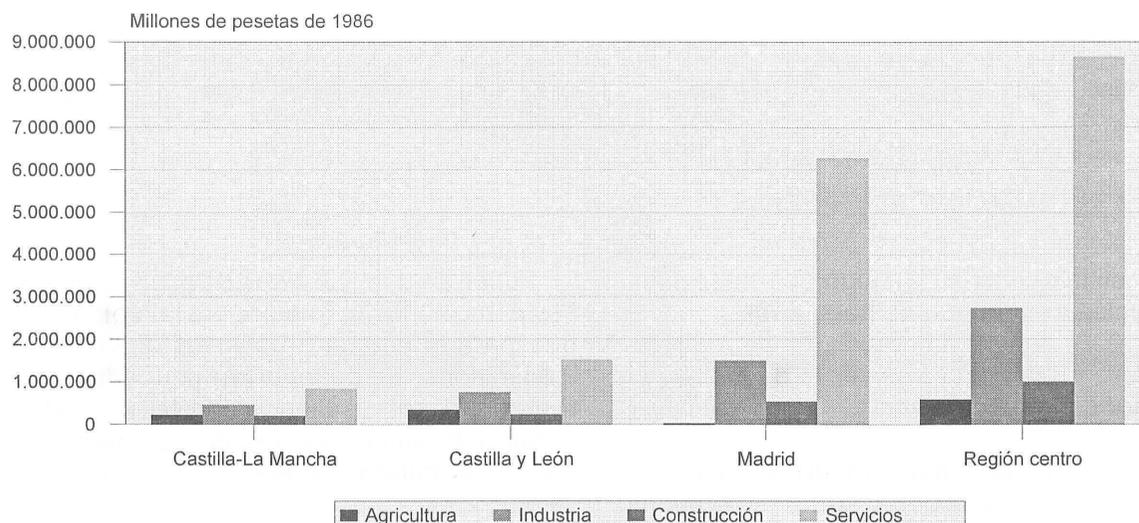
1. Sector agrario

El insignificante crecimiento del sector agrario español (0,13 por 100)(9), durante el pasado año, se ha debido, fundamentalmente, a la desfavorable climatología, con una escasa pluviosidad, que se ha traducido en una mala cosecha agrícola. Según las estimaciones del Ministerio de Agricultura, en 1999 se han reducido las producciones de la práctica totalidad de los cultivos, a excepción de las frutas y las hortalizas, siendo especialmente significativo el caso del olivar, cuya producción ha disminuido casi en una tercera parte con respecto a la del año anterior.

Como suele suceder, "nunca llueve a gusto de todos", pero en el caso de la región Centro sí debió hacerlo, dado que su sector agrario creció muy por encima de la media nacional (2,73 por 100), gracias al buen comportamiento de esta actividad en Castilla y León que, en términos reales, experimentó una tasa de variación del 3,50 por 100.

La producción de trigo ha sido la que más ha crecido en esta última comunidad, cultivo que en los últimos años venía mostrando un cierto retroceso. También el viñedo ha obtenido resul-

GRÁFICO 2
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL VALOR AÑADIDO BRUTO A COSTE
DE LOS FACTORES EN 1999



Fuente: Elaboración propia a partir de las estimaciones realizadas por FUNCAS.

tados muy positivos. La de uva, en 1999 casi triplicó a la de 1994 y, en general, salvo en 1997, que fue un mal año para el viñedo en Castilla y León, se ha venido incrementado a lo largo de todo el periodo. En definitiva, se logró una buena cosecha, tanto en cantidad como en calidad, que favorecerá a las cinco denominaciones de origen de vinos de la región(10).

Como viene siendo habitual, durante 1999 el número de ocupados en el sector agrario se redujo en 45.760 efectivos en el conjunto nacional. Si consideramos solamente la zona Centro, esta cifra se sitúa en 14.100 personas, lo que supone el 30,81 por 100 de la pérdida total de empleos acaecida en esta actividad. Como no podía ser de otro modo, a la luz de la especialización regional, el 84,45 por 100 se concentró en las dos Castillas y algo más de la mitad en Castilla y León (7.090 ocupados menos respecto del año anterior).

La productividad agraria refleja una situación mejor para el Centro que para el conjunto nacional (3,40 frente a 2,83 millones de pesetas por ocupado, respectivamente), existiendo una gran diferencia entre lo que sucede en la Comunidad de Madrid y las dos Castillas (cuadro 2).

2. Sector industrial

El sector industrial creció en la región objeto de análisis ligeramente por encima de la media nacional (3,87 frente al 3,68 por 100, respectivamente), debido a la favorable evolución experimentada por la industria castellano-manchega, (en buena medida, por su proximidad a Madrid y sus efectos difusores) con un incremento, en términos reales, del 5,36 por 100, respecto al año anterior. En conjunto, el Centro aportó, durante 1999, al valor añadido bruto industrial total un 21,52 por 100.

El buen comportamiento de la industria española a lo largo del año se tradujo en un aumento de los ocupados en el sector, cifrado en 76.040 nuevos empleos. La región Centro participó de él en un 34,03 por 100, concentrándose en Castilla-La Mancha, aproximadamente, la mitad de los puestos de trabajo creados en la industria regional (12.210 ocupados más que en 1998).

La productividad aparente del factor trabajo en la industria se situó, en la zona Centro, ligeramente por debajo de la media nacional (4,55, frente a 4,58 millones de pesetas por ocupado, respectivamente), destacando, sobre el resto,

CUADRO NÚM. 2
PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO, 1999
(Millones de pesetas/Número de ocupados)

	AGRICULTURA	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS	TOTAL
CASTILLA-LA MANCHA	3,39	3,96	2,69	2,81	3,10
CASTILLA Y LEÓN	3,77	4,88	2,65	3,04	3,42
MADRID	1,39	4,60	3,19	4,43	4,32
REGIÓN CENTRO	3,40	4,55	2,93	3,90	3,89
ESPAÑA	2,83	4,58	2,64	3,57	3,62

Nota: Este indicador se ha calculado utilizando el Valor Añadido Bruto al coste de los factores a precios constantes de 1986 y el número de ocupados por sectores que proporcióna la EPA.

Fuente: Elaboración propia a partir de las estimaciones realizadas por FUNCAS y EPA.

la de Castilla y León (4,88), algo que viene siendo la tónica general desde hace años.

3. Sector construcción

La construcción, aún siendo la actividad que, tanto a escala nacional como regional, ha obtenido una mayor tasa de crecimiento en términos reales (10,27 y 8,18 por 100, respectivamente) ha sido, también, la menos dinámica del área Centro, en relación con el conjunto español, al crecer algo más de dos puntos por debajo de la media de éste. La edificación residencial ha sido el motor de la construcción a lo largo del ejercicio de 1999, tocó techo en el primer semestre del año y, en el segundo, inició una etapa de ralentización que se puso de manifiesto en la disminución de la licitación oficial y en la desaceleración del ritmo de crecimiento de las licencias de obra para viviendas. Igualmente, las opiniones de los empresarios han ido volviéndose, desde comienzos de año, cada vez menos favorables. Este ha sido el denominador común en las tres comunidades que integran la región Centro que, durante el pasado año, contribuyó con el 25,91 por 100 a la producción nacional del sector.

Este extraordinario crecimiento de la construcción a lo largo del pasado año se tradujo en 156.600 ocupados más en el sector a escala nacional, acaparando, aproximadamente, la cuarta parte del total de empleos creados. El Centro absorbió el 19,09 por 100 de este incremento, aunque con marcadas diferencias entre las comunidades que lo conforman. Así, mientras Castilla-La Mancha asistió a una ligera reducción de sus efectivos en el sector (350 ocupados menos que en el ejercicio anterior), Madrid absorbía el 68,38 por 100 de los nuevos puestos de trabajo.

Por otra parte, las cifras de productividad reflejan una situación mejor para la región Centro que para el conjunto nacional (2,93, frente a 2,64 millones de pesetas por ocupado, respectivamente), sobresaliendo en ellas la de Madrid (3,19). De hecho, las tres comunidades autónomas se sitúan por encima de la media del sector.

4. Sector servicios

Tampoco el sector servicios en la región Centro ha sido capaz de alcanzar el crecimiento medio nacional (3,99, frente al 4,16 por 100, respectivamente), aunque sólo haya sido por diecisiete décimas. Las tres Comunidades Autónomas que configuran aquella se situaron por debajo de la media española. La que menos se aproximó fue Castilla-La Mancha (3,51 por 100) y la que más lo hizo Madrid (4,10 por 100). En esta última, el turismo y el sector financiero fueron las ramas de actividad que mostraron una mayor debilidad durante todo el año. Asimismo, el subsector de transporte tuvo un comportamiento muy desigual. Mientras el tráfico de viajeros en Barajas mantuvo un excelente comportamiento a lo largo de todo el ejercicio, el de mercancías sólo empezó a mostrar signos de vitalidad al final del año.

El sector servicios nacional vio crecer el número de ocupados en 425.710 efectivos, concentrando el 69,5 por 100 del total de nuevos empleos creados, en 1999. El Centro absorbió el 31,55 por 100 de este incremento (134.330 ocupados más que en el ejercicio anterior), aglutinándose sólo en la Comunidad de Madrid casi las tres cuartas partes del mismo (el 71,92 por 100).

Por último, la productividad aparente del

factor trabajo en la región arroja valores más favorables que para el conjunto de la nación (3,90, frente a 3,57 millones de pesetas por ocupado, respectivamente), debido, sin duda, al "efecto Madrid" (4,43), puesto que las dos Castillas se han situado por debajo de la media española.

III. EVOLUCIÓN DE PRECIOS, RENTAS Y SALARIOS

El índice de precios de consumo (IPC) ha registrado para el conjunto nacional un incremento anual del 2,9 por 100, manteniendo la aceleración que viene experimentando desde finales de 1998. Este comportamiento más inflacionario que ha mostrado el IPC, durante el pasado año, obedece, en gran parte, a su componente energético, cuyo ritmo de crecimiento se ha traducido en una mayor inflación(11).

La zona Centro registró una evolución muy similar, aunque dispar entre las comunidades que la componen. Así, Madrid obtuvo un crecimiento en el IPC inferior en una décima a la media nacional (2,8 por 100). Lo contrario sucedió con Castilla-La Mancha y Castilla y León, cuyas tasas anuales de inflación se situaron, respectivamente, una y dos décimas por encima de la media.

Según la *Encuesta de salarios en la industria y los servicios*, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística(12), durante 1999 la ganancia media por trabajador en España se cifró en 225.147 pesetas al mes, experimentando un incremento anual del 2,3 por 100. Si consideramos, únicamente, la media de las tres comunidades autónomas que integran la región Centro esta cifra disminuye hasta las 223.018 pesetas, situándose ligeramente por debajo de la media nacional. De las tres, la de Madrid fue la que registró la mayor tasa de variación (2,7 por 100), sólo superada por Galicia (2,8). Madrid (260.679 pesetas), con una ganancia media por trabajador al mes casi un 16 por 100 superior a la media española, ocupó el segundo lugar del *ranking* nacional, por debajo del País Vasco; Castilla y León, el octavo; y Castilla-La Mancha el decimocuarto puesto (gráfico 3).

Por último, según la Sociedad de Tasaciones Inmobiliarias (TINSA), el incremento medio

del precio de la vivienda nueva y usada en España, durante 1999, fue del 11 por 100, en ambos casos. Madrid se situó entre las comunidades que registraron un mayor incremento (el 16 por 100, en nueva y el 13 por 100, en usada), mientras que Castilla y León (9 por 100, en ambos casos) y Castilla-La Mancha (11 por 100 y 6 por 100, respectivamente) lo hicieron entre las que experimentaron un crecimiento menor.

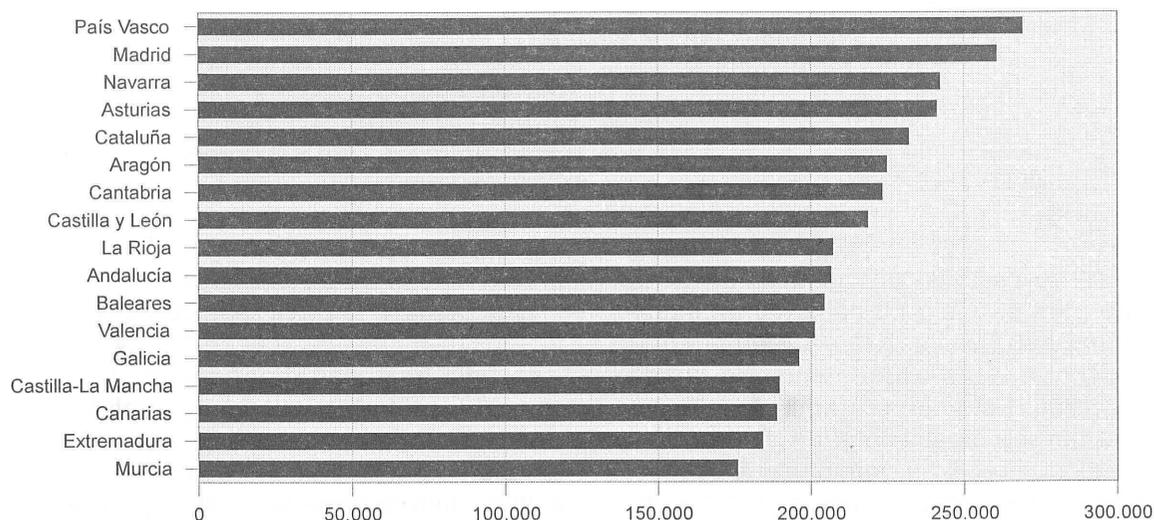
IV. FACTORES CONDICIONANTES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO REGIONAL

La baja densidad, la aparición de amplias zonas despobladas y el envejecimiento de la población de las comunidades de Castilla-La Mancha y Castilla y León; la atomización-congestión, heterogeneidad físico-productiva y dualidad que se detecta en el mapa municipal de la región Centro, con la prominente presencia de la gran área metropolitana madrileña (con un denso entorno circundante) y la existencia de un número reducido de ciudades de tamaño intermedio en las restantes comunidades autónomas (con funciones propias de capitalidad provincial o cabeceras de comarcas consolidadas, pero sin transcendencia en el sistema regional de ciudades); junto a la carencia de las redes de infraestructuras imprescindibles, particularmente las que soportan los servicios de transportes y comunicaciones, así como las que lo hacen con los de carácter social (educación y sanidad) y productivo, se configuran, entre otros, como los principales factores condicionantes del crecimiento económico del Centro.

V. BALANCE Y ESTRATEGIAS

Esta región cumple con los requisitos indispensables para ser un eje económico (carácter interterritorial, relaciones internas,...). Sin embargo, a pesar de venirse produciendo desde la entrada de España en la Unión Europea un reparto más equilibrado entre las oportunidades de las unidades espaciales que la conforman, no constituye, todavía, un eje de desarrollo propiamente dicho, al carecer de una estructura productiva homogénea, así como de asentamientos poblacionales similares, y crecer, en su conjunto, a un ritmo algo inferior al de la media nacional.

GRÁFICO 3
GANANCIA MEDIA, EN PESETAS, POR TRABAJADOR Y MES DURANTE 1999



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por el INE en la *Encuesta de salarios en la industria y los servicios*, 1999

Dentro de ella, la Comunidad Autónoma de Madrid, pese a su carácter de islote, tiene una importancia relativa nada desdeñable, al contar con un área metropolitana de rango internacional y unos flujos de intercambio con Castilla-La Mancha y Castilla y León que hacen que, quizá en un futuro próximo, se pueda hablar de un nuevo eje de desarrollo, articulado en torno a la N-IV (Madrid-Andalucía); a la N-620 (Madrid-Valladolid-Palencia-Burgos); al AVE y al establecimiento del ferrocarril de velocidad alta; y a algunos centros de actividad más aislados, como el Corredor del Henares, en Guadalajara; Albacete y el área de Almansa; y el Corredor del Duero(13), en la meseta norte.

Durante 1999 ha tenido lugar un crecimiento generalizado en los distintos sectores productivos de la economía de la región Centro, siguiendo la pauta de lo acontecido en la producción nacional. Dentro de este comportamiento global, han destacado las ramas agrícola e industrial, con una evolución más favorable que la media nacional. En ella sobresalen, además, la de Castilla y León, en la primera de las actividades indicadas; la de Castilla-La Mancha, en la segunda; en tanto que la de la Comunidad de Madrid, por su contribución real al VAB regional.

Para mantenerse en esta senda y llegar a constituir un auténtico eje de desarrollo econó-

mico, el Centro deberá afrontar diversos desafíos. Entre otros, figuran los de trazar una red reticular de comunicaciones que acompañe a estrategias de desarrollo local que promocionen el turismo rural y la industria artesanal; solventar los obstáculos socio-poblacionales existentes (baja densidad media, escasez de importantes núcleos urbanos, débil vertebración territorial,...); hacer competitivo su sector agrario, al objeto de mantener sus rentas y asegurar su futuro; expansionar y modernizar los servicios; estrechar los lazos intersectoriales, aprovechando las nuevas tecnologías y los cambios organizativos de las empresas; potenciar el capital humano y tecnológico, vinculándolo a la capacidad empresarial y profesional; fomentar la cultura empresarial; paliar su déficit en materia de infraestructuras; y capitalizar su posición geográfica estratégica en las relaciones norte-sur y este-oeste, para fomentar los vínculos comerciales, financieros y de cooperación con otras regiones de la nueva Europa y países, principalmente del Atlántico sur.

NOTAS

(*) Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valladolid

(1) Petitbó et al. (1991) estiman, por su parte, que el rasgo

más sobresaliente de un eje económico es *el grado de interdependencia entre los centros urbanos más significativos y las áreas de influencia o atracción*.

(2) Concretamente, 9.292.091, según los últimos datos de la población de derecho, referidas a 1 de enero de 1998, resultantes de la revisión del Padrón Municipal de 1996, que han sido declaradas oficiales por el gobierno mediante el Real Decreto 480/1999 de 18 de marzo.

(3) Caracterizada por su débil densidad de población, está constituida, además de por las tres regiones objeto de estudio conjunto, por otras cuatro españolas (Aragón, Extremadura, Navarra y La Rioja) y por cinco francesas (Auvergne, Bourgogne, Centre, Limousin y Midi-Pyrénées), las cuales, a pesar de sus evidentes disparidades, presentan numerosos aspectos comunes en materia de ordenación del territorio.

(4) Los últimos datos oficiales, que computaban los años 1994-1996, situaban a Castilla y León en un 74,64 por 100 de la media de los quince estados miembros y a Castilla-La Mancha en un 65,58 por 100 de la misma. Por el contrario, la Comunidad Autónoma de Madrid, región Objetivo 2 (zonas industriales, rurales, urbanas y pesqueras con dificultades estructurales), alcanzaba el 99,60 por 100, en el mismo periodo.

(5) Ésta, si bien, con un crecimiento menos intenso que en 1998.

(6) El déficit comercial se situó en 27.344 millones de euros, representando el 4,5 por 100 del PIB, más de un punto por encima del registrado el año anterior. Los desfavorables resultados del comercio exterior de bienes comprometieron, también, el saldo de la balanza de pagos, pese al extraordinario año turístico, saldándose el ejercicio con un déficit corriente estimado en el 1,7 por 100 del PIB, muy superior al de 1998 (0,3 por 100). En el conjunto del año, las exportaciones crecieron un 6,4 por 100 en términos reales, muy por debajo del avance de las importaciones que alcanzaron una tasa del 13,9 por 100 en el mismo periodo (Banco de España, 2000).

(7) La estimación del crecimiento del empleo, en términos de Contabilidad Nacional, se sitúa en el 3,4 por 100.

(8) Otro hecho que pone de relieve esta situación es que en la Comunidad de Madrid los ocupados crecieron un 6,9 por 100, más de dos puntos porcentuales por encima de la media nacional.

(9) Este dato, no obstante, es mucho más optimista que el proporcionado por el Instituto Nacional de Estadística a través de su Contabilidad Nacional, que estima el valor real de la producción agraria un 6 por 100 inferior a la del año anterior. De hecho, el crecimiento real de la producción ganadera (en torno a un 4 por 100) ha compensado, en parte, el fuerte descenso del sector.

(10) Ribera del Duero, Rueda, Cigales, Bierzo y Toro.

(11) Debe resaltarse, sin embargo, la moderación de los precios de los servicios, habitualmente sensibles a los impulsos inflacionarios generales.

(12) La encuesta abarca a los asalariados que prestan sus servicios en centros con cinco o más trabajadores, en la industria, la construcción, el comercio, la hostelería, el transporte, la intermediación financiera, las actividades inmobiliarias y de alquiler, y los servicios empresariales. Se contemplan todas las re-

muneraciones pagadas a los trabajadores, tanto en metálico como en especie, incluyendo el salario base, los complementos, las horas y los pagos extraordinarios, así como los atrasos, y quedando excluidas las indemnizaciones y las dietas. Todas las ganancias se recogen en términos brutos; es decir, antes de practicar las correspondientes retenciones y los pagos a la seguridad social por cuenta del trabajador.

(13) Nexo articulador de la Comunidad de Castilla y León y la Región Norte de Portugal, desde su nacimiento (Picos de Urbión, en Soria) hasta su desembocadura atlántica en Oporto (Portugal).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco de España (2000), *Boletín Económico*. Banco de España. Madrid, marzo.

Comisión de las Comunidades Europeas (1999), *Las comunidades autónomas españolas en la Unión Europea*. Representación en España. Madrid.

Comisión Europea (1999), *Sexto Informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómicas de las regiones de la Unión Europea*. Luxemburgo.

García Delgado, J. L. (director) (1999), *Estructura económica de Madrid*. Civitas. Madrid.

Instituto Nacional de Estadística (2000), *Encuesta de salarios en la industria y los servicios*, Instituto Nacional de Estadística. Madrid.

Iranzo Martín, J.E. e Izquierdo Llanes, G. (1999), "Madrid contribuye al crecimiento y la renta nacionales", *Cuadernos de Información Económica*, nº 147, págs. 112-118.

Mella Márquez, J.M^a; Ogando Canabal, O.; y Palacio Morena, J. I. (1998), "Las regiones interiores", en la obra colectiva *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*, Akal, págs. 279-305.

Petitbó, A.; Yagüe, M; y Dones, M. (1991), "Las regiones mediterráneas en una Europa sin fronteras", *I Conferencia Económica del Mediterráneo Occidental*.

Servicio de Estudios de La Caixa (2000), *Informe mensual*. La Caixa. Barcelona, marzo.

Villaverde, J. (1992), *Los desequilibrios regionales en España*, Instituto de Estudios Económicos. Madrid.

— (1994), "La Cornisa Cantábrica: ejemplo de declive permanente", *Revista Asturiana de Economía*, nº 1, págs. 93-110.

— y Pérez González, P. (1996), "Los ejes de crecimiento de la economía española", *Papeles de Economía Española*, nº 67, págs. 63-80.

EL ARCO MEDITERRÁNEO ANTE EL 2000: ¿RUTA O FRONTERA DE LA EXPANSIÓN ECONÓMICA EUROPEA?

Andrés Pedreño y Paloma Taltavull(*)

I. Introducción

El Arco Mediterráneo ha sido conceptualizado como una región de gran proyección económica al ser vista como uno de los ejes de expansión de mayores expectativas. Con la integración a la UE, y durante el anterior ciclo, se puso de manifiesto cómo las regiones integradas en este corredor económico estaban entre aquellas áreas de mayor crecimiento y contaban con factores precisos de expansión de forma que, de evolucionar según su potencialidad, podría ser el nexo de unión entre el gran centro europeo de crecimiento económico con el sur, configurándose como un gran eje de actividad que actuaría como motor real de la economía española (FUNCAS 1992).

El Arco, como región, parece haber caído en el olvido de los analistas desde la recesión que se inicia en 1992, con la suavización de su dinamismo y con el comportamiento dispar de algunas de regiones desde el mismo principio de la recuperación en 1994. Los cambios experimentados por la economía española a lo largo de la década tanto socioeconómicos como en el ámbito de la integración, han desviado la atención –y las decisiones de inversión pública– hacia otras cuestiones y regiones, a la vez que se han producido reajustes entre las áreas económicas en España. En este tiempo, las economías de las tres comunidades integrantes del Arco Mediterráneo han evolucionado asociadas a sus propias particularidades productivas. La disparidad en las políticas locales que afectan al desarrollo económico regional así como la existencia de distintos grados de integración y cohesión de sus territorios ya puestos de manifiesto a final de los ochenta, han contribuido a generar diversos efectos que han podido acentuar las diferencias en la evolución y el desarrollo, y han perdurado a lo largo de los noventa. Algunos de los factores ra-

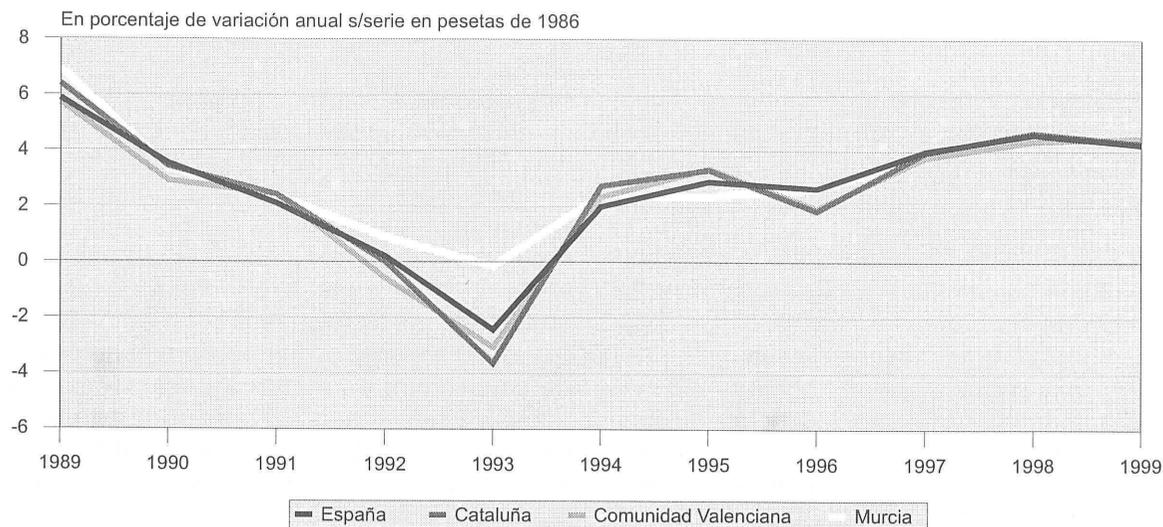
lentizadores del crecimiento de finales de los ochenta fueron superados, como la sobrevaloración de la moneda, mostrando la potencialidad económica común que aparece de inmediato con su desaparición (gráfico 1). Otros, en cambio, perduran, como la necesidad de capital público, contribuyendo a dificultar la expansión desde la mitad de la década y la disparidad en el dinamismo mencionado. El resultado final para la economía del Arco ha sido una tendencia a suavizar el ritmo expansivo de antaño a límites próximos a la media española con especial efecto ralentizador sobre las regiones del sur, concretamente Murcia y Alicante.

Con el objeto de conceptualizar las razones que explican la situación del Arco Mediterráneo a finales de los noventa, parece conveniente, en primer lugar, analizar las características generales de la región y su peso dentro de la economía española; en segundo lugar, la evolución reciente de las economías y su dinamismo, con expresa atención a los sectores industria y construcción, cuestiones ambas que se realizan en los apartados primero y segundo. Por último, se abordan las conclusiones remarcando las fortalezas y debilidades que aparenta mantener el área de cara a su mayor cohesión económica futura y su papel como eje.

II. Peso y relevancia del Arco Mediterráneo en la economía española

Al inicio de la década, el Arco Mediterráneo se caracterizaba por una situación en la que todas sus regiones habían mejorado ampliamente la posición relativa del PIB por habitante tras la onda expansiva de los ochenta. Esta región poseía un dinamismo demográfico relevante al ser receptora neta de migración, su economía estaba siendo impulsada por dos sectores que crecían por encima de la media como eran cons-

GRÁFICO 1
CRECIMIENTO ECONÓMICO. VAB TOTAL



Fuente: FUNCAS.

trucción y servicios, el primero como resultado del esfuerzo inversor en obras públicas en Cataluña y el dinamismo edificador de viviendas entre 1984 y 1989, y el segundo, estimulado por el desarrollo de las actividades turísticas (Funcas, 1992, VII). Este proceso se vio respaldado por una expansión industrial aderezada por el posicionamiento del capital extranjero en los sectores más representativos correspondientes a industrias intermedias y avanzadas y en el sector de la industria agroalimentaria, principalmente en Cataluña y con menor intensidad en la Comunidad Valenciana.

Ya a principios de la década se detecta un modelo creciente de especialización productiva intraindustrial, con capacidad de atraer inversiones, que se desarrolla en un marco de gran apertura al exterior en todos los grupos de bienes, y obliga a las empresas a competir en mayor medida en términos de precio y diversificación del producto. Además, este crecimiento se desarrolla en una región territorialmente bien localizada, con elevada integración en Europa, con una cierta organización espacial en términos del sistema de ciudades existente, demografía creciente y una estructuración económica que contaba con una región muy fuerte en el norte que, inicialmente, debería actuar de locomotora del eje. Los factores negativos con los que se iniciaba la década estaban relacio-

nados con una falta de dotación de infraestructuras que contribuía a la existencia de una línea de fractura entre un norte moderno y rico y un sur superpoblado y pobre, además del predominio de sectores productivos tradicionales muy vulnerables en los mercados exteriores a los cambios de coyuntura, y la escasez de determinados recursos fundamentales como el agua, también en el sur.

Los grandes retos a superar previstos por los expertos eran el mantenimiento de la innovación y la modernización tecnológica que permitiesen a la industria y servicios tradicionales competir con mayor efectividad y mejorar su productividad, una renovación estructural del sector turístico y una política de infraestructuras coherente que vertebrase el territorio del Arco aumentando sus potencialidades de expansión como eje de crecimiento.

Transcurrida la década de los noventa, la evolución que se observa es la de un estancamiento de los parámetros de referencia en las regiones y una evolución divergente a la esperada en algunas de ellas. El estancamiento se denota en la reducción del grado de convergencia en cada comunidad con respecto a la tendencia española (cuadro 1), así como en la estabilización del peso de la economía del Arco dentro de la española con una muy tímida

CUADRO 1
CONVERGENCIA REAL DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS
FRENTE LA UE EN TÉRMINOS DE PIB POR HABITANTE
(media EUR-15=100)

	1991	1993	1995	1997
Cataluña.....	100,9	99,7	100,4	103,9
Comunidad Valenciana ...	83,7	82,1	81,1	83,1
Murcia.....	67	67,4	66,1	67,6
España.....	80,8	80,9	80,7	83,5

Fuente: FUNCAS, 1999.

recuperación durante los últimos años de máxima expansión (cuadro 2). De hecho, la proporción media de las tres comunidades en el contexto nacional (medido a través de la ponderación del VAB sobre el total nacional) no ha variado sustancialmente en los noventa con respecto a la situación de partida, manteniéndose cercano a un 32 por 100 del total del VAB español y retrocediendo en algunos sectores, como en producción agrícola en Cataluña y la

Comunidad Valenciana, y la construcción y los servicios de ésta última.

El freno en el dinamismo productivo que sugiere este comportamiento se ve complementado con un proceso más intensivo en la creación de empleo en los sectores de agricultura, construcción y servicios en Murcia, y en estos dos últimos en la Comunidad Valenciana, lo que sugiere la existencia de una fuerte dependencia del uso de mano de obra que es coherente con las actividades productivas líderes en estas áreas como la agricultura intensiva, la edificación de viviendas y el turismo. En cambio, el dinamismo en la generación de empleos de esta región es menor a pesar de su fuerte necesidad de mano de obra reflejada en que los ocupados sobre el total nacional casi alcanzan el 40 por 100. Este dato pone de manifiesto no sólo la relevancia de la industria localizada en el Arco sino también una característica bási-

CUADRO 2
EL ARCO MEDITERRÁNEO EN EL CONTEXTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA
(En porcentaje sobre el total español)

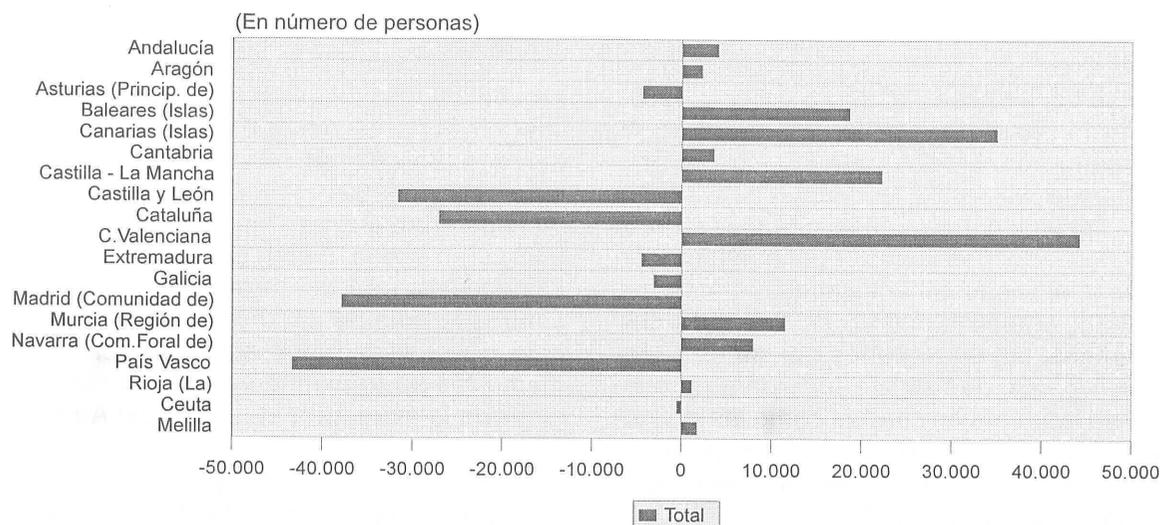
PERIODOS	VALOR AÑADIDO BRUTO				OCUPADOS		PRODUCTIVIDAD			
	1985-1991	1992-1994	1994-1999	Año 1999	1999	Dinamismo 1994-1999(*)	1985-1991	1992-1994	1994-1999	Año 1999
TOTAL ECONOMÍA						3,3(**)				
Cataluña.....	19,49	19,34	19,38	19,46	17,36	3,2	115,1	110,9	110,8	112,1
Comunidad Valenciana	10,22	10,11	10,16	10,28	10,43	3,6	101,3	99,3	97,6	98,6
Murcia	2,22	2,29	2,32	2,35	2,80	4,6	87,7	89,1	86,1	83,9
Arco Mediterráneo	31,93	31,75	31,86	32,09	30,59	3,4	108,0	105,1	104,1	104,9
AGRICULTURA						-2,5(**)				
Cataluña.....	7,13	7,32	6,41	6,61	8,05	2,7	121,2	120,3	91,2	82,1
Comunidad Valenciana	9,64	8,88	8,26	7,60	7,39	-4,8	119,8	112,2	104,3	102,8
Murcia	4,13	4,44	4,46	4,58	4,94	3,0	136,3	117,9	110,0	92,7
Arco Mediterráneo	20,90	20,65	19,13	18,79	20,39	-0,4	123,1	115,9	100,2	92,2
INDUSTRIA						2,4(**)				
Cataluña.....	25,31	25,40	25,55	25,83	23,91	2,2	99,7	102,7	104,5	108,1
Comunidad Valenciana	11,15	11,54	11,71	11,96	12,76	0,6	91,5	88,2	88,1	93,7
Murcia	1,96	2,14	2,12	2,10	2,42	1,2	81,6	88,2	87,1	86,8
Arco Mediterráneo	38,43	39,07	39,38	39,89	39,09	1,6	96,1	97,0	98,0	102,1
CONSTRUCCIÓN						6,7(**)				
Cataluña.....	15,98	17,13	16,84	16,63	15,38	6,1	104,2	105,2	106,3	108,1
Comunidad Valenciana	9,83	9,14	9,77	10,13	10,18	9,9	107,7	104,4	98,8	99,5
Murcia	2,76	2,73	2,76	2,76	2,91	6,2	105,6	97,2	98,9	95,0
Arco Mediterráneo	28,57	29,00	29,38	29,52	28,47	7,4	105,5	104,1	102,9	103,7
SERVICIOS						4,0(**)				
Cataluña.....	18,36	18,28	18,34	18,37	16,67	3,2	112,3	108,5	108,6	110,2
Comunidad Valenciana	9,83	9,75	9,74	9,85	10,08	5,0	99,6	100,3	98,8	97,8
Murcia	2,07	2,09	2,15	2,19	2,65	5,9	84,2	87,3	83,5	82,7
ARCO MEDITERRÁNEO	30,26	30,12	30,22	30,42	29,40	4,1	105,5	104,0	103,1	103,5

(*) Crecimiento anual acumulativo en el número de ocupados por regiones entre 1994 y 1999.

(**) Media Nacional.

Fuente: FUNCAS E INE.

GRÁFICO 2
SALDO MIGRATORIO INTERIOR EN ESPAÑA. 1990-1997



ca de la misma como es la utilización intensiva de este factor, que explica la dificultad para mantener ganancias de productividad en casi todos los sectores, salvo en la industria y la construcción catalanas, a lo largo de este periodo.

A pesar de este inicial planteamiento pesimista, hay que tener en cuenta que los noventa han estado caracterizados por elevados niveles de crecimiento de partida tras los cuales se produjo una importante recesión, la mayor apertura a la competencia en el sector industrial y las medidas restrictivas (cuando se recuperaba la economía) derivadas de la aplicación de los acuerdos de Maastricht, en una concatenación de hechos que han tenido un efecto muy negativo sobre el Arco durante los noventa.

Sin embargo, parecen mantenerse factores dinamizadores que sostienen la idea de su potencialidad que reflejan la existencia de una 'vida propia' dentro del Arco con gran capacidad expansiva tanto para su territorio como para los colindantes. Estos serían:

a) La economía del Arco genera, como se ve en el cuadro 2, el 40 por 100 del VAB de la industria española, el 30 por 100 de los servicios y de la construcción y el 20 por 100 de la producción agraria. Estas cifras reflejan la existencia de fuertes concentraciones de actividad en

todas las áreas económicas y de una relevancia manifiesta en el conjunto de la economía.

b) En segundo lugar, posee una dinámica demográfica marcada por la continuidad de las migraciones netas positivas hacia el Arco, principalmente en las regiones del sur, Comunidad Valenciana y Murcia (gráfico 2).

Esta cuestión se complementa con el hecho de que las características demográficas de la población en esta región son las correspondientes a las de mayor dinamismo futuro, con hogares jóvenes y crecimientos netos de la población activa.

Además, y como se comenta más adelante, se produce una fuerte movilidad de la población dentro del Arco por distintos motivos, lo que contribuye a la cohesión dentro del propio territorio en términos de intercambio y cultura.

c) Hay una coincidencia de sectores productivos tradicionales a lo largo del Arco todos ellos con una amplia tradición exportadora, lo que sugiere que se ha producido una transmisión y expansión de la cultura empresarial manteniendo sus características. Estos sectores pertenecen a todos los grupos de actividad, agricultura, industria y servicios, tienen similar nivel de especialización y han sido el embrión en otros tiempos de las actividades industriales más tecnificadas, encontrándose

localizados en centros de actividad especializados. En este sentido, el modelo de localización industrial existente en el Eje ha tendido a asentarse disminuyendo su grado de concentración alrededor de los grandes núcleos industriales, en una tendencia ya detectada a principios de la década (Castillo y Roca, 1997) y siguiendo una pauta similar a la de otras regiones europeas. Este modelo muestra un proceso de especialización en que las actividades industriales y de servicios tradicionales forman 'cluster' en aquellas áreas que cuentan con ventajas relativas en el factor precio o salarios. Este es un comportamiento contrastado con mayor intensidad en regiones del sur de Europa (Hallet, 2000), que se produce para aprovechar tanto las ventajas citadas como las economías de aglomeración derivadas del grado de concentración existente en estas áreas especializadas (Fujita *et al*, 1999).

En este proceso, las vías de comunicación y los costes de transporte son fundamentales para explicar la localización industrial y de los servicios en el Arco Mediterráneo. Así se encuentran las principales concentraciones industriales en los cinturones de las capitales de Cataluña y Valencia, pero también cluster de actividades especializadas en todo el Arco (en el cuadro 3 se resumen las actividades características) repartidas a lo largo de las vías de acceso más rápidas. Estas industrias están especializadas en las manufacturas tradicionales, algunas con gran potencialidad como textil, calzado o juguete, pero también en bienes intermedios que suministran productos a los sectores de bienes finales más concentrados. Podría decirse que el territorio adquiere un grado de especialización intraindustrial creciente dentro de su estructura productiva que le dota de un hilo conductor de los impulsos económicos, más intenso entre las comunidades del norte.

d) Se mantiene una elevada internacionalización de la actividad productiva del Arco que es fundamental para el proceso de crecimiento de la economía española, en la medida de la importancia que las exportaciones de esta región tienen sobre el total nacional y lo que ello significa en cuanto a su capacidad de aportación de divisas. El conjunto de las exportaciones del Arco supone más del 42 por 100 del total español en los últimos años (cuadro 3) y alrededor de un 25 por 100 del valor añadido

total de las regiones, especialmente en Cataluña y la Comunidad Valenciana. La concentración de las exportaciones es acorde con la distribución de los núcleos industriales y los cluster, pudiéndose establecer una gradación en la localización exportadora a través de las provincias costeras con un gran centro que emite más del 50 por 100 de las exportaciones del Arco (Barcelona), un segundo centro en Valencia (17 por 100 del total) y una estructura estable de entre el 5 y el 7 por 100 a lo largo de la costa (Tarragona, Castellón, Alicante y Murcia). La necesaria interrelación existente entre estos centros le dota de dinamismo sectorial de manera que los cambios en la situación de los mercados se transmiten de forma rápida a lo largo de la estructura industrial del Arco.

La estructuración vista y su especialización sugieren la idea de que el Arco es un área en transformación que ha cubierto sus primeras fases de especialización hacia las industrias avanzadas en la cabecera pero que continua el proceso hacia el sur.

e) El protagonismo de la actividad turística a lo largo del Arco derivada de su dotación de recursos naturales de calidad tiene un doble efecto sobre el desarrollo y la potencialidad del sector servicios, por un lado, y del proceso de urbanización que impulsa la actividad edificadora, por otro. Este proceso mantenido en el tiempo ha dado lugar a la aparición de áreas residenciales temporales a lo largo de toda la costa muy especializadas y extendidas con fuertes necesidades de infraestructuras y equipamientos. A su vez, son áreas dinamizadoras de la actividad, generadoras de empleo y atractivas para la inversión, tanto procedentes de familias (segundas residencias) como de los sectores de servicios. El origen de la inversión en estas áreas es mixto, tanto la dirigida hacia viviendas (Taltavull, 2000 b) como a la dotación de servicios comerciales y lúdicos(1). La dependencia con el proceso de crecimiento económico español y el resto de Europa que tienen les dota de gran potencialidad futura como zona de desarrollo lúdico europeo.

f) El sistema de ciudades existente sostiene este modelo, aunque la expansión de los ejes subregionales esperada en los trabajos de una década atrás, como el triangulo Alicante-Elche-Santa Pola o el eje Murcia-Cartagena, no se han consolidado y, por tanto, no han ejercido el

CUADRO 3
CONCENTRACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN INDUSTRIAL

		SECTORES							
PROVINCIAS		Productos Químicos, orgánicos e inorgánicos, colorantes y otros	Plásticos, caucho	Piel y cuero	papel	Fibras sintéticas y artífic.			
BARCELONA	Productos Primarios, carnes, frutas, bebidas alcohólicas	Manufact. fundición	Calderas y máquinas	Maquinaria eléctrica	Vehículos automóviles	Óptica y precisión			Muebles
	Tejidos y prendas de vestir	Productos Químicos, orgánicos e inorgánicos, colorantes y otros	Fibras sintéticas y artífic.	Calderas y máquinas	Muebles				
GERONA	Productos Primarios, frutas	Calderas y máquinas	Maquinaria eléctrica						
	Productos Primarios, frutas, semillas, grasas								
TARRAGONA	Productos Primarios, frutas,	Productos Químicos, orgánicos e inorgánicos, colorantes y otros	Plásticos, caucho	Maquinaria eléctrica					
CASTELLÓN	Productos Primarios, frutas, agrios	Productos Químicos, orgánicos, colorantes y tintes	Materiales construcción	Cerámica y vidrio	Calderas y máquinas				
VALENCIA	Productos Primarios, carnes, frutas, agrios, legumbres, bebidas alcohólicas	Industria Agroalimentaria	Plásticos, caucho	madera	algodón, materiales Textiles	Cerámica y vidrio			productos fundición
	Calderas y máquinas	Maquinaria eléctrica	Vehículos automóviles	Muebles	juguetes				
ALICANTE	Productos Primarios, frutas, bebidas alcohólicas	Materiales Construcción	Plásticos, caucho	Manufacturas cuero	Papel	Fibras sintéticas y artífic.			
	Manuf. Piedra	Calzado	Juguete	Calderas y máquinas					
MURCIA	Productos Primarios, carnes, frutas, bebidas alcohólicas	Industria Agroalimentaria	Productos Químicos, orgánicos	Cuero	Calderas y máquinas	Muebles			

Fuente: ICEX. Principales exportaciones desagregadas por partidas arancelarias.

CUADRO 4
LA RELEVANCIA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA DEL ARCO MEDITERRÁNEO

PROVINCIA/CCAA	EXPORTACIONES						En porcentaje de variación bruta			
	1997		1998		1999		1998/1997		1999/1998	
	VALOR porcentaje s/total arco	Porcentaje s/VAB en pesetas corrientes (*)	VALOR porcentaje s/total arco	Porcentaje s/VAB en pesetas corrientes (*)	VALOR porcentaje s/total arco	Porcentaje s/VAB en pesetas corrientes (*)	VALOR Mill. pts.	UNIDADES Miles	VALOR Mill. pts.	UNIDADES Miles
ARANCEL										
CATALUÑA	62,8	26,71	63,4	26,28	62,9	25,63	6,56	-3,00	4,60	9,52
Barcelona	52,1	22,15	53,0	21,99	52,7	21,48	7,52	-8,10	4,73	13,27
Tarragona	5,7	2,41	5,5	2,29	5,4	2,20	2,87	26,83	3,15	-2,33
Lérida	1,5	0,62	1,3	0,52	1,2	0,48	-9,33	-7,31	-0,46	8,01
Gerona.....	3,6	1,52	3,6	1,48	3,6	1,47	4,99	18,85	6,82	-22,44
COMUNIDAD VALENCIANA	31,5	25,40	30,6	23,80	30,9	23,58	2,51	4,37	6,51	17,46
Alicante	7,8	6,28	7,7	6,02	7,4	5,66	4,86	8,04	1,09	47,77
Castellón.....	6,4	5,17	6,3	4,91	6,5	4,94	3,88	7,65	8,26	3,08
Valencia.....	17,3	13,96	16,6	12,88	17,0	12,98	0,95	1,52	8,37	13,41
MURCIA	5,6	20,35	6,0	21,13	6,1	21,12	12,86	16,06	7,31	-7,98
ARCO MEDITERRÁNEO										
mill pts.....	6.530.722	25,84	6.899.028	25,11	7.268.077	24,65	5,64	0,01	5,35	11,44
Porcentaje Arco/España	42,02		42,35		42,27					

(*) Calculado como porcentaje del valor de las exportaciones sobre el VAB total en términos corrientes de cada comunidad autónoma, tanto en cada comunidad como en sus provincias.

Fuente: ICEX y FUNCAS.

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DE LA OBRA REALIZADA EN INGENIERÍA CIVIL EN EL ARCO MEDITERRÁNEO
(En mill. de ptas K(*) y porcentajes)

INGENIERÍA CIVIL	En porcentaje sobre el total nacional					En porcentaje anual de variación			
	ESPAÑA	CATALUÑA	COMUNIDAD VALENCIANA	MURCIA	ARCO MEDITERRÁNEO	CATALUÑA	COMUNIDAD VALENCIANA	REGIÓN DE MURCIA	ARCO MEDITERRÁNEO
1989	1.703.326	18,20	8,56	2,02	28,78	16,60	31,63	-16,84	17,28
1990	1.907.884	16,73	9,57	1,72	28,02	2,96	25,16	-4,45	9,05
1991	1.942.649	19,94	8,23	1,59	29,75	21,35	-12,45	-6,14	8,12
1992	1.712.061	21,56	8,88	1,66	32,11	-4,69	-4,88	-7,62	-4,90
1993	1.511.351	20,26	10,20	1,68	32,15	-17,05	1,40	-10,57	-11,62
1994	1.544.603	17,56	11,48	2,53	31,57	-11,42	15,02	53,34	0,37
1995	1.641.516	15,86	11,10	2,70	29,66	-4,02	2,76	13,35	-0,17
1996	1.505.794	16,96	10,78	2,55	30,30	-1,90	-10,87	-13,13	-6,28
1997	1.484.996	16,65	8,86	2,72	28,24	-3,17	-18,96	5,19	-8,09
1998	1.665.147	16,12	8,05	2,19	26,36	8,55	1,90	-9,90	4,69
1999	1.745.509	16,63	9,09	1,76	27,48	8,10	18,38	-15,72	9,26

(*) Deflactor utilizado: índice de costes de la obra civil en construcción.

Fuente: MFOM.

han consolidado y, por tanto, no han ejercido el efecto dinamizador esperado. En este sentido, hay que destacar cómo a lo largo de los noventa, el gasto real en construcción de infraestructuras ha ido reduciéndose progresivamente y perdiendo peso dentro del total español (cuadro 5). El total de la inversión global que estas cifras muestran es inferior al peso de sus economías y, sobre todo, a las necesidades que las industrias y servicios tienen para mejorar la

competitividad en su actividad exportadora y su grado de integración y cohesión que requiere el intercambio entre los centros industriales y turísticos

La reducción más persistente de la obra pública se produce en Cataluña aunque su situación de partida era de mayores cifras de inversión al inicio de la década (los derivados de la adaptación estructural para las Olimpiadas).

CUADRO 6
CRECIMIENTO ECONÓMICO Y TENDENCIA EN EL ARCO MEDITERRÁNEO. VALOR AÑADIDO BRUTO 1999
 En porcentaje de variación anual y diferencias

	CATALUÑA	COMUNIDAD VALENCIANA	MURCIA	ARCO MEDITERRÁNEO	ESPAÑA	Diferencias
				(a)	(b)	(a) - (b)
TOTAL	4,28	4,47	4,28	4,34	4,24	0,10
Agricultura.....	-1,68	-0,78	3,20	-0,16	0,13	-0,29
Industria.....	3,48	3,73	3,63	3,56	3,68	-0,11
Construcción.....	10,52	11,72	11,28	11,00	10,27	0,73
Servicios.....	4,30	4,36	3,72	4,28	4,16	0,12
ocupados	3,72	4,75	4,74	4,16	4,64	-0,48
Agricultura.....	2,29	-4,61	3,04	-0,15	-4,31	4,17
Industria.....	-0,74	-1,14	1,31	-0,75	2,81	-3,55
Construcción.....	4,50	16,10	15,47	9,47	11,98	-2,51
Servicios.....	5,90	6,47	4,35	5,95	5,24	0,72
Precios	2,83	2,87	2,96	2,86	2,94	-0,08
Agricultura.....	3,74	3,6	3,8	3,52	3,85	-0,33
Industria.....	1,22	1,28	1,5	1,26	1,3	-0,04
Construcción.....	3,78	3,53	3,5	3,68	3,51	0,17
Servicios.....	3,27	3,21	3,1	3,24	3,18	0,06

Fuente: FUNCAS.

Sin embargo, la caída en la inversión en las regiones del sur, que partían de niveles muy inferiores, muestra cómo no ha habido una dotación real y suficiente de obra civil para soportar las crecientes necesidades derivadas de la industrial, la comercialización y el turismo. Este es un factor explicativo de los menores niveles de cohesión entre sus economías, habiendo generado la necesidad de crecer 'desde dentro' que se percibe a través de la descoordinación en el crecimiento durante la década de los noventa, así como de la creciente dificultad de competir a través de ganancias de productividad, acentuada por las características de las industrias y servicios tradicionales, fuertemente intensivos en mano de obra y altamente sensibles a las variaciones en los precios y los niveles de renta.

III. La evolución reciente de la economía del Arco y sus regiones

La variedad en la estructura productiva del Arco y su apertura le dota de una gran capacidad para reflejar los cambios en las condiciones económicas internas e internacionales, que se pone de manifiesto en la alta correlación de su producción con el ciclo económico global (Raymond *et al*, 1999). Así, al final del siglo, el Arco Mediterráneo vuelve a mostrar ciertas señales de potencialidad que quedan pue-

tas de manifiesto en el ritmo de crecimiento económico estimado por FIES para 1999 (cuadro 6), por el cual todas sus regiones crecen suavemente por encima de la media dentro de las fuertes tasas característica de los últimos años (4,34 por 100 en el Arco frente a un 4,24 por 100 nacional). Al igual que en el contexto nacional, la expansión viene empujada por un elevado protagonismo de la construcción y de los servicios, y un estancamiento de la agricultura y menor dinamismo de la industria. Las razones de este modelo expansivo no son muy dispares de las que explican el crecimiento en otras regiones, aunque tienen amplios matices especialmente para entender el comportamiento de la industria y de la construcción.

Una de las actividades en las que las diferencias en la tendencia más se ponen de manifiesto en este proceso es la producción agropecuaria. A lo largo de la década ha estado sometida a restricciones derivadas de la climatología, la falta de agua y una elevada variabilidad en los precios finales consecuencia de los continuos cambios en la oferta y la competencia de producciones procedentes de países vecinos.

Éste ha sido un entorno común para un sector caracterizado en todo el Arco por la existencia de una fuerte especialización en las producciones intensivas y muy internacionalizado, con vías de comercialización ya tradicionales

orientadas hacia los principales mercados europeos. Dichas características hacen que los impactos internacionales hayan afectado de forma inmediata a la evolución de la producción y demanda, potenciando el desarrollo de un sistema de explotación adaptativo a estos cambios, especialmente en las regiones del sur donde la agricultura tradicional tenía menos implantación, que afectan principalmente a los productos hortícolas y a las variedades de fuera de temporada.

Así pues, los impactos del clima son menores en las áreas con sistemas de cultivo modernos que pueden adaptarse mejor a ella, manteniendo el ritmo de producción que en el caso de los cultivos tradicionales. Estos últimos se concentran en Cataluña (frutas y producción vinícola con explotaciones familiares y muy especializadas) y en el norte de la Comunidad Valenciana (agrios, frutas), mientras que los primeros se localizan mayoritariamente en Alicante y Murcia.

La diferencia en el ritmo de crecimiento del VAB agrícola de Murcia se explica por la existencia de una mayor especialización en el sistema más capitalizado de cultivos, con gran capacidad de adaptación a los cambios en las condiciones (tanto climatológicas como las existentes en los mercados de destino) que le permiten mantener y expandir la producción y sostener una actividad agrícola ampliamente implantada con de fórmulas de explotación muy modernizadas, mientras que la agricultura tradicional, en cambio, es más sensible a los cambios. Por su parte, este sistema es también intensivo en mano de obra y genera mayores costes, razón que justifica la alta capacidad de creación de empleo de las regiones más especializadas así como la aceleración de los precios de los bienes agrícolas (ambos especialmente en Murcia). Podría decirse que la actividad agrícola con altos rendimientos es la que ha explicado el comportamiento positivo de este sector en el Arco durante los últimos años.

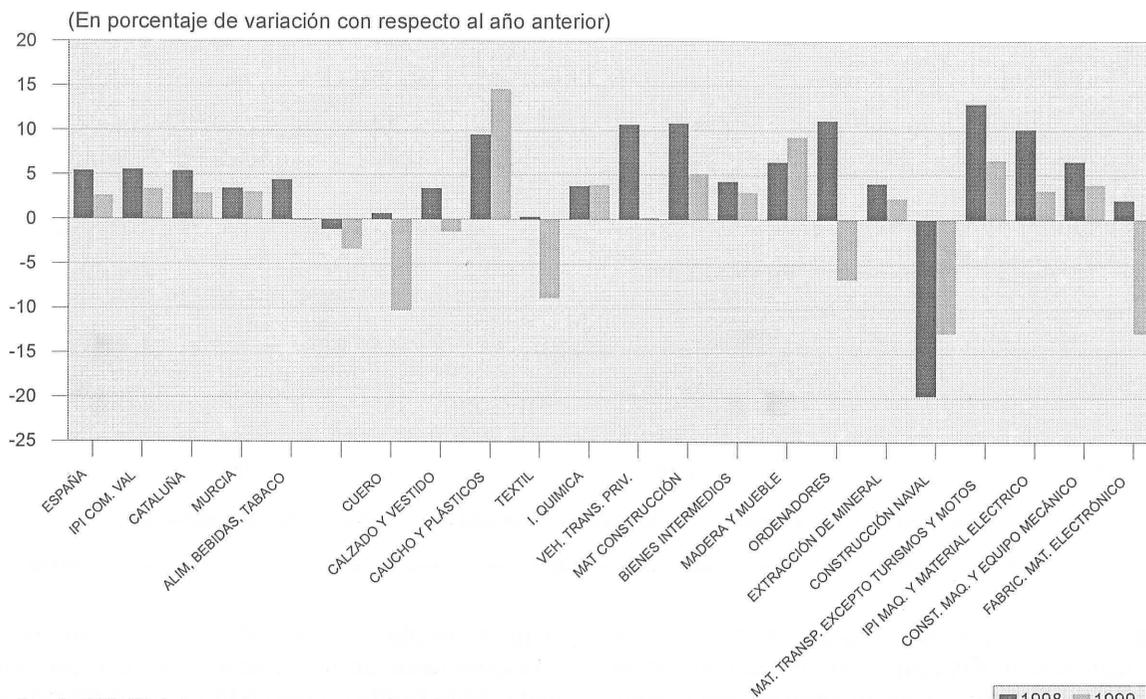
1. Un crecimiento pausado del sector industrial.

El valor añadido bruto industrial ha crecido en el Arco por debajo de la media española a un ritmo del 3,5 por 100 con respecto al año anterior, muy estable a lo largo de las tres regio-

nes. Según las estimaciones de Funcas, sólo la Comunidad Valenciana ha aumentado con respecto a ella (0,05 por 100 más), cifra poco significativa como para explicar un proceso evolutivo inverso que rompa el menor dinamismo en el crecimiento sectorial que ha presentado esta comunidad durante los últimos años de la década. Esta evolución viene acompañada de una pérdida de ocupación especialmente significativa en la industria valenciana (-1,14 por 100 con respecto a 1998), y que contrasta con la continuación en el crecimiento del empleo del resto de este sector en el ámbito estatal. En el conjunto del Arco la ocupación industrial se ha reducido un 0,75 por 100 mientras que en la economía española ha aumentado un 2,8 por 100. Ambos indicadores parecen mostrar una evolución dispar de la industria que pone de manifiesto la existencia de distintos condicionantes de crecimiento en este sector derivado de las características de su especialización tradicional ya mencionadas, en las que sólo Cataluña consigue ganancias de productividad frente a pérdidas en la Comunidad Valenciana y Murcia. Éstas se derivan de la mayor intensidad en el uso del factor trabajo que tienen las actividades manufactureras tradicionales que más han crecido estos años, como el calzado, textil, muebles, así como en la agricultura intensiva.

La especialización industrial y la mayor competencia derivada de su alta apertura al exterior, así como de su dificultad de transmitir a los precios las ganancias de productividad difíciles de obtener (cuadro 2), son factores que explicarían estas cifras. Una muestra de estos extremos se encuentra en la menor progresión de los precios industriales del Arco frente al total, especialmente en las comunidades del norte más especializadas en industrias manufactureras y de automoción, como reflejo de las condiciones de competencia que tienen que asumir en los mercados exteriores y de su sensibilidad ante las variaciones de la demanda(2). El ajuste en precios como fórmula competitiva parece seguir ejerciendo un importante papel en el desarrollo del sector industrial del Arco, pero incorpora efectos negativos si éstos no traducen ganancias de productividad y tienen que soportar los costes crecientes de los servicios: este proceso va minando los beneficios y la posibilidad de reinversión y modernización de la industria en un círculo vicioso que tiene como efecto la ralentización en el ritmo de producción.

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN EL ARCO MEDITERRÁNEO



Fuente: INE. IPI de los sectores representativos de la estructura productiva del Arco.

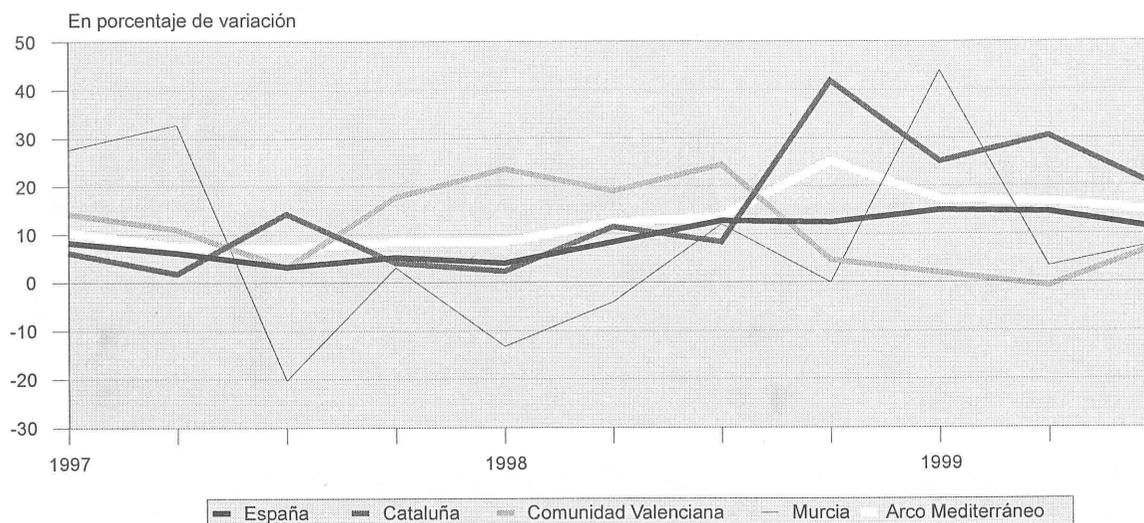
Si se observa la evolución del Índice de Producción Industrial en los sectores más representativos de la industria del Arco (gráfico 3), puede verse cómo este razonamiento está en la línea del proceso seguido por un buen número de actividades industriales finales mientras que aquellos que mantienen o aumentan su crecimiento son los bienes intermedios (especialmente caucho y plásticos) y alguna de las actividades fuertemente vinculadas con otros sectores productivos, como es el caso del mueble (cuya demanda se relaciona con el fuerte aumento en la compra de viviendas).

2. El dinamismo de la construcción.

En cuanto a la actividad constructora, la expansión que ha experimentado el Arco (y la economía española en su conjunto) es el resultado de la coincidencia de altos niveles de actividad en los tres grandes subsectores: edificación residencial, no residencial y obra civil. El mayor ritmo de crecimiento en la Comunidad Valenciana y Murcia, así como la mayor expansión de la ocupación, se encuentran directa-

mente vinculadas con la edificación residencial, actividad con mayores requerimientos de mano de obra y que responde a la fortaleza de la demanda procedente, a su vez, desde varios orígenes. Por un lado, ambas regiones son receptoras netas de migración lo que, añadido a la creación de nuevas familias, genera la existencia de una demanda de uso de primera residencia muy importante en aquellas zonas de mayor concentración de la actividad económica. En segundo lugar, y derivado de las buenas condiciones climatológicas y de la riqueza en recursos naturales de uso turístico, ambas áreas y Cataluña, experimentan una importante demanda de segundas residencias que procede tanto del resto de España como de otros países y que se incentiva en los momentos en que se recupera el ritmo de crecimiento económico (Taltavull, 2000 b). Esta es una característica común a todas las regiones de la costa mediterránea, incluida Andalucía, y se manifiesta con mayor fortaleza en las áreas del sur del Arco, menos explotadas con respecto al territorio en términos comparativos que el resto. Ese comportamiento de la edificación no es exclusivo del año 1999 sino que está siendo experi-

GRÁFICO 4
VALOR DE LOS TRABAJOS REALIZADOS EN CONSTRUCCIÓN.
VIVIENDAS ARCO MEDITERRÁNEO



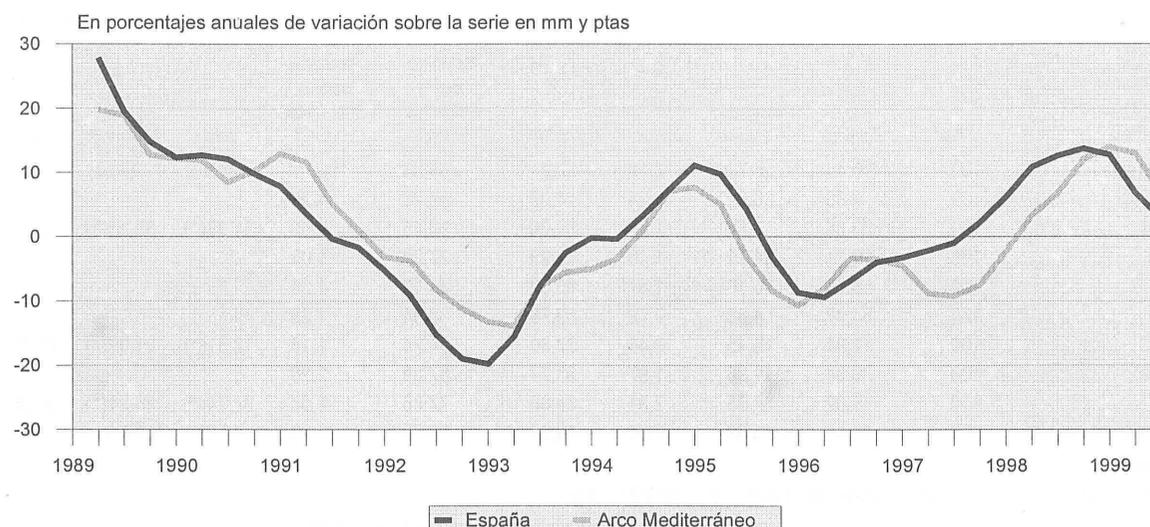
mentado desde 1994 con los primeros indicios de recuperación. En este sentido, la demanda residencial de segundas viviendas está ejerciendo el papel de empuje y cohesión hacia el sur del territorio del Arco, en mayor medida que la localización industrial, pero no se ha encontrado acompañada por la construcción de infraestructuras y equipamientos necesarios suficientes para garantizar la expansión coherente y de calidad.

La razón fundamental que explica el fuerte salto en la construcción de viviendas que se ha producido durante 1998 y 1999 radica en la ganancia de capacidad de compra que las familias han experimentado al reducirse los tipos de interés hipotecarios y a medida que la ocupación ha ido creciendo. El efecto que ha tenido la confluencia de estos dos factores ha sido la entrada al mercado residencial de familias con menor capacidad de compra y fuertes necesidades de una primera vivienda (jóvenes y recién incorporados al mercado de trabajo), incentivado por la presión de demanda que refleja los flujos migratorios positivos (Taltavull, 2000 a). Este proceso, especialmente intenso en la Comunidad Valenciana, se ha ralentizado durante 1999 (gráfico 4), como resultado probable de los propios mecanismos del mercado residencial: La confluencia de las demandas, así como el proceso continuado de construcción de viviendas, ha agotado una parte impor-

tante de la oferta de suelo contenida en los planes generales de ordenación del territorio en el Arco. Este hecho unido a la tensión de demanda de materiales de construcción, han acelerado el proceso de crecimiento en los precios residenciales y de obra que ya venía experimentándose desde unos años atrás en las regiones del Arco. Este proceso se refleja en un aumento mayor de los precios con respecto a la media española que reduce las ventajas en precios existentes en las regiones del sur del Arco, Comunidad Valenciana y Murcia, y pone en tensión los ya elevados niveles de precios existentes en Cataluña, básicamente en las áreas metropolitanas de mayor actividad económica. El aumento de precios ha reducido la capacidad de acceso de las familias con necesidades de primera vivienda, lo que ha agotado el impulso de este miniciclo dejando los ritmos de actividad al nivel de los precedentes.

La actividad industrial también impulsa la construcción no residencial durante los últimos años, aunque en 1999 este segundo subsector ha experimentado también una ralentización en todas las regiones del Arco, como reflejo del menor ritmo de crecimiento industrial ya comentado. El comportamiento de la inversión industrial en la construcción de edificios para la explotación ha sido protagonista a lo largo de los últimos cuatro años, contribuyendo al proceso de tensión de los costes ya comentado en

GRÁFICO 5
VALOR DE LOS TRABAJOS REALIZADOS EN CONSTRUCCIÓN.
OBRA CIVIL ESPAÑA Y ARCO MEDITERRÁNEO



las viviendas, al agotamiento de la capacidad productora de materiales, de la mano de obra especializada y de la capacidad productiva de la estructura empresarial local.

Por último, el tercer subsector que se recupera desde 1998 es la obra civil, tras la reducción de la inversión pública efectiva que se entronca dentro de las políticas de contención del gasto público aplicadas por los acuerdos de Maastricht. En el Arco Mediterráneo esta recuperación se produce de manera tardía con respecto al resto de España, es decir, a partir de mediados de 1998, y comienza a ralentizarse a mitad de 1999, con lo que el crecimiento efectivo de la obra realizada en infraestructuras se ha producido durante un año de duración y ha afectado, principalmente, a proyectos realizados en las regiones del norte del Arco, Cataluña y Comunidad Valenciana (gráfico 5). Es importante hacer notar, dada la relevancia de este indicador anteriormente manifestada, que no se produce un aumento de inversión pública real más que puntualmente a lo largo de toda la década en el Arco, a pesar del importante volumen de proyectos licitados y concedidos. Los efectos que esta sinuosa evolución han tenido han sido importantes.

En primer lugar, desde el punto de vista de la estructura empresarial especializada en

obras públicas, las empresas de mayor tamaño no han podido resistir esta larga crisis de actividad teniendo que 'migrar' hacia otros mercados y/o dedicarse a otras actividades (como la residencial) en estas regiones. De hecho, una explicación de la importante y adelantada recuperación en la construcción de viviendas en nuevas áreas puede ser encontrada en esta fórmula por la que las grandes empresas han diversificado su actividad para cubrir estos huecos en la obra civil. Este proceso está contrastado en el caso de las grandes constructoras que edifican en los municipios costeros del Arco, y en los casos de suspensiones de pagos en empresas de mayor dimensión y de ámbito local. En segundo lugar, el perfil de la obra civil realizada refleja cómo no ha habido dotación de infraestructuras suficiente en los territorios del Arco durante la década de los noventa. Si se tiene en cuenta que las mayores obras de infraestructura a finales de los ochenta realizadas en el Arco lo fueron en el área de Barcelona (y se corresponden con el máximo del ciclo que se ve en el gráfico 5), es sencillo darse cuenta como la reducida dotación existente en el resto del territorio no ha sido superada en la presente década más que parcialmente, por lo que no ha podido potenciar ni ayudar a la expansión económica de los sectores productivos de las regiones integrantes. Esta es una cuestión clave que puede dar respuesta a las

CUADRO 7
MOVIMIENTOS DE LA POBLACIÓN EN EL ARCO MEDITERRÁNEO POR PROVINCIAS (AÑO 1999)
(En porcentaje sobre el total)

Viajeros residentes en España. 1999										
Provincias	Total	Cataluña	Comunidad Valenciana	Murcia	TOTAL ARCO	Porcentaje viajeros residentes s/ total	Porcentaje viajeros sobre total nacional	Variación viajeros 1999/1998		
								total	nacionales	extranjeros
TOTAL España.....	100	16,45	8,73	2,12	27,3	54,33	100	27,23	23,57	31,87
Alicante	100	6,66	36,06	3,34	46,07	57,21	4,20			
Barcelona	100	29,68	7,56	1,76	39,00	39,45	9,00	31,03(*)	30,23(*)	31,7(*)
Castellón	100	19,11	24,71	1,48	45,29	77,29	1,05			
Girona	100	58,55	6,16	1,67	66,39	38,13	4,30			
Lleida	100	54,72	4,33	0,72	59,78	86,94	1,22			
Murcia.....	100	12,91	15,45	9,44	37,80	84,74	1,18	12,51(*)	11,09(*)	21,15(*)
Tarragona.....	100	39,84	11,96	1,97	53,77	57,59	2,26			
Valencia	100	15,02	17,55	2,31	34,88	72,86	2,07	27,74(*)	26,24(*)	30,56(*)
Total Arco Mediterráneo.....	100	28,49	15,50	2,60	46,59	52,50	25,29	29,08	27,16	31,28
<i>Pro-memoria</i>										
ARCO MED Viajeros	7.743.545	2.206.159	1.200.270	201290	3.607.718					
Pernoctaciones de Residentes en España. 1999										
Provincias	Total	Cataluña	C. Valenciana	Murcia (Región de)	TOTAL ARCO	Porcentaje per-noctaciones residentes s/ total	porcentaje per-noctaciones sobre total nacional	Variación pernoctaciones 1999/1998		
								total	nacionales	extranjeros
TOTAL España.....	100	16,40	8,94	1,72	27,06	35,36	100	28,75	22,07	32,72
Alicante	100	5,07	30,73	1,97	37,77	43,77	6,09			
Barcelona	100	32,09	6,41	1,36	39,86	31,11	7,07	25,66(*)	28,25(*)	24,39(*)
Castellón	100	15,00	23,03	0,97	38,99	80,06	1,00			
Girona	100	57,85	6,08	1,31	65,24	25,02	4,80			
Lleida	100	55,94	4,64	0,65	61,23	88,81	0,74			
Murcia.....	100	9,71	11,96	6,47	28,14	82,10	1,00	3,65(*)	1,92(*)	12,45(*)
Tarragona.....	100	38,97	7,84	1,46	48,27	39,84	2,68			
Valencia	100	12,10	15,92	1,95	29,97	76,98	1,25	16,6(*)	17,13(*)	16(*)
Total Arco Mediterráneo.....	100	25,42	15,26	1,90	42,58	42,11	24,63	21,4	20,9	21,8
<i>Pro-memoria</i>										
ARCO MED- pernoctaciones.....	23.798.088	6.048.838	3.631.183	452912	10.132.932					

(*) Correspondiente al crecimiento medio de la Comunidad Autónoma a la que pertenece la provincia.
Fuente: EOH, INE.

dudas sobre la capacidad de expansión del Arco como eje económico, y las razones de su aparente pérdida de potencialidad.

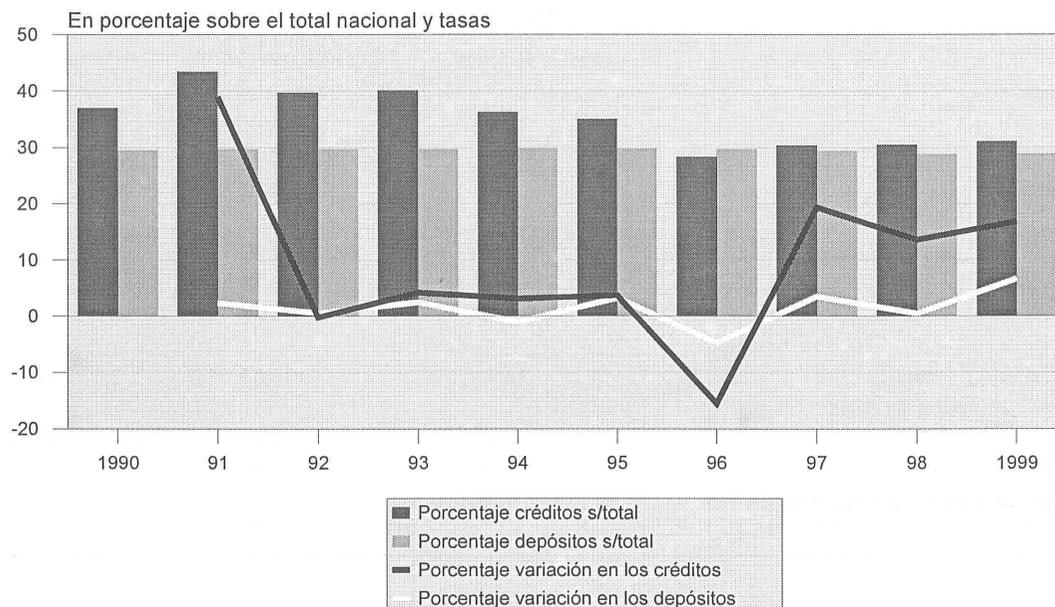
3. La recuperación de los servicios y algunos indicadores de demanda.

El VAB de los servicios en el Arco ha crecido por encima de la media nacional durante 1999, como resultado de una mayor aceleración en Cataluña y la Comunidad Valenciana. Si bien es tentador achacar la responsabilidad de esta expansión diferencial exclusivamente al com-

portamiento del sector turístico, como adelante se muestra esta actividad no parece haber sido en exclusiva la responsable de la mayor intensidad en el crecimiento experimentado, y hay que buscar en la expansión de los servicios a empresas, transporte, finanzas, comercio, y actividades fuertemente vinculadas con el sector industrial, a los responsables de esta evolución.

Como se observa en el cuadro 7, los indicadores de la evolución muestran una expansión general de los visitantes en el Arco, mayor en los extranjeros y especialmente en el área del

GRÁFICO 6
ACTIVIDAD FINANCIERA EN EL ARCO DEL MEDITERRÁNEO



norte, que tienen correspondencia con el aumento de las pernoctaciones en los hoteles localizados en las distintas regiones. Pese al fuerte crecimiento, la intensidad en éste último indicador ha sido menor que la media nacional (liderada por Baleares y Canarias) siguiendo la misma pauta, es decir, con una mayor expansión en Cataluña y una menor progresión en la Comunidad Valenciana y Murcia. La diferencia más notable se encuentra en las pernoctaciones de los visitantes foráneos a pesar de que el número de visitantes se acerca a la media nacional. Esta menor expansión se produce tras un año de fuerte crecimiento, por lo que es probable que refleje una limitación en la capacidad productiva de servicios turísticos, pero también el resultado de la competencia por la atracción de la demanda procedente de otras regiones en las que el modelo turístico adoptado incorpora mayores niveles de calidad y servicios muy modernizados (Aguiló y Bardolet, 1999).

Las estadísticas de visitantes vienen a corroborar la existencia de una importante movilidad de la población autóctona dentro del Arco. Como se observa en el cuadro 7, del total de viajeros y pernoctaciones realizadas por residentes españoles, más del 46 por 100 y 42 por 100 respectivamente son procedentes de otras

áreas de esta región. Si se observa la distribución provincial de estos indicadores, la intensidad es decreciente a medida que se encuentra hacia el sur, desde las mayores localizadas entre la población de Cataluña, hasta un grado medio de intercambio estable entre la Comunidad Valenciana y Murcia. Esto configura un área con continuidad en las visitas entre regiones las que, a tenor de la estancia media en los hoteles, ponen de manifiesto la multiplicidad de razones de los citados desplazamientos, tanto por motivo de vacaciones en los casos de Gerona, Tarragona y Alicante, como también posiblemente por visitas de trabajo y negocio ocupen una parte importante de esta actividad terciaria.

Otros indicadores de servicios ratifican la afirmación antes realizada sobre la expansión de aquellas actividades utilizadas por el sector agrícola e industrial.

El cuadro 8 muestra el elevado peso y la intensidad del transporte de personas y, sobre todo, de mercancías en el Arco durante el último año, así como el mayor crecimiento que ha experimentado el tráfico en aeropuertos, portuario y de viajeros de largo recorrido. Hay, aparentemente, una intensidad algo menor que la nacional en el transporte por carretera y

CUADRO 8
INDICADORES DE PRODUCCIÓN DE SERVICIOS
(En porcentaje de variación 1999/1998 y 5 sobre el total)

	ESPAÑA		ARCO MEDITERRÁNEO	
	Porcentaje 1999/1998		Porcentaje 1999/1998	Porcentaje s/España
Tráfico en aeropuertos				
AERONAVES.....	9,82		9,53	22,84
PASAJEROS num.	8,87		8,97	19,29
MERCANCÍAS, kgrs	6,48		8,70	17,68
Tráfico portuario				
Mercancías.....	2,96		4,35	31,3
Contenedores	-1,01		8,12	39,79
pasajeros.....	5,09		15,28	10,41
Tráfico carretera				
Mercancías transportadas (toneladas).....	14,93		13,07	39,83
Tráfico en autopistas (intensidad media diaria)				
Vehículos ligeros	9,41		6,75	153,96
Vehículos pesados.....	8,95		7,21	171,29
Número de viajeros transportados en largo recorrido. Tren.....	1,29		1,96	33,78

Fuente: MFOM

autopistas que se explica por la elevada densidad del tráfico existente: casi el 40 por 100 de las mercancías transportadas en España por carretera lo son en el Arco Mediterráneo, cifra que queda respaldada por una intensidad media de tráfico de vehículos pesados del 171 por 100 de la media nacional.

Por su parte, los indicadores financieros muestran un crecimiento de los créditos concedidos a las familias y actividades productivas a lo largo de los años en que se produce la recuperación tras una importante atonía en la mayor parte de la década. En este proceso, el peso de la actividad financiera en el Arco ha reducido en relación con el total nacional y con referencia al existente al principio de la década (gráfico 6).

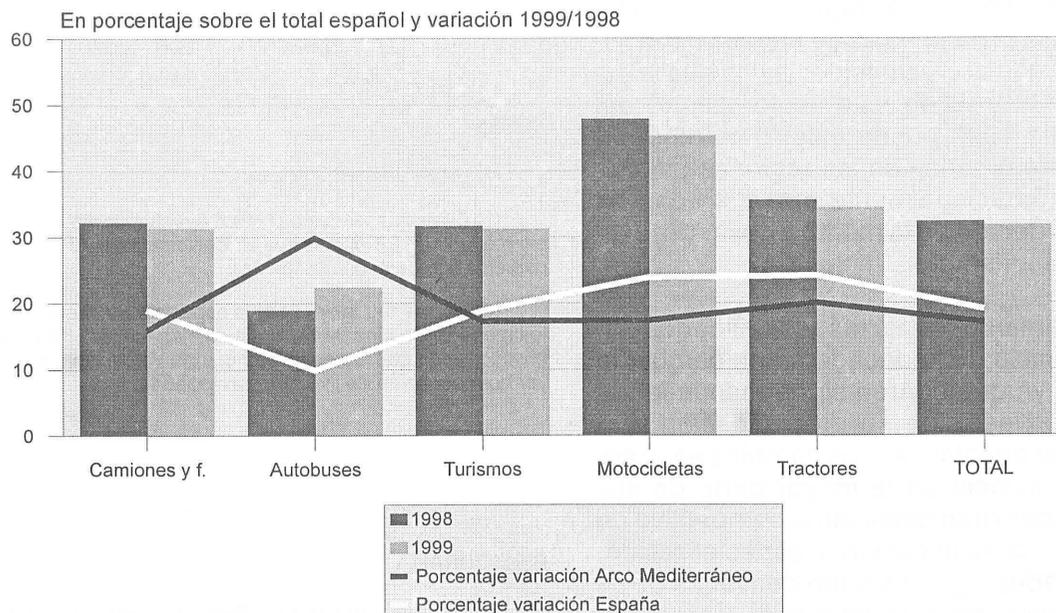
Los indicadores disponibles que miden el consumo privado muestran una evolución del acorde con la tendencia observada hasta ahora, por la cual, en un entorno de fortaleza de esta demanda en los dos últimos años, los indicadores del Arco muestran un menor dinamismo que el total nacional. Las matriculaciones de vehículos, por ejemplo, crecen a tasas cercanas a un 20 por 100 cifra que supone algo más de dos puntos por debajo de la media nacional, tras algunos años de atonía. El peso de este indicador sobre el total es muy elevado, por lo que la menor proporción no estaría indicando una debilidad (gráfico 7).

En términos generales, se puede decir que los indicadores referentes a la demanda de servicios y del consumo privado han experimentado una fuerte recuperación desde 1998 que se ha suavizado durante el último año, sobre la base de una importante participación del arco en todos los indicadores que pone de manifiesto la potencialidad de esta área económica.

4. A modo de resumen y conclusión.

El Arco Mediterráneo ha experimentado a lo largo de la década de los noventa un proceso de pérdida de su peso económico y parte del dinamismo ganado en el anterior ciclo expansivo y tras la entrada de España en la UE. Esta pérdida ha sido dispar dentro de sus regiones y ha afectado con más fuerza a las situadas en el sur, remarcando la existencia de una línea de fractura en su cohesión ya contrastada en los trabajos anteriores. Las razones que explicarían este proceso son diversas, ya que la sucesión del periodo de recesión económica del principio de la década con la ruptura de la recuperación perfilada tras 1994, y las restricciones derivadas de los acuerdos de Maastricht, han podido afectar de forma sustancial al proceso de modernización y transformación de la estructura productiva en su conjunto. La insuficiente inversión en infraestructuras ha tenido un papel relevante en este proceso, dificultando la obtención de ganancias de competitivi-

GRÁFICO 7
EVOLUCIÓN DE LAS MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS EN EL ARCO MEDITERRÁNEO



dad a las empresas, fuertemente abiertas al exterior y con necesidad de competir en un mercado de creciente dureza con ventajas asociadas a su disponibilidad. Los trabajos recientes contrastan que la falta de infraestructuras adaptadas a la actividad industrial afecta a la capacidad de cohesión entre los sectores productivos y también a la capacidad de adaptación del cambio estructural manufacturas-servicios observado en las áreas más avanzadas (Hallet, 2000), por lo que es posible que este factor haya ejercido un papel negativo para eliminar la línea de fractura, acentuando la potencialidad del norte mejor comunicado e incentivando el crecimiento de los clusters industriales en las provincias del sur del Arco con menores servicios.

Estas cuestiones, en cambio, no han impedido el crecimiento de la estructura productiva, el mantenimiento de las tendencias expansivas de largo plazo (demográficas y de demanda exterior vinculada con el turismo y el sector residencial), el proceso de especialización creciente en productos intermedios y la rápida capacidad de reacción de los sectores ante los cambios en el entorno económico. El mayor grado de competencia ha acentuado, también, la sensibilidad ante los citados cambios de manera que la estructura industrial, muy flexible

ante las variaciones de la demanda, experimenta mayores dificultades competitivas derivadas de su especialización en manufacturas tradicionales.

El grado de integración y relaciones económicas dentro del Arco es creciente como se pone de manifiesto en la similitud de los sectores productivos localizados a lo largo de sus territorios y de las interrelaciones de personas y mercancías, con un grado de concentración más remarcado en la industria, con sectores más intensivos en capital en los grandes centros (Barcelona principalmente, pero también en Valencia) frente al resto de áreas industriales fuertemente especializadas en productos tradicionales a lo largo del territorio. Este modelo responde a las pautas de localización detectadas en Europa por los distintos trabajos disponibles que explican el crecimiento de estos centros especializados en manufacturas tradicionales como la respuesta a la búsqueda de ventajas en salarios como fórmula competitiva. La falta de disponibilidad de infraestructuras en este aspecto ha sido, también, un factor relevante para el asentamiento y crecimiento de estos centros en el sur.

Por último, una mayor cohesión del territorio tendrá lugar cuando el sector terciario tome

un mayor protagonismo en el crecimiento económico, desarrollando los servicios de mercado. El cambio estructural desde la manufactura a los servicios en muchas regiones especializadas reduce la probabilidad de shocks específicos que afecten al crecimiento, por lo que la expansión en el VAB de este sector dentro del Arco durante 1999 puede estar mostrando el inicio de este proceso en las regiones del sur, en las que tradicionalmente esta actividad ha crecido por debajo de la media a pesar de la relevancia del turismo.

El esquema de fortalezas y debilidades detectado al inicio de la década no ha cambiado en exceso, ya que el Arco sigue manteniendo ventajas derivadas de su diversificación productiva, muy adaptativa a los cambios en el entorno internacional en la mayor parte de sus sectores, y con gran dinamismo competitivo en términos de diversificación y especialización. Las debilidades siguen siendo derivadas de su especialización en manufacturas, intensificación en mano de obra y menor productividad, que dificulta el proceso competitivo en otros mercados. La insuficiente inversión pública realizada durante los noventa en la región sur del Arco ha podido frustrar las expectativas de crecimiento y modernización, manteniendo la fractura existente hacia el sur. Este hecho ha generado un modelo poco óptimo de expansión industrial y urbana, consecuencia de los mayores costes de acceso y de la insuficiente dotación en un área fuertemente atractiva de población y con importantes demandas de servicios vinculados a la actividad productiva (transporte, empresas, turismo) y viviendas.

Las expectativas de futuro son, especialmente dentro de una fase expansiva, ampliamente positivas, derivadas de la continuidad en las tendencias remarcadas anteriormente, como son los movimientos migratorios positivos, la existencia de ciudades y áreas urbanas de gran potencialidad de crecimiento, la fuerte demanda de inversión residencial y la creciente presencia de la producción del Arco en los mercados exteriores, entre otros, pero permanecen la necesidad de mayor dotación de capital para soportar la expansión y la necesidad de modernización de la estructura productiva en el sur, sin las cuales el proceso de crecimiento no dará lugar a una estructura producti-

va moderna y de calidad que sea, a su vez, generadora de inversiones.

NOTAS

(*) Universidad de Alicante.

(1) El parque temático de Port Aventura cuenta con un socio mayoritario extranjero que es Universal pero también con la participación de capitales locales.

(2) Es más probable, dada la especialización existente, que los menores precios de Cataluña reflejen más las ganancias de productividad que los de la Comunidad Valenciana, por su mayor concentración de industrias avanzadas.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILÓ, Eugeni y BARDOLET, Esteban (1999), "Balears 1998: Hacia la consolidación de un nuevo modelo de desarrollo turístico y territorial", *Cuadernos de Información Económica*, num. 147, FUNCAS, Madrid, pags. 53-58.
- ARANDA GALLEGU, Joaquín (1999), "La economía de Murcia ante la UEM", *Cuadernos de Información Económica*, num. 147, FUNCAS, Madrid, pags. 119-125.
- CASTILLO, J y ROCA, A (1997), "El impacto del mercado interior sobre los factores productivos. Un análisis regional del sector manufacturero", *Información Comercial Española*, num. 762, pags. 141-153.
- FUJITA, M. KRUGMAN, P. Y VENABLES, A (1999), "The Spatial Economy Cities", *Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Massachusset.
- FUNCAS (1992), "Arco Mediterráneo", monográfico de *Papeles de Economía Española*, num. 11, Madrid.
- (1999), *Serie enlazada del producto y la renta de las Autonomías españolas. Años 1985-1997*, Dpto. Estadística Regional. Madrid.
- HALLET, Martin (2000) *Regional specialisation and Concentration in EU*, *Economic Papers* num 141, EU Commission. Bélgica.
- PEDREÑO, A. Y TALTAVULL, P. (1999), "Suave evolución de la economía valenciana, 1998", *Cuadernos de Información Económica*, num. 147, FUNCAS, Madrid, pags. 145-153.
- Raymond, J.L., MATAS, A. Y PUJOLAR, D. (1999), "Evolución Económica de Cataluña en 1998", *Cuadernos de Información Económica*, num. 147, FUNCAS, Madrid, pags. 88-95.
- TALTAVULL, P. (2000 a), "El auge de la construcción", *Economistas* num. 84 pag. 76-85.
- (2000 b), "Development Activity Leadership and Geographic Areas in Spain", *Journal of Property Investment and Finance*, pendiente de publicación.

LA DINÁMICA ECONÓMICA DE LA CORNISA CANTÁBRICA EN 1999: CRECIMIENTO Y DECLIVE SIMULTÁNEOS

José Villaverde Castro

La literatura sobre economía regional puso de moda, hace ya algunos años, la expresión “eje de desarrollo” o “eje de crecimiento”. Aunque siempre de una manera un tanto difusa, con esta expresión se pretendía hacer referencia a los grandes corredores interregionales a lo largo de los cuales se manifestaba el crecimiento económico con más fortaleza que en otras zonas de un país o grupo de países. Es decir, al utilizar la expresión “eje de desarrollo” se “está pensando, fundamentalmente, en espacios vertebradores de la actividad económica, que poseen un peso específico y un dinamismo singulares” (Villaverde y Pérez, 1996).

Tratando de hacer operativo el concepto anterior, diremos (con Pulido, 1994, y Villaverde, 1994), que una zona merece el calificativo de “eje de crecimiento” si cumple, en esencia, los requisitos siguientes: está integrada por varias unidades espaciales, geográficamente próximas y territorialmente articuladas entre sí, con estructuras productivas y sistemas de asentamiento relativamente parecidos, y con un peso y dinamismo importantes en el conjunto de la economía (nacional o supranacional) de referencia.

En el ámbito espacial de la Europa comunitaria se han distinguido tradicionalmente unos ejes de crecimiento bastante precisos –que constituyen lo que ha dado en llamarse la “gran dorsal” europea– que, sin embargo, desde principios de los años ochenta han empezado a difuminarse de forma palmaria, desplazándose, por un lado, hacia el Sur del continente y, por otro, conformando una Europa policéntrica.

Cuando se pretende aplicar este tipo de planteamiento al caso español, la evidencia empírica pone de manifiesto que el mayor crecimiento económico se ha concentrado –al menos hasta principios/mediados de los años

ochenta, pero también, aunque en menor medida, durante la década de los noventa– en las regiones de Cataluña y Comunidad Valenciana, por un lado, y en las de Navarra, La Rioja y Aragón, por otro. El primer grupo conforma lo que, en esencia, se conoce como Arco Mediterráneo (al que, a menudo, se añade la comunidad de Murcia), mientras que el segundo grupo regional configura lo que se conoce como Valle del Ebro.

En esencia, los dos corredores previamente mencionados son –con todas las cautelas que hay que establecer en estos casos– los verdaderos ejes de crecimiento económicos de nuestro país, pues, excluidos ellos, sólo quedan algunos focos aislados (fundamentalmente Madrid y los dos archipiélagos) que, a partir de lo anteriormente expuesto, no pueden considerarse como ejes de crecimiento propiamente dichos.

Ahora bien, si en lugar de referirnos a ejes de crecimiento en sentido estricto nos referimos, sin más, a ejes económicos (eliminamos, por lo tanto, la característica correspondiente a su mayor dinamismo relativo), es posible agrupar a las regiones españolas de acuerdo con los criterios de proximidad, articulación, estructura productiva, tipo de asentamiento y peso específico a los que nos hemos referido previamente. En concreto, haciendo uso de estos criterios de forma más o menos relajada, se podrían considerar, además de los ejes económicos (y de crecimiento) ya mencionados del Arco Mediterráneo y Valle del Ebro, los ejes de la Cornisa Cantábrica, Centro (Madrid y las dos Castillas) y Sur (Andalucía y Extremadura).

Desde el punto de vista de la llamada Cornisa Cantábrica, el análisis de su comportamiento económico a lo largo de un periodo determinado (1999 en nuestro caso) exige, como con-

CUADRO 1
MAGNITUDES BÁSICAS. 1999

	Galicia	Asturias	Cantabria	País Vasco	Cornisa	España	Cornisa/España
Superficie (1)	29.575	10.604	5.321	7.234	52.734	504.782	10,4
Población	2.716.849	1.076.323	526.346	2.090.877	6.410.395	39.977.444	16,0
Densidad (2)	91,9	101,5	98,9	289	121,6	79,2	153,5
VAB (3)	2.803.720	1.116.406	609.101	2.990.668	7.519.895	50.055.233	15,0
<i>Estructura del VAB</i>							
Agricultura y Pesca.....	9,6	4,1	5,6	2,3	5,6	5,7	98,2
Industria.....	24,5	30,4	28,1	38,6	31,3	25,5	122,7
Construcción.....	9,5	7,7	8,8	6,1	7,8	7,7	101,3
Servicios	56,4	57,7	57,5	52,9	55,3	61,1	90,5
VABph (4)	1.031.975	1.037.241	1.157.225	1.430.341	1.173.078	1.252.087	93,7
Productividad (4).....	2.977.328	3.485.066	3.613.985	3.877.539	3.415.262	3.622.613	94,3
Empleo	941,69	320,34	168,54	771,28	2.201,85	13.817,44	15,9
<i>Estructura del empleo</i>							
Agricultura y Pesca.....	18,4	10,4	8,4	2,1	10,7	7,3	146,6
Industria	17,9	20,7	23,1	29,2	22,7	20,1	112,9
Construcción.....	11,1	10,6	13,0	9,4	10,6	10,6	100,0
Servicios	52,5	58,3	55,6	59,3	56,0	61,9	90,5
Tasa de paro	16,2	17,9	15,6	14,1	15,7	15,9	98,7

Notas: (1) En kilómetros cuadrados; (2) Habitantes por kilómetro cuadrado; (3) Millones de pesetas de 1986; (4) Pesetas de 1986. Todas las demás magnitudes están expresadas en porcentajes (sobre el VAB total, el empleo total o la población activa).

Fuentes: FUNCAS, INE y elaboración propia.

dición previa, definir con precisión el ámbito espacial que se incluye en la misma, lo que, aunque aparentemente sencillo, no lo es tanto en la práctica. Al respecto, valga decir que la literatura existente sólo nos sirve de apoyo parcial, dependiendo de las circunstancias y objetivos perseguidos, la Cornisa Cantábrica aglutina, de Este a Oeste, sólo a las comunidades del País Vasco, Cantabria y Asturias, o a todas éstas más Galicia. Si, como proponemos en este trabajo, utilizamos, por motivos de disponibilidad de información estadística, la acepción amplia de la Cornisa Cantábrica (a la que también podemos bautizar como Arco Atlántico español), el problema de delimitación geográfica sigue, sin embargo, sin resolverse a plena satisfacción. Como prueba de ello, basta reconocer, por ejemplo, que no está claro si todas las provincias gallegas deben ser incluidas o no en la misma, ya que no es nada evidente que las provincias del litoral mantengan un grado de afinidad económica mayor con las del interior que con las del resto de las regiones del Arco Atlántico español.

Sea como fuere, si entendemos a la misma en sentido amplio, la Cornisa Cantábrica, o Arco Atlántico español, aparece identificada, dentro del conjunto nacional (véase el cuadro 1), como un eje económico con las siguientes características:

1. Representa el 10,45 de la superficie nacional y el 16 por 100 de su población, lo que implica que la Cornisa está mucho más densamente poblada que la media del país.

2. Su nivel de desarrollo, medido tanto por el VAB por habitante como por la productividad, es inferior a la media nacional, en torno a seis puntos porcentuales. Este resultado adquiere mayor importancia de la que aparentemente se le puede dar si consideramos, además, que la dinámica demográfica de la Cornisa es regresiva mientras que la del conjunto del país es ligeramente progresiva.

3. Su estructura productiva muestra un relativamente alto grado de especialización en el sector secundario y uno bastante reducido en los servicios. Estas características se reproducen también en la faceta ocupacional, pese a lo cual aquí sobresale también el elevado peso del sector primario que, en consecuencia, genera una productividad mucho menor que la media nacional.

4. Por comunidades, la más densamente poblada y más rica es el País Vasco, encontrándose Galicia en el polo opuesto. De igual forma, el País Vasco es la comunidad más industrializada (sensiblemente más que el conjunto del país), al tiempo que la presencia del sector

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DEL VAB Y VAB POR HABITANTE (1998-1999)

	Galicia	Asturias	Cantabria	País Vasco	Cornisa	España
Agricultura y Pesca.....	0,63	1,20	3,70	0,60	0,93	0,13
Industria.....	3,60	2,10	2,82	3,50	3,27	3,68
Construcción.....	7,45	7,83	11,68	7,73	7,96	10,27
Servicios.....	3,90	3,30	3,54	3,65	3,68	4,16
Total.....	3,83	3,18	4,01	3,76	3,72	4,24
VAB por habitante.....	4,05	3,54	4,05	4,01	3,96	4,06

Fuente: Estimaciones de FUNCAS.

primario está mucho más marcada en Galicia que en las otras tres autonomías.

1. LA FACETA PRODUCTIVA: CONTINÚAN EL CRECIMIENTO Y DECLIVE RELATIVO

Haciendo uso de las estimaciones de crecimiento elaboradas periódicamente por FUNCAS, la evaluación del comportamiento de las economías de la Cornisa Cantábrica durante 1999 desde el punto de vista productivo (cuadro 2), nos permite extraer, de forma inmediata, dos conclusiones, que se manifiestan también en la esfera laboral: en primer lugar, que el área considerada ha anotado un comportamiento fuertemente expansivo, tal y como pone de relieve la tasa de crecimiento de su VAB, que ha sido del 3,72 por 100; y, en segundo lugar y pese a su fortaleza, es preciso reconocer también que este comportamiento se compara negativamente con el de España, ámbito de referencia en el que el VAB creció a un ritmo del 4,24 por 100 en términos reales. El resultado, obvio, es que la Cornisa Cantábrica ha seguido cediendo terreno en el conjunto nacional, por lo que la misma continúa configurándose, al menos en términos relativos, como un área en declive.

Por comunidades autónomas, el rasgo más relevante es el que muestra que las cuatro que conforman el Arco Atlántico español se han mostrado menos dinámicas que la media nacional, lo que no impide que, dentro de ellas, se aprecie la existencia de dos grupos claramente diferenciados: por un lado, el constituido por las regiones más expansivas (liderado en esta ocasión por Cantabria y seguido, a escasa distancia, por Galicia y el País Vasco) y, por otro, el formado solamente por Asturias, que se configura, al igual que en años anteriores, como la comunidad de la Cornisa con los problemas económicos más graves.

Examinada la cuestión desde una perspectiva desagregada, la información suministrada en el mencionado cuadro 2 pone de manifiesto, asimismo, que los cuatro grandes sectores productivos han registrado un comportamiento muy desigual, tanto en la Cornisa como en España. Con referencia a la primera, este comportamiento ha sido fuertemente expansivo en el caso de la construcción (sobre todo en Cantabria), aceptablemente expansivo en el caso de la industria y los servicios (en ambos sectores prevalece la comunidad gallega y se mantiene rezagada la asturiana), y escasamente dinámico en el sector primario (donde, sin embargo, destaca sobremanera el auge experimentado en Cantabria)

Dado que en el cuadro 2 también se muestra el crecimiento de los sectores productivos a escala nacional, su comparación con los regionales permite alumbrar dónde radican las bases del menor crecimiento de la Cornisa Cantábrica. En concreto, se observa que, salvo en el sector primario –que, aunque importante, tiene un peso reducido en las dos zonas consideradas–, el área que conforma el Arco Atlántico español se ha mostrado menos dinámica que el conjunto nacional en todos los sectores productivos, y si bien es cierto que las diferencias alcanzan su máximo exponente en relación con el sector de la construcción, éstas son también significativas en los casos de la industria y los servicios. En cuanto a las actividades primarias, el año 1999 no puede considerarse globalmente positivo ni para España ni para la Cornisa Cantábrica, lo que no impide que en este segundo ámbito haya sido un poco más expansivo que en el primero, merced, sobre todo, al aumento registrado en Cantabria.

El menor crecimiento del VAB de la Cornisa Cantábrica debería haber supuesto un retroceso relativo en materia de VAB por habitante, tal y como ha sucedido en realidad, aunque de

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LOS ACTIVOS, OCUPADOS Y PARADOS (1998-1999)
(En porcentaje)

	Agricultura	Industria y Pesca	Construcción	Servicios	SEA	Total
<i>Activos</i>						
Galicia.....	-3,9	3,0	4,3	2,9	-4,9	1,2
Asturias.....	-0,1	6,2	-9,3	2,3	-9,4	0,2
Cantabria.....	-18,2	5,9	6,3	-7,0	-16,1	-5,0
País Vasco.....	-9,7	2,4	13,2	2,2	-11,7	1,7
Cornisa.....	-4,8	3,4	4,6	1,7	-8,8	0,7
España.....	-4,9	1,5	6,9	3,7	-19,4	1,0
<i>Ocupados</i>						
Galicia.....	-4,8	4,0	6,9	4,1	0,0	2,6
Asturias.....	-0,1	4,9	-9,4	3,1	0,0	1,6
Cantabria.....	-20,2	7,7	9,8	-4,6	0,0	-2,0
País Vasco.....	-10,3	2,6	17,7	3,8	0,0	5,5
Cornisa.....	-5,7	3,8	7,4	3,1	0,0	3,1
España.....	-4,3	2,8	12,0	5,2	0,0	4,6
<i>Parados</i>						
Galicia.....	35,2	-6,2	-12,5	-7,1	-4,9	-5,4
Asturias.....	0,0	26,5	-8,6	-4,7	-9,4	-5,8
Cantabria.....	366,7	-17,3	-24,9	-25,3	-16,1	-18,9
País Vasco.....	0,9	-1,7	-18,5	-12,1	-11,7	-16,6
Cornisa.....	29,7	-1,9	-14,3	-10,1	-8,8	-10,3
España.....	-7,8	-12,0	-20,9	-9,3	-19,4	-14,9

Nota: SEA=Sin empleo anterior.

Fuente: INE, "Encuesta de población activa" y elaboración propia.

forma muy leve: la magnitud mencionada ha pasado del 93,8 por 100 de la media nacional en 1998 al 93,7 por 100 en 1999. La explicación a esta suave caída se encuentra, tal y como se manifestó previamente, en que el menor dinamismo de la Cornisa se registró no sólo en la vertiente productiva sino, también y casi en la misma proporción, en la demográfica. Por comunidades, únicamente Asturias ha cedido terreno de forma clara (su VAB per cápita pasó del 83,3 al 82,8 por 100 de la media española), lo que constituye la consecuencia ineludible de que su negativo diferencial de crecimiento económico con el conjunto del país sobrepasó al que se produjo en materia de población.

2. EL MERCADO DE TRABAJO: BONANZA CON INTERROGANTES

De igual manera que ocurriera con la vertiente productiva, 1999 también puede considerarse, para toda la Cornisa Cantábrica, como un buen año desde el punto de vista laboral. Tomando como base de información la Encuesta de Población Activa (INE), se aprecia que todas las magnitudes relevantes evolucionaron, en efecto, de forma positiva, aunque, en

líneas generales (cuadros 3 y 4), con menos intensidad que en el conjunto nacional.

Haciendo referencia únicamente a los aspectos más sobresalientes, estos se pueden sintetizar, creemos, en los términos que se indican a continuación:

1. Como consecuencia de los aumentos registrados en la industria, la construcción y los servicios y la caída anotada en el sector primario, el número de activos experimentó un crecimiento del 0,7 por 100, por debajo de la media nacional, que fue del 1 por 100. Dado, a su vez, que la población en edad de trabajar creció en la Cornisa Cantábrica apreciablemente menos que en España, la tasa de actividad promedió de las comunidades norteñas recortó ligeramente el diferencial negativo que le separaba del correspondiente valor nacional.

2. En el terreno de la ocupación, de nuevo los resultados cosechados fueron muy favorables, propiciados, sobre todo, por el crecimiento del empleo en la construcción. En comparación con la esfera nacional, se aprecia, sin embargo, un dinamismo del Arco Atlántico sensiblemente menor que el del conjunto

CUADRO 4
TASAS DE ACTIVIDAD Y TASAS DE PARO

		Tasas de actividad	Tasas de paro				Total
			Agricultura y Pesca	Industria	Construcción	Servicios	
<i>Niveles</i>							
Galicia.....	1998	48,0	2,2	10,0	13,3	10,7	17,3
	1999	48,4	3,1	9,1	11,2	9,7	16,2
Asturias	1998	42,4	2,1	6,1	13,9	10,8	19,1
	1999	42,6	2,1	7,3	14,0	10,1	17,9
Cantabria	1998	47,4	0,5	7,1	10,0	11,7	18,2
	1999	44,8	2,9	5,6	7,1	9,4	15,6
País Vasco	1998	50,2	5,7	5,2	12,4	9,9	17,2
	1999	51,1	6,4	5,0	8,9	8,5	14,1
CC	1998	47,7	2,3	7,2	12,9	10,5	17,6
	1999	48,0	3,2	6,8	10,5	9,3	15,7
España.....	1998	50,0	17,5	8,7	15,5	10,5	18,8
	1999	50,2	17,0	7,5	11,4	9,2	15,9
<i>Variación porcentual (1998-99)</i>							
Galicia		0,9	40,8	-8,9	-16,2	-9,7	-6,5
Asturias		0,3	0,1	19,1	0,8	-6,8	-6,0
Cantabria.....		-5,5	470,6	-21,9	-29,4	-19,6	-14,6
País Vasco		1,7	11,8	-4,0	-28,0	-14,0	-18,0
CC.....		0,6	36,3	-5,1	-18,0	-11,6	-11,0
España		0,5	-3,0	-13,3	-26,0	-12,5	-15,7

Fuente: INE, "Encuesta de población activa" y elaboración propia.

del país, que ha sido motivado, sobre todo, porque la construcción y los servicios tiraron del empleo con más fortaleza en España que en la Cornisa.

3. El resultado natural de los dos comportamientos arriba reseñados consiste en que tanto el nivel como la tasa de paro se redujeron de forma considerable en los dos ámbitos de referencia, aunque en bastante mayor proporción en la nación que en la Cornisa. Como es lógico, este resultado se ha traducido en un acortamiento de las diferencias existentes entre las tasas de paro de la Cornisa y España, pese a lo cual éstas siguen siendo ligeramente favorables a la primera.

4. Desde una perspectiva sectorial, el mayor dinamismo ha correspondido siempre al sector de la construcción, tanto en la Cornisa como en España, aunque, de nuevo, los resultados nacionales son mejores que los de las comunidades cantábricas en su conjunto. Por el contrario, el sector primario ha anotado un comportamiento contractivo, que se ha dejado notar singularmente en la destrucción de empleo y en el aumento del paro. Pese a ello, en la Cornisa Cantábrica la agricultura y la pesca registran las tasas de paro más bajas mientras que la

construcción la tiene la más alta; en España, por el contrario, la tasa de paro más elevada corresponde al sector primario. En relación con la industria y los servicios, los resultados de la Cornisa en 1999 son relativamente similares pero muy dispares en lo que concierne a la reducción del paro, terreno en el que el sector terciario se ha mostrado muy potente.

El desglose de lo ocurrido en la Cornisa por comunidades autónomas permite, a su vez, identificar comportamientos relativamente diferenciados entre ellas. En síntesis, el País Vasco ha sido, con gran diferencia sobre las otras tres, la comunidad más dinámica (superior incluso a la media nacional), mientras que, por su parte, Galicia ocupa una segunda discreta posición, y Cantabria y Asturias se disputan—dependiendo de la variable a la que se preste atención— el último lugar del *ranking*. Esto es debido, claro está, a unos resultados escasamente halagüeños en estas dos últimas comunidades. Hemos de manifestar, sin embargo, que no estamos muy convencidos de la concordancia de los mismos con la realidad, al menos en el caso de Cantabria (En esta región, las cifras de afiliados a la Seguridad Social presentan, en efecto, un panorama mucho más favo-

rable que el ofrecido por las estadísticas del INE).

Por comunidades autónomas y sectores de actividad, algunos de los comportamientos registrados parecen salirse claramente de la "norma" comentada en los cuatro puntos anteriores. En particular, dos hechos son especialmente llamativos: la fuerte reducción de empleo anotada en el sector servicios de Cantabria y, en particular, la todavía mayor caída ocupacional sufrida por la construcción en Asturias. Ambos resultados no se compadecen muy bien, sin embargo, con lo sucedido en la esfera productiva, siendo la única explicación posible, como se apunta más adelante, un muy desigual comportamiento de la productividad (difícil de justificar) o una minusvaloración, por parte del INE, del empleo generado (que parece más acorde con la realidad). Por último, también llama la atención el fortísimo aumento del desempleo en el sector primario cántabro, si bien es cierto que, considerando la escasa entidad de las cifras absolutas involucradas, ese crecimiento tiene escasa relevancia global.

3. ¿QUÉ PASA CON LA PRODUCTIVIDAD?

El análisis conjunto del VAB y del empleo realizado en los dos epígrafes anteriores permite poner de manifiesto algunos aspectos relevantes de lo que se conoce técnicamente como productividad aparente del factor trabajo. Sin ningún ánimo de incurrir en reiteraciones, la consideración del cuadro 5 nos da pie para efectuar los siguientes comentarios:

1. La productividad total de la Cornisa Cantábrica es menor que la española. Esto es debido, sobre todo, a que la productividad del sector primario es mucho menos en el área cantábrica que en España. Solamente en el frente industrial, la productividad del Arco Atlántico español mantiene mejores registros que los del conjunto del país.

2. Durante 1999, la productividad de la Cornisa Cantábrica evolucionó mejor que la de la economía española, por lo que se recortaron ligeramente las diferencias existentes entre ambas esferas. Esto no impide, sin embargo, que el aumento registrado haya sido de muy escasa entidad (0,6 por 100), lo cual, de mantenerse a medio plazo, puede constituir la base de

futuros problemas de competitividad y, por lo tanto, de crecimiento. No obstante, este reducido incremento de la productividad laboral del Arco Atlántico no ha sido compartido por las cuatro comunidades cantábricas, que han exhibido conductas absolutamente dispares, teniendo como casos extremos el cántabro (fuertemente expansivo) y el vasco (contractivo).

3. Por sectores de actividad, dos son los aspectos que más llaman la atención. En primer lugar, el notable crecimiento experimentado por la productividad del sector primario, sobre todo en la Cornisa pero también en España. Y, en segundo lugar, el retroceso (en términos relativos) de la misma en el sector industrial de la Cornisa, y en la construcción y los servicios en España.

4. Por comunidades autónomas y sectores de actividad también se manifiestan algunos rasgos que conviene subrayar. Entre ellos, destaca, en primer lugar, el aumento generalizado (aunque muy dispar) de la productividad del sector primario; a continuación, y salvo en el País Vasco, la caída de la productividad en la esfera industrial y el aumento de la misma en la construcción; y, por último, que la productividad del sector servicios haya evolucionado de forma absolutamente distinta en Cantabria que en las otras tres comunidades.

Los resultados arriba expuestos en relación con la dinámica de la productividad resultan sorprendentes en muchos aspectos, por lo que tendemos a otorgarles una fiabilidad muy relativa; en consecuencia, creemos que deben ser interpretados con mucha cautela. El primer hecho que sorprende —aunque se ha manifestado ya en años anteriores— es que el empleo evolucione prácticamente al mismo ritmo que la producción, tanto en la Cornisa como en España. El segundo hecho llamativo es que, dentro de la Cornisa Cantábrica, se hayan generado desarrollos muy dispares en actividades prácticamente idénticas. ¿Cómo se puede explicar que la productividad del sector primario haya aumentado cerca del 30 por 100 en Cantabria y sólo el 1,4 por 100 en Asturias, cuando, a priori, la estructura interna del sector es muy similar en ambas comunidades? ¿Cómo se puede explicar que la construcción en el País Vasco haya sufrido una merma de su productividad del 8,4 por 100, cuando el VAB aumentó un 7,7

CUADRO 5
PRODUCTIVIDAD DEL FACTOR TRABAJO

		Productividad relativa (España=100)				
		Agricultura y Pesca	Industria	Construcción	Servicios	Total
Galicia	1998	54,3	89,9	93,8	88,7	80,9
	1999	54,8	88,8	95,7	89,5	82,2
Asturias	1998	50,1	116,2	79,5	95,4	94,4
	1999	48,5	112,1	96,1	96,6	96,2
Cantabria	1998	69,5	101,6	89,7	95,3	93,7
	1999	86,2	96,1	92,7	104,5	99,8
País Vasco	1998	143,2	111,7	103,6	96,0	108,5
	1999	153,5	111,8	96,3	96,9	107,0
CC	1998	61,1	104,2	93,7	93,0	93,4
	1999	62,5	102,8	95,7	94,4	94,3
<i>Variación de la Productividad (1998-1999)</i>						
Galicia		5,7	-0,4	0,5	-0,1	1,2
Asturias		1,4	-2,7	19,0	0,2	1,5
Cantabria		29,9	-4,5	1,7	8,5	6,1
País Vasco		12,2	0,9	-8,4	-0,1	-1,7
Cornisa		7,0	-0,5	0,5	0,6	0,6
España		4,6	0,8	-1,5	-1,0	-0,4

Fuentes: FUNCAS, INE y elaboración propia.

por 100? ¿Excluido el caso vasco, que creemos que goza de un sector servicios más potente (en particular en la vertiente financiera y de servicios a empresas), en qué se diferencia el sector terciario asturiano o gallego del cántabro para que este último haya mejorado su productividad a un ritmo muy sólido (8,5 por 100) y en los otros dos casos la misma se haya visto prácticamente estancada?

Responder a estas preguntas es imposible, creemos, con los datos disponibles y no parece fácil hacerlo acudiendo al conocimiento de la estructura productiva de las comunidades cántabras en años precedentes. La única respuesta que, de momento, nos parece plausible es que los datos utilizados para el cómputo de la productividad no hacen justicia a la realidad. O se está infravalorando el crecimiento del VAB, o se está sobrevalorando la generación de empleo, o ambas cosas suceden a la vez. O, si todas las cifras son correctas (resultado, repetimos, difícil de explicar), se está corriendo un serio peligro de pérdida de competitividad y, por ende, de fortalecimiento del crecimiento futuro.

4. EN SÍNTESIS: CRECIMIENTO CON PROBLEMAS

Hace ya tiempo, Lewis Carrol escribió, en su conocida obra "A través del espejo", lo siguien-

te: "¡Qué país tan lento!, dijo la reina. Ya ves, aquí tienes que correr tanto como puedas para permanecer en el mismo lugar y, si quieres llegar a otra parte, tienes que correr, al menos, el doble de rápido".

En la Cornisa Cantábrica se ha corrido (crecido) mucho durante 1999, pero menos que en España. En consecuencia, y pese a haber mejorado su nivel absoluto de desarrollo, ha cedido terreno en términos relativos. Puesto que este último resultado parece ser una constante en el devenir económico de la Cornisa, al menos de las dos últimas décadas, es necesario seguir considerando a la misma como un eje económico en declive relativo. Invertir la tendencia es, sin lugar a dudas, muy difícil, por lo que la necesidad de redoblar esfuerzos (entre ellos los de coordinación entre las cuatro comunidades para constituir un auténtico eje) parece, cada vez, más perentoria.

BIBLIOGRAFÍA

- Pulido, A. (1994) "Dinámica del crecimiento de las regiones españolas: una visión integrada según el proyecto Hispalink". En Pulido y Cabrer (eds.) *Datos, técnicas y resultados del moderno análisis económico regional*. Mundi-Prensa, Madrid.
- Villaverde, J. (1994) "La Cornisa Cantábrica: ejemplo de declive permanente" *Revista Asturiana de Economía*, nº1, pp. 93-110.
- Villaverde, J. y Pérez, P. (1996) "Los ejes de crecimiento de la economía española" *Papeles de Economía Española*, nº 67, pp. 63-80.

ECONOMÍA INSULAR

Eugeni Aguiló y Esteban Bardolet(*) (Baleares)
David Cova Alonso(**) y José Manuel González Pérez(***) (Canarias)

LA ECONOMÍA DE BALEARES EN 1999 EN LA SENDA DE UN CICLO FUERTEMENTE EXPANSIVO

Introducción

La Economía de Baleares en 1999 ha seguido inmersa en la fase expansiva iniciada en 1993. Asimismo, se mantienen unas tasas de crecimiento claramente superiores a la media española. En concreto, Baleares habría crecido un 7,3 por 100 en términos de PIB real durante 1999. Es cierto que en otras fuentes se rebaja esta cifra hasta una tasa próxima al 6 por 100, en el caso de la Cámara de Comercio, y cerca del 7 por 100 para la Caja de Baleares "Sa Nostra".

Si tuviéramos que hacer una valoración muy resumida sobre las causas de este crecimiento tan elevado deberíamos incidir en dos factores básicos. En primer lugar, los resultados del sector turístico han supuesto un aumento del número de visitantes, cifrable en un 7,8 por 100 y una sensible mejora de los precios contratados por los hoteleros con los touroperadores incluso en temporada baja. En segundo lugar ha seguido el gran auge de la construcción de obra civil, incluyendo proyectos financiados en parte por la Unión Europea como el Pla Mirall, y de vivienda tanto de primeras como de segundas residencias.

Los sectores productivos

Cabe ahora hacer un sucinto análisis por el lado de la oferta de la evolución sectorial de las principales ramas de la actividad productiva. Lógicamente, cabe hablar en primer lugar del sector *servicios*, que genera el 79 por 100 del PIB balear, y el análisis debe iniciarse con el *turismo*. La afluencia de turistas como se observa en el cuadro 1 fue de 10,9 millones de turistas

de los que solo 1,1 millones eran españoles. Esta cifra supone un aumento del 7,8 por 100 frente al 9,2 por 100 de 1998. En consecuencia, se ha alcanzado un nuevo récord del total de llegadas. Es cierto que la estancia media ha seguido su tendencia descendente, aún así el número de estancias ha crecido en un porcentaje próximo al citado 7,8 por 100. Al igual como ha venido ocurriendo desde 1993 el gasto por turista y día ha crecido no solo en términos monetarios sino también en términos reales. Concretamente, en 1999 este gasto ha crecido en un 4 por 100, lo que supone un crecimiento real de alrededor del 1 por 100.

Por nacionalidades, destacar antes que nada la continuidad en el crecimiento de los alemanes con un 9,2 por 100, lo que supone que el número de turistas de esta nacionalidad llegados a Baleares sea prácticamente de 4 millones. Más moderado es el crecimiento de los británicos con un 4,1 por 100. A señalar la definitiva recuperación del turismo nórdico que permite superar definitivamente lo que fue en su momento una etapa de recesión, situándose en porcentajes de crecimiento de entre el 10 por 100 y el 20 por 100. Por islas, Ibiza ha sido la isla más beneficiada por el crecimiento del turismo con un 9,2 por 100 mientras que Mallorca y Menorca se mueven en torno a la media.

El fenómeno de la estacionalidad ha sido el caballo de batalla de nuestras autoridades y del propio sector turístico. Si bien es cierto que durante la década de los noventa algo se había conseguido en la mejora de la situación, la realidad es que en 1999 la estacionalidad se agrava, ya que el número de visitantes solo aumentó el 3,7 por 100 en temporada baja mientras que en temporada alta lo hizo en un 8,8 por 100. En temporada baja únicamente llegan a Baleares un 15,5 por 100 del total del turismo, es decir, al-

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL TURISMO EN BALEARES

Año 1999	Extranjeros 1999/98		Españoles 1999/98		Total turismo 1999/98	
		En porcentaje		En porcentaje		En porcentaje
<i>Por avión:</i>						
Mallorca	7.170.326	+7,5	647.000	+3,0	7.817.326	+7,1
Pitiusas	1.563.642	+9,7	149.000	+3,5	1.712.642	+9,2
Menorca	893.326	+7,0	116.500	+3,1	1.009.826	+7,0
Baleares	9.627.294	+7,9	912.500	+3,1	10.539.794	+7,5
<i>Por barco:</i>						
Baleares	160.000	+11,9	230.000	+16,8	390.000	+14,7
Total:						
Baleares	9.787.294	+8,0	1.142.500	+5,6	10.929.794	+7,8

Fuente: E. Bardolet para Conselleria de Turisme del Govern Balear, con datos de AENA y Autoridad Portuaria de Baleares.

rededor de 1,5 millones de visitantes. El propio Gobierno de Baleares ha reconocido recientemente que las medidas puestas en práctica desde hace unos años encaminada a paliar el fenómeno no han alcanzado el éxito deseado, siendo necesario un replanteamiento.

No existen datos fiables todavía de la evolución del resto del *sector servicios*. Parece claro, sin embargo, que se está produciendo una fuerte expansión de las ramas productivas de servicios más ligadas con el turismo y la actividad empresarial en general. Así lo confirman las opiniones de agentes del sector financiero con relación a la demanda de créditos para la creación de nuevas empresas. No hay duda de que los nuevos modelos de desarrollo turístico, a diferencia de lo que ocurría antaño, producen efectos de arrastre significativos en las actividades terciarias y en el campo de las nuevas tecnologías. El turismo, más que otros sectores, se ha beneficiado de las tecnologías de la información y la comunicación, quedando lejos las épocas en que casi podríamos decir que la aportación de tecnologías era hostil al turismo.

En cuanto al *sector industrial* cabe decir que durante 1999 mantuvo un buen comportamiento algo superior incluso al de 1988. La clave sigue estando en la industria auxiliar de la construcción y, en parte, a la mejoría de las exportaciones de las ramas productivas manufactureras tradicionales, como son el calzado, la bisutería y las perlas y la confección en piel. No hay que olvidar, sin embargo, que los subsectores bisutereros de Menorca y de la piel de Mallorca y Menorca siguen afectados por la fuerte competencia de los países no comunitarios. El sector agroalimentario sigue en su tendencia expansiva que de cada vez

más se vincula a la demanda que proviene desde el propio sector turístico.

El *sector de la construcción* registró en 1999 al igual que en 1998 el mayor crecimiento de entre todos los sectores productivos. Según la mayor parte de las fuentes consultadas su tasa de crecimiento en 1999 se sitúa alrededor del 10 por 100. Ello ha sido debido no solo a las obras públicas y a la obra privada residencial señaladas al principio de este artículo, sino también a las obras menores de modernización realizadas por los empresarios turísticos, los residentes en Baleares y el propio turismo residencial. En este sentido, se observa la continuidad en el esfuerzo de mejora de la calidad por parte del empresariado hotelero y del resto del sector turístico

En cuanto al *sector primario* las fuentes señalan tasas de crecimiento nulas o incluso negativas, como consecuencia de que en 1999 vivimos la primavera más seca del siglo.

El mercado de trabajo

El mercado laboral constituye el mejor indicador de la situación económica de Baleares en 1999. El aumento de la ocupación y el descenso del paro han alcanzado cifras históricas. El promedio anual de los datos trimestrales de la EPA nos da un total de 325.150 activos, un aumento del 0,6 por 100 y un total de 229.425 ocupados con un aumento del 4,2 por 100. El número de parados desciende a 21.832 y la tasa de paro es de sólo un 8 por 100 a fin de año. Según el INEM esta cifra sería del 9 por 100 y supone un descenso de -8,7 por 100 sobre diciembre de 1998. Sin embargo, y según cifras de EPA, sigue siendo importante la varia-

ción de ocupación entre temporada alta y temporada baja debido a la fuerte estacionalidad turística. Así, en 1999 el máximo de ocupados fue de 313 mil (tercer trimestre) frente al mínimo de 281,2 mil (primer trimestre), es decir una diferencia de 31,8 mil personas, cifra que no recoge otra similar de personal de temporada en el sector turístico llegado de otras comunidades autónomas. Por sectores el de la construcción fue el que más aumento de mano de obra tuvo en 1999 (18 por 100 más que en 1998), llegando incluso a invertir la tendencia de años anteriores, ya que el empleo de la hostelería pasó a trabajar en la construcción.

Perspectivas a corto y medio plazo

Las previsiones de crecimiento para el año 2000 se sitúan entre el 4,5 por 100 y el 5,5 por 100 según las fuentes. Esta reducción de la actividad económica de Baleares no debe considerarse negativa si no al contrario muy positiva, ya que por una parte consolida una larga etapa de crecimiento y por otra parte estabiliza la fuerte presión de unos aumentos del PIB no beneficiosos para nuestra economía a medio plazo.

Es de esperar que esta fase expansiva de la economía balear continúe por lo menos hasta el 2002, al igual que pasa en el contexto español y europeo. El encarecimiento del precio del petróleo es la amenaza más seria que planea en el horizonte 2002. No es menos cierto que la subida de los tipos de interés será un elemento que jugará también un papel básico en la política de estabilización en el ámbito europeo. Queda el interrogante relativo al hecho de si la operatividad del euro abrirá o no nuevas posibilidades de desarrollo para la internacionalización y para la mejora de la competitividad de las empresas de Baleares, en definitiva para la exportación incluida el turismo.

El panorama presentado permite hacer una reflexión final. La *pauta de crecimiento ideal* para la economía insular sería la de crecimientos basados en incrementos en el PIB que no deberían superar el 3 por 100. Ello evitaría los costosos cuellos de botella que se han experimentado en 1998-99, la extrema necesidad de importar mano de obra temporal (que después se convierte en fija y desempleada al menos durante varios meses), y las señales falsas enviadas a los empresarios para que dimensio-

nen en exceso sus empresas o establezcan otras nuevas sin una seguridad de continuidad. Por otra parte, la excesiva bonanza económica de los tres últimos años, también está teniendo efectos negativos en el lado de la demanda. Los ciudadanos –consumidores se acostumbran a gastos superfluos, aceleran la compra de bienes de equipo con fuerte y comprometido endeudamiento, y existe un cierto “efecto demostración” de querer vivir por encima de las posibilidades. Un territorio como el balear, con la extensión de suelo limitada geográficamente por el hecho insular y por los usos y disfrute turísticos, no puede “sostener” desarrollos excesivos en la urbanización del territorio. En cambio sí hay un campo de actividad creciente y continuada para la construcción basada en la rehabilitación, la modernización y el mantenimiento, lo que podría representar en Baleares una actividad que sería pionera en el ámbito de las zonas geoturísticas de España, dada la gran especialización de la actividad turística en Baleares.

El nuevo Gobierno de Baleares que surgió de las elecciones de junio de 1999 tomó medidas drásticas para la suspensión de licencias de más de setenta urbanizaciones turísticas residenciales. Los problemas que plantea estas descalificaciones urbanísticas dan idea de la perentoria necesidad a que se enfrenta el sector público de frenar un proceso que de seguir comprometería seriamente el desarrollo sostenible de nuestra comunidad.

LA ECONOMÍA CANARIA EN 1999(1)

1. PERFIL MACROECONÓMICO: ÁMBITO REAL Y NOMINAL

1.1. Valor Añadido Bruto

La Fundación de las Cajas de Ahorros ha estimado el crecimiento del V.A.B. en Canarias para 1999 en el 4,58 por 100. Esta tasa es superior en 34 centésimas a la alcanzada a nivel nacional, manteniendo un diferencial similar al logrado en los últimos ejercicios. Asimismo, este resultado es ligeramente inferior al del ejercicio de 1998 debido, fundamentalmente, al retroceso experimentado por el sector agrícola y pesquero y a la moderación en el crecimiento del sector servicios (véase cuadro 2).

CUADRO 2
VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES
Pesetas Constantes (Base 1986) (Millones de pesetas)

	VAB. 1999	Porcentaje variación 1999/1998	Porcentaje variación 1998/1997	Porcentaje variación 1997/1996
Agricultura y pesca.....	91.951	-5,10	0,47	3,13
Industria.....	195.763	3,60	3,88	3,04
Construcción.....	199.302	13,20	11,26	6,98
Servicios.....	1.488.719	4,30	4,46	3,90
Total.....	1.889.258	4,58	4,83	4,12

Fuente: FUNCAS y elaboración propia.

CUADRO 3
POBLACIÓN ACTIVA, OCUPADA Y PARADA
(Miles de personas)

	1999 IV Trim.	1998 IV Trim.	1997 IV Trim.	Porcentaje variación 1999/1998	Porcentaje variación 1998/1997
Población 16 años.....	1.299,9	1.283,1	1.265,5	1,31	1,39
Activos.....	692,7	675,8	663,1	2,50	1,92
Tasa de actividad (porcentaje).....	53,28	52,66	52,40		
Ocupados.....	594,8	559,6	537,7	6,29	4,07
Tasa de empleo (porcentaje).....	85,87	82,80	81,09		
Parados.....	97,9	116,2	125,3	-15,75	-7,26
Tasa de paro (porcentaje).....	14,13	17,20	18,90		

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (E.P.A.) y elaboración propia

Se puede afirmar que con el ejercicio 99 continúa un año más el ciclo expansivo de la economía canaria que arranca en 1994, y que se apoya, fundamentalmente, en el crecimiento del sector servicios y en el sector de la construcción. Una economía como la Canaria, sometida a importantes estrangulamientos estructurales derivados de su condición ultraperiférica, justifica en gran parte este perfil de crecimiento en factores exógenos. En este sentido, cabe citar, como más relevantes, el buen comportamiento de la actividad turística y la entrada de importantes recursos financieros (en los que los Fondos Europeos tienen un gran protagonismo) que han permitido avanzar en la provisión de infraestructuras. Es evidente, que ante esta situación desde Canarias se ha producido una creciente preocupación por modernizar las estructuras productivas e incrementar la cualificación profesional con el fin de consolidar las posibilidades de crecimiento sostenido.

1.2. Empleo y Paro

El comportamiento expansivo del valor añadido bruto ha propiciado que 1999 haya sido un buen ejercicio en términos de empleo y paro. En efecto, la población ocupada al final del cuarto trimestre alcanza la cifra de

594,8 miles de personas, cifra superior en un 6,29 por 100 a la del ejercicio precedente (véase cuadro 3). La economía canaria ha sido capaz de crear más empleo, en términos relativos, que la economía nacional (un 5,24 por 100). Por otro lado, el crecimiento del empleo por encima del valor añadido bruto ha originado una ligera caída de la productividad aparente del trabajo.

La tasa de paro se ha reducido en tres puntos porcentuales hasta situarse en el 14,13 por 100 de la población activa, casi 1,5 puntos por debajo de la media nacional. Es la primera vez en muchos años que la tasa de paro canaria se sitúa por debajo de la media nacional. No obstante, aún es mucho lo que queda por avanzar en este terreno fundamentalmente en dos aspectos, por un lado, reducir la brecha existente en el desempleo femenino y, por otro, converger a una tasa de paro acorde con los niveles de la media europea (9,60 por 100).

1.3. Precios y salarios

El deflactor Implícito del Valor Añadido Bruto muestra un comportamiento inflacionista del 3,30 por 100 en 1999, tasa superior en 0,90

CUADRO 4
DEFLECTOR IMPLÍCITO DEL VAB CANARIAS
TASA DE VARIACIÓN
(Porcentaje)

	1999	1998
Agricultura y pesca	3,84	2,79
Industria	1,10	-1,95
Construcción	3,65	1,88
Servicios	3,34	2,88
Total VAB	3,30	2,40

Fuente: FUNCAS y elaboración propia.

CUADRO 5
INFLACIÓN INTERANUAL POR GRUPOS
(Canarias)

Grupo de Bienes	1999	1998
Alimentos, bebidas y tabaco	0,3	5,4
Vestido y calzado	1,0	0,8
Vivienda, calef., alumb., distr., agua.....	1,8	1,8
Menaje y servicios para el hogar.....	0,1	0,5
Medicina, conservación de la salud.....	-0,3	4,4
Transportes y comunicaciones	6,9	-0,5
Esparcimiento, cultura, enseñanza	1,6	0,4
Otros bienes y servicios.....	4,7	2,5
Índice general	2,4	2,4

Fuente: Índice de Precios al Consumo (I.N.E.) y elaboración propia.

puntos a la tasa de 1998. El crecimiento es generalizado en todos los sectores, destacando el caso del sector agrícola y pesquero y el sector de la construcción. En el primer caso, el incremento de precios agrícolas no es compatible con la importante caída que se ha producido en la producción real. En el caso de la construcción, el comportamiento expansivo se explica por el importante dinamismo que ha registrado este sector de actividad.

El Índice de Precios al Consumo (véase cuadro 5) ha registrado una tasa de variación similar a la de 1998. La inflación en Canarias se situó cinco décimas por debajo de la registrada en el conjunto nacional.

La tendencia inflacionista del IPC de alimentación en 1998 (5,4 por 100) registró una importante moderación en 1999 alcanzando una tasa del 0,3 por 100. Un comportamiento similar se produjo en el capítulo de medicina. Por el contrario, los capítulos más inflacionistas fueron el de transporte (6,9 por 100) y otros (4,7 por 100) como resultado del aumento en los precios del petróleo y de los precios en turismo y hostelería.

CUADRO 6
GANANCIA MEDIA POR TRABAJADOR Y GANANCIA MEDIA
POR HORA TRABAJADA

	Ganancia media trabajador	(Porcentaje) Variación año anterior	Ganancia media por hora
1T 1998.....	178.783	3,0	1.246
2T 1998.....	175.306	2,5	1.223
3T 1998.....	183.752	1,1	1.278
4T 1998.....	199.616	3,2	1.389
<i>Media 1998</i>	<i>184.364</i>	<i>2,5</i>	<i>1.284</i>
1T 1999.....	183.827	2,8	1.289
2T 1999.....	180.874	3,2	1.269
3T 1999.....	188.086	2,4	1.314

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (Encuesta de Salarios) y elaboración propia.

Al tercer trimestre de 1999, la ganancia media por trabajador registraba un incremento porcentual interanual del 2,4 por 100, superior en 1,3 puntos al incremento que a la misma fecha del pasado año se estaba produciendo. El fuerte ritmo de creación de empleo, muy superior al registrado por el valor añadido bruto, pudiera estar registrando una presión sobre los salarios nominales. No obstante, deflactando los salarios nominales por trabajador en términos del IPC, el crecimiento del salario real es prácticamente nulo. Si se deflacta en el salario nominal por trabajador por el deflactor del Valor Añadido Bruto se obtiene una mejora del coste real del trabajo que pudiera estar compensando la caída en la productividad aparente del trabajo y explicando, en términos generales, la expansión de la ocupación.

2. ACTIVIDAD ECONÓMICA SECTORIAL

La actividad económica de la región durante el año 1999 desde el lado de la oferta de bienes y servicios revela el fuerte crecimiento del empleo y del valor añadido bruto.

El cuadro 7 muestra la evolución en los últimos años de un conjunto de indicadores sectoriales de interés para entender los rasgos de las distintas ramas de actividad en la economía Canaria en 1999. Es preciso señalar que no se dispone de la totalidad de datos al mes diciembre. Por lo tanto, en el cuadro, las variables presentadas para 1999 se corresponden con los datos acumulados hasta un cierto mes. No obstante, en todos los casos, las variaciones porcentuales correspondientes al año 1999 se

han calculado considerando el mismo plazo para los datos de 1998.

2.1. La agricultura y la pesca

El crecimiento del VABcf en 1999 en el sector primario fue negativo, decreciendo a un ritmo del 5,1 por 100 (véase cuadro 2). Este sector manifiesta durante el año 1999 un claro perfil contractivo, abandonando el "comportamiento" ambivalente que lo caracterizó el año anterior, en el que hubo una evolución favorable de los envíos de plátanos al resto de España y en la pesca desembarcada junto a una fuerte caída en la exportación de tomates. En cambio, este año la evolución ha sido desfavorable en todos los conceptos. Así se ha podido confirmar que la mejoría que experimentó el sector tomatero en 1997 fue pasajera y, por tanto, parecen no concretarse los resultados de los esfuerzos de búsqueda de nuevos mercados. Esta debilidad exportadora se aprecia para el resto de los productos horto-frutícolas (pimientos, pepinos y otros).

La pesca desembarcada en nuestros puertos, tanto la fresca como la congelada, que ya en 1998 había mostrado síntomas de agotamiento en su crecimiento, ha roto definitivamente su tendencia positiva decreciendo un 13,1 por 100. Tal actividad se concentra mayoritariamente en la provincia de Las Palmas, donde se ha desarrollado especialmente la captación comercial de flotas pesqueras.

Sorprende que en la actividad económica del sector primario coexistan los efectos negativos del crecimiento y un saldo positivo sobre el mercado de trabajo, que se refleja en un incremento del número de ocupados en el sector en 2.800 personas y en una reducción de la tasa de paro sectorial de 3,62 puntos hasta situarse en el 7,44 por 100(2). Los signos de esta correlación inversa entre producción (-) y empleo (+) se da este año por primera vez en este sector.

2.2. Industria y energía

La actividad industrial en Canarias creció a un ritmo del 3,6 por 100, ligeramente inferior al crecimiento registrado en 1998 (véase cuadro 2) Al observar los datos relativos a este sec-

tor, siguiendo el mismo cuadro 6, a través de la evolución de la energía disponible parece confirmarse un aumento moderado de la senda de crecimiento que se situaba en torno al 7 por 100 en los últimos años y que repunta algo debido al crecimiento habido del 8,3 por 100. En este incremento ciertamente ha contribuido, también este año, el tirón de la demanda de energía eléctrica habido en los dos sectores más pujantes: la construcción y los servicios. Asimismo, es significativo el protagonismo en tal demanda de energía, dentro del propio sector industrial, de las actividades desaladoras, depuradoras y extractoras del agua.

A diferencia del ejercicio 1998, en 1999 este sector no presenta ruptura de la correlación esperada entre producción y empleo, pues se ha incrementado el número de ocupados en 200 personas corrigiéndose parcialmente la caída sufrida durante 1997. Sin embargo, se ha producido una variación porcentual positiva, muy moderada, del número de ocupados (0,5 por 100) unida a una considerable reducción porcentual de parados (-11,4 por 100), lo cual pudiera ser sintomático de un trasvase de activos hacia otros sectores o bien por algún otro efecto no recogido en las cifras del sector dada la considerable magnitud de la población parada no clasificable. La tasa de paro del sector industrial se redujo hasta el 8,5 por 100 durante 1999. El crecimiento de la producción energética durante 1999 confirma las positivas expectativas empresariales en relación a la cartera de pedidos, a la utilización de la capacidad productiva y a la producción. Así podemos señalar que con los datos de 1999 parece confirmarse que aunque la reducción del número de ocupados en el sector durante 1997 y 1998 fue en parte lo que causó los incrementos de los niveles de productividad(3); también, por otro lado, cobra mayor peso el argumento de que estos incrementos de productividad se deban a mejoras en los procesos productivos derivados de innovaciones tecnológicas y al esfuerzo I+D impulsado por la cofinanciación pública y privada dado el requisito de "adicionalidad" de los proyectos desarrollados a través del Marco de Apoyo Comunitario y de las propias Iniciativas Comunitarias. En este punto insistimos en que cabría considerar la posibilidad de que los diferentes agentes sociales participen en procesos de negociación que permitan reconducir el margen de mejora en la productividad hacia mayores niveles de empleo, dado el dinamis-

CUADRO 7
INDICADORES SECTORIALES DE ACTIVIDAD

	1994	1995	1996	1997	1998	Último dato disponible	1999	Var. 98/97	Var 99/98
AGRICULTURA Y PESCA									
Envíos de plátanos a P y B (Tm).....	293.654	340.968	315.106	372.078	407.305	oct-99	288.203	9,5%	-15,7%
Exportación de tomates (Tm)	344.526	338.939	348.374	376.485	322.909	jun-99	192.807	-14,2%	-16,1%
Pesca desembarcada (Tm)	n.d.	n.d.	429.151	640.037	772.689	sep-99	546.906	20,7%	-13,1%
Ocupados (miles) (media anual)	32,7	34,7	39,1	43,6	37,0	IV TRIM.	39,8	-15,1%	7,6%
Parados (miles) (media anual)	3,5	5,3	4,1	3,6	4,6	IV TRIM.	3,2	27,8%	-30,4%
Tasa de paro (porcentaje) (media anual)	9,67	13,25	9,45	7,63	11,06	IV TRIM.	7,44		
INDUSTRIA Y ENERGÍA									
Energía disponible (MWH).....	4.222.696	4.502.374	4.677.388	5.018.847	5.379.153	sep-99	4.275.073	7,2%	8,3%
Ocupados (miles) (media anual)	33,8	42,4	44,5	43,3	41,8	IV TRIM.	42,0	-3,5%	0,5%
Parados (miles) (media anual)	7,6	7,1	5,3	3,8	4,6	IV TRIM.	3,9	21,1%	-15,2%
Tasa de paro (porcentaje) (media anual)	18,36	14,34	10,64	8,07	9,91	IV TRIM.	8,50		
CONSTRUCCIÓN									
Venta de cemento (Tm).....	1.038.644	1.177.836	1.270.238	1.380.428	1.665.946	jun-99	963.887	20,7%	24,1%
Licitación Oficial (mill.) Total Construcción..	64.242	79.388	73.084	65.377	171.280	jul-99	49.821	162,0%	-45,8%
Viviendas iniciadas.....	7.007	10.905	11.243	16.317	28.499	sep-99	22.590	74,7%	-0,6%
Viviendas proyectadas	12.551	14.633	14.456	17.154	27.210	sep-99	26.387	58,6%	37,7%
Viviendas terminadas	5.605	6.264	8.654	10.301	14.345	sep-99	10.905	39,3%	5,9%
Ocupados (miles) (media anual)	36,4	44,4	49,1	52,9	64,7	IV TRIM.	75,5	22,3%	16,7%
Parados (miles) (media anual)	22,5	16,2	14,1	12,7	13,0	IV TRIM.	7,5	2,4%	-42,3%
Tasa de paro (porcentaje) (media anual)	38,20	26,73	22,31	19,36	16,73	IV TRIM.	9,04		
SERVICIOS									
Turistas extranjeros entrados	7.569.096	7.971.928	8.007.118	8.433.873	9.349.152	dic-99	9.850.592	10,9%	5,4%
Índice ocupación hotelera (porcentaje) (media anual)	81,6	81,2	79,2	79,3	82,3	oct-99	84,2	3,8%	2,9%
Transporte Aéreo Pasajeros (miles).....	23.034	23.574	23.629	24.595	26.548	sep-99	21.089	7,9%	8,6%
Transporte Marítimo Pasajeros (miles)	n.d.	n.d.	4.885	5.005	5.421	sep-99	4.136	8,3%	0,4%
Transp. Aéreo Mercancías (Tm) (miles)	71.661	66.903	72.222	77.835	76.239	sep-99	63.255	-2,1%	17,2%
Transp. Marítimo Mercancías (Tm) (miles) ..	n.d.	n.d.	22.403	24.201	26.980	sep-99	22.042	11,5%	10,4%
Import. del extranjero (millones de pesetas) ..	374.426	384.144	383.761	452.729	419.348	oct-99	427.150	-7,4%	12,9%
Ocupados (miles) (media anual)	344,8	350,3	359,9	387,6	398,5	IV TRIM.	424,7	2,8%	6,6%
Parados (miles) (media anual)	58,4	56,0	54,3	51,1	50,6	IV TRIM.	43,8	-1,0%	-13,4%
Tasa de paro (porcentaje) (media anual)	14,48	13,78	13,11	11,65	11,27	IV TRIM.	9,35		

Fuentes: ISTAC, INE, Dirección General de Presupuesto y Gasto Público del Gobierno de Canarias y elaboración propia.

mo de la demanda energética; sin duda, ello dependerá del propio poder de mercado en que operan, por un lado, las empresas del sector y, por otro del de los propios sindicatos. La reacción positiva del empleo en el sector durante 1999 corrigiendo la senda negativa previa pudiera interpretarse como evidencia de ciertos resultados sociales, compatibles con los intereses de las partes, derivados de los procesos de negociación.

2.3. La construcción

Nuevamente este sector ha sido el de más dinámica actividad económica en Canarias durante 1999, puesto que ha registrado, con datos de FUNCAS, un crecimiento real del 13,2

por 100. Superando en dos puntos el fuerte crecimiento experimentado en 1998 y manteniéndose tres puntos por encima del crecimiento del sector a nivel nacional, si bien el diferencial previo se ha reducido. Sus indicadores, siguiendo el cuadro 6, experimentan aumentos considerables(4): el consumo de cemento (24,1 por 100), el número de viviendas proyectadas (37,7 por 100) y terminadas (5,9 por 100). La expansión del sector puede estar relacionada con el estímulo producido en la demanda de viviendas derivado de la caída de los tipos de interés y con la política de apoyo a la vivienda y obras públicas desde estamentos gubernamentales.

También en este año 1999 consideramos oportuno traer aquí el argumento sobre la evo-

lución de los precios en el grupo de "vivienda" que se situaba en Canarias un 1,1 punto por debajo del producido a nivel nacional. En esta ocasión, la evolución de esta variable es contraria a la producida el año 1998 que se situó un punto por encima. Y ello es así, aún cuando, por un lado, perdura la relativa peor situación existente en Canarias en cuanto a la ganancia media por trabajador y por hora(5); y, por otro lado, cuando Canarias y España en 1999 mantienen una tasa de paro importante respecto al entorno de la Unión Europea(6), con una elevada proporción de jóvenes y de mujeres sin empleo, con una escasa cualificación que ciertamente va mejorando, con un alto porcentaje de contratos temporales, con importantes colectivos de parados de larga duración y una bajísima movilidad laboral. Tales señales pueden ser indicativas de que aún no es fácil tomar decisiones de consumo duradero o de inversión en viviendas por parte de las familias y o agentes con este tipo de problemas. Por último cabe destacar que a pesar de los anteriores "handicaps" la expansión en términos relativos de la oferta del sector, aún siendo patente y muy dinámica tanto en Canarias como a nivel nacional, es netamente superior en Canarias.

2.4. El sector servicios

Los datos FUNCAS indican que el sector ha crecido un 4,3 por 100 en 1999, prácticamente lo mismo que durante 1998.

La evolución del sector turístico la podemos medir por diversos indicadores. El número de turistas extranjeros en 1999 alcanzó la cifra de 9.850.592 personas llegadas en vuelos charter, ello supuso un incremento del 5,4 por 100 respecto al año anterior, casi la mitad del crecimiento habido en 1998, confirmándose las expectativas que existían de crecimiento más moderado. Por países son los ciudadanos ingleses y alemanes los que predominan muy por delante de los holandeses y suecos que les siguen. El turismo inglés junto al alemán y sueco experimentaron un moderado incremento en torno al 6 por 100. El incremento porcentual más notable fue el holandés con el 13,6 por 100. Cabe también indicar la reducción del turismo francés (-2,22). Por último, señalar que aún con el aumento durante 1999 del número de turistas extranjeros, no se ha podido franquear lo diez millones de visitas pronosticados debido al des-

censo generalizado durante el mes de diciembre, probablemente achacable al "Efecto 2000".

Durante 1999 el índice de estancias medias (8,5) se mantuvo en los niveles del año anterior. En cambio el índice de ocupación hotelera experimentó un moderado crecimiento del 2,9 por 100.

Un perfil de la demanda turística y de la posible distribución de la capacidad de gasto pudiera extraerse de los datos de turistas alojados en establecimiento hoteleros de la isla de Tenerife(7). Así hasta octubre de 1999, sobre los 3.896.071 turistas el 50 por 100 demanda establecimientos extrahoteleros, el 28 por 100 hoteles de cuatro estrellas, el 15 por 100 demandan hoteles de tres estrellas, el 4 por 100 hoteles de cinco, el 2 por 100 hoteles de dos y un 1 por 100 demandan hoteles de una estrella; lo que es indicativo de que se mantiene el mismo perfil que ya presentaba el año anterior.

El sector del transporte también ha presentado una evolución muy positiva durante 1999, pues salvo el transporte marítimo de pasajeros que experimentó un reducido incremento (0,4 por 100), todos los demás epígrafes como el transporte aéreo de pasajeros (8,6 por 100), el transporte marítimo de mercancías (10,4 por 100) y el transporte aéreo de mercancías (17,2 por 100)(8) experimentaron un incremento porcentual muy superior que revela el dinamismo de esta rama de actividad.

Asimismo son relevantes las magnitudes que presentan los datos de comercio exterior de Canarias que, a su vez, indirectamente suministran información acerca del subsector del transporte.

Cuando se analizan las variables tradicionales de para medir las relaciones comerciales externas, las exportaciones e importaciones de mercancías a nivel total o a nivel del resto de la Unión Europea o con el resto de España se aprecia una baja *tasa de cobertura* del 19,4 por 100(9) sintomática de las restricciones que impone un tamaño económico reducido que, además, está asentado sobre un territorio fragmentado en islas. Por otro lado, también llama la atención *el grado de apertura*(10) de la economía Canaria que, tomando los datos de la última década en relación al comercio habido

con la Unión Europea, se sitúa en promedio sobre el 9 por 100, mientras que para España en su conjunto se alcanzó un 20,4 por 100(11). Ello denota en el ámbito del tráfico de mercancías el bajo grado de apertura de nuestra economía(12). Sin duda, el atributo de economía abierta que tradicionalmente tenemos lo recibimos fundamentalmente del carácter terciarizado de nuestra economía y más exactamente de la preeminencia del sector turístico y, por tanto, de los efectos directa e indirectamente derivados del transporte de pasajeros en la determinación del P.I.B.(13) .

En cuanto a los efectos en el mercado de trabajo del crecimiento habido en el sector servicios, parece confirmarse la mayor eficiencia lograda en el sector. Los síntomas que lo fundamentan son, por un lado, el crecimiento del número de ocupados en 26.200 personas y una considerable reducción de la tasa de paro en este sector en 1,92 puntos y, en segundo lugar, por la constatación de una menor tasa de inflación respecto del conjunto nacional en todos los grupos de bienes que conforman el IPC, con la excepción de "transporte y comunicaciones" y "otros bienes y servicios", véase cuadro 5.

3. CONCLUSIONES

En términos generales, las cifras agregadas de la economía canaria muestran que el ejercicio 1999 ha tenido un comportamiento bastante satisfactorio: en términos de valor añadido bruto, de ocupación, de paro y de precios. El primer año de la introducción del euro ha sido, en términos comparativos con la media nacional, superado con un buen nivel. A estos registros cuantitativos, habría que añadir los progresos que poco a poco, y no sin contratiempos, se van realizando en el ámbito de consolidación del marco institucional que necesita Canarias para su inserción en un entorno competitivo internacional. Todo ello sitúa en estos momentos a nuestra economía en una buena situación de partida para afrontar, a medio plazo, nuevas mejoras que permitan garantizar un crecimiento sostenido y estable que redunde en una mejora del bienestar de los residentes en Canarias.

A grandes rasgos, se puede afirmar que Canarias tiene muy definido el modelo de crecimiento para el futuro. Este modelo pasa por dis-

poner una estructura productiva bastante más diversificada de lo que es actualmente y una economía respetuosa con los escasos recursos naturales de los que dispone. Y ello en un contexto caracterizado por la lejanía y la insularidad que se manifiestan en su carácter ultraperiférico. Para ello necesita contar, no sólo con un estatus diferenciado en el contexto de economías con las que le toca competir, sino también con un amplio abanico de políticas propias que permitan, por un lado, disciplinar el uso de los recursos naturales y, por otro, incrementar la eficiencia de sus factores productivos.

Los aspectos más relevantes del marco institucional de la economía canaria que están pendientes de su materialización definitiva tienen que ver con el desarrollo del artículo 299.2 del Tratado CE (dotar de contenido a este estatuto jurídico especial de las regiones ultraperiféricas), la introducción de fórmulas que permitan paliar los efectos de la desaparición del APIC, consolidar y reforzar el POSEICAN y la configuración definitiva de la OCM del plátano. Asimismo, es preciso culminar los últimos trámites legislativos que permitan hacer operativa a la ZEC.

Canarias, como economía tradicionalmente abierta y sensible a los cambios que se generan en el contexto internacional, debe disponer de los mecanismos adecuados para incorporar a su sistema productivo las posibilidades que ofrece el cambio técnico que ofrecen las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación.

NOTAS

(*) Profesores de la Universitat de les Illes Balears.

(**) Subdirección de Planificación Financiera de Caja Canarias.

(***) Profesor Titular de Fundamentos de Análisis Económico de la Universidad de La Laguna. Consejero Auditor de la Audiencia de Cuentas de Canarias.

(1) Agradecemos al ISTAC su colaboración en la compilación de los datos utilizados y, especialmente, a Carlos Moreno y Julia Hernández. Asimismo agradecemos a Luis Delgado sus comentarios.

(2) Las cifras de tasas de paro por sectores no computan los no clasificables.

(3) Véanse Manrique de Lara Casiano (1998) , Cova Alonso David y González Pérez José Manuel (1999)

(4) Los datos de licitación oficial (-45,8 por 100) y viviendas iniciadas (-0,6 por 100) pudieran no ser suficientemente repre-

sentativos por corresponder sólo a medio año. No obstante, la referencia del año 1998 en el que hubo un incremento porcentual del 162 por 100 y del 74,5 por 100, respectivamente, asociados a la naturaleza de año preelectoral en el ámbito autonómico apunta la necesidad de descontar este efecto.

(5) La ganancia media por trabajador en el tercer trimestre del año 1999 es para Canarias de 188.089 ptas. Mientras que para el total nacional alcanza las 226.597 ptas. Las cifras de ganancia media por hora ascienden, respectivamente, a 1.314 ptas. y 1.586 ptas. Véase cuadro 6.

(6) Según datos de la Encuesta de población Activa la tasa de paro era del 14,13 por 100 en Canarias y del 15,63 por 100 en el conjunto nacional (4º Trimestre).

(7) Fuente: Cabildo Insular de Tenerife.

(8) Corrigiendo la moderada caída que había experimentado el año 1998.

(9) Exportaciones (X)/Importaciones(M). Cifra que recoge los datos acumulados hasta octubre de 1999.

(10) $(X+M)/\text{PIB}$.

(11) En base a los datos de la Subdirección General de Aplicaciones de Aduanas e Impuestos Especiales.

(12) Véase la publicación *Las Comunidades Autónomas Españolas en la Unión Europea: Canarias en la Unión Europea*.

(13) Véase Villaverde José (1995).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cova Alonso David y González Pérez José Manuel (1999), "La economía canaria en 1998". *Cuadernos de Información Económica*, núm.147; junio1999.

"Informes de situación económica de Canarias" (trimestrales). CEOE-Tenerife con la colaboración de la Dirección General de Promoción Económica, Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.

"Informe Hispalink nº9. Situación actual y perspectivas de las regiones de España". Diciembre 1999.

Las Comunidades Autónomas Españolas en la Unión Europea: "Canarias en la Unión Europea". Redactores: Cova Alonso David, González Pérez José Manuel, Navarro Ibáñez Manuel. Comisión de las Comunidades Europeas. Representación en España. Mayo de 1999.

Manrique de Lara Casiano (1998), "La economía de las islas canarias en 1997". *Cuadernos de Información Económica*, núm.132/133; marzo/abril 1998.

Villaverde Castro José (1995), "El comercio exterior en Canarias". *Economía de las Comunidades Autónomas: Canarias*. Nº15 de *Papeles de Economía Española*, monográfico, Fundación FIES.

LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS: PERCEPCIÓN SOCIAL FRENTE A INDICADORES OBJETIVOS

F. Alvira Martín y J. García López

Introducción

La renta por habitante, la tasa de paro y otras variables económicas constituyen una información indispensable para establecer un diagnóstico de la situación y evolución económica de las Comunidades Autónomas. Pero para apreciar mejor el bienestar económico individual de los habitantes de las distintas Comunidades esos datos deben complementarse con la propia percepción de aquéllos. Para ello disponemos de los datos de una encuesta del CIS(1) cuyos resultados sirven para comparar la situación económica, según los datos "objetivos", con la situación percibida por los ciudadanos. Unas veces las ideas del público están de acuerdo con las cifras estadísticas. En ocasiones, aparecen discrepancias importantes entre la percepción social y los indicadores objetivos. Estas diferencias expresan la multitud de factores que influyen en el sentimiento de bienestar económico de los individuos.

En la primera parte del trabajo se utilizan indicadores de renta y paro para clasificar a las Comunidades según su situación respecto a los mismos y establecer así una referencia para contrastarla con la opinión de los ciudadanos. En otro apartado se analizan los datos de la encuesta del CIS y con sus resultados se establece otra distribución de las Comunidades basada en datos subjetivos.

Al comparar unas y otras clasificaciones se observa una coincidencia general entre lo que dicen los ciudadanos y lo que las cifras estadísticas relevan. Pero existen diferencias que se explican por diversas características de cada Comunidad difíciles de cuantificar.

En unos casos, esa falta de conformidad se debe al desigual peso de la economía "sumergida" o del trabajo "negro" por Comunidades.

En otras, el recuerdo de un pujante sector industrial sirve aún de término de comparación a muchos de sus habitantes. Al contrario, hay alguna Comunidad que, desde una pobreza superior a la media, ha acortado distancias aumentando las expectativas de su población. La insularidad y el alejamiento geográfico de la Península es otro motivo para entender las diferencias entre el sentimiento y las cifras económicas en otros casos.

1. Los indicadores objetivos

Los datos objetivos muestran un aumento general de la Renta Familiar Bruta Disponible (RFBD)(2) por habitante entre 1994 y 1998 y un retroceso general del paro. En este período la RFBD_p en pesetas constantes de 1986 ha aumentado un 16 por 100 en España y el paro ha caído en más de un 24 por 100.

Cuando el análisis desciende al ámbito de las Comunidades Autónomas, se observan discrepancias importantes entre ellas. Las Comunidades relativamente más ricas, con una RFBD_p superior a la media en 1998 eran: Baleares, La Rioja, Aragón, Madrid, Cataluña, País Vasco, Navarra y Castilla y León. Las Comunidades Valenciana y Cantabria se situaban prácticamente en los valores medios de la RFBD_p de España. En las demás Comunidades la renta familiar es inferior a la media, ocupando Extremadura y Andalucía los dos últimos puestos.

Si se atiende a la evolución de esta variable, los primeros puestos corresponden a Castilla y León, Aragón, Andalucía, País Vasco, Extremadura y Navarra. El avance de Cataluña y Cantabria viene a coincidir con el porcentaje medio de crecimiento (14,4 por 100). El resto de Comunidades han aumentado menos que la media su RFBD_p.

CUADRO 1
SITUACIÓN RELATIVA EN RENTA Y PARO DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

	RFBD _p en ptas constantes 1986		Tasa de paro sobre población activa	
	Base media 1998	Base media 1994	Base media 1998	Base media 1994
España.....	100	100	100	100
Andalucía.....	81	80	154	147
Aragón.....	115	112	55	60
Asturias.....	94	97	112	96
Baleares.....	138	143	62	67
Canarias.....	97	100	110	116
Cantabria.....	99	99	110	93
Castilla-La Mancha.....	90	91	92	82
Castilla y León.....	103	100	100	86
Cataluña.....	111	111	80	89
Com. Valenciana.....	101	102	105	107
Extremadura.....	87	86	123	116
Galicia.....	94	94	90	79
Madrid.....	112	112	73	80
Murcia.....	88	90	100	104
Navarra.....	107	106	59	64
País Vasco.....	108	107	106	115
La Rioja.....	117	120	54	68

Fuente: Rev. Papeles de Economía Española, nº 80/99 y elaboración propia.

Además de la renta, la situación del empleo en cada Comunidad es otro dato importante en el sentimiento de bienestar de los ciudadanos. En 1998 la tasa media de paro sobre la población activa era de un 15,3 por 100. Con tasas superiores a ésta se encontraban Andalucía, Extremadura, Asturias, Canarias, Cantabria, País Vasco y la Comunidad Valenciana. A las Comunidades de Castilla y León y Murcia les correspondía una tasa similar a la media. El resto de las Comunidades ofrecían un menor paro. El retroceso de esta variable ha sido importante y por encima de la caída media en Aragón, Baleares, Canarias, Cataluña, Madrid, Navarra, País Vasco y La Rioja. Sin embargo, en Cantabria y Asturias la situación ha cambiado poco entre 1994 y 1998.

Relacionando la tasa de paro con la RFBD_p en 1998 en comparación con los valores medios se pueden distribuir las Comunidades Autónomas en los siguientes grupos:

— *Primer Grupo*: Comunidades con mayor renta y menor tasa de paro: Eje del Ebro, Baleares, Cataluña, Castilla y León y Madrid.

— *Segundo Grupo*: Comunidades con mayor renta, pero con una tasa de paro superior a la media: Comunidad Valenciana y País Vasco.

— *Tercer Grupo*: Comunidades en peor si-

tuación relativa, menor renta y más paro: Andalucía, Asturias, Cantabria, Canarias, Murcia y Extremadura.

— Por último, Castilla-La Mancha y Galicia más pobres pero con menor paro que el grupo anterior.

Los datos de la encuesta que se analizan en las páginas siguientes muestran matizaciones a esta tipología de Comunidades Autónomas permitiendo componer una imagen más completa de la situación de bienestar (o malestar) económico de los habitantes de las mismas.

2. La situación económica de las Comunidades Autónomas vista por los ciudadanos

Al igual que los datos objetivos muestran una evolución muy favorable de la economía de todas las Comunidades Autónomas en los últimos años, el sentimiento general de los ciudadanos es de un reconocimiento de esta mejora global de la economía (ver cuadro 2). La valoración es positiva por parte de un 49 por 100 de los entrevistados, frente a una valoración negativa por un poco más de la mitad de esta cifra (29 por 100)(3).

CUADRO 2
VALORACIÓN DINÁMICA DE LA ECONOMÍA
POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

	Valoraciones positivas	Valoraciones neutras	Valoraciones negativas
TOTAL	49	22	29
Andalucía.....	33	20	47
Aragón.....	52	20	28
Asturias.....	27	19	54
Baleares.....	57	17	23
Canarias.....	34	25	41
Cantabria.....	35	23	42
Castilla-La Mancha..	42	31	27
Castilla y León.....	37	25	38
Cataluña.....	57	22	21
Com. Valenciana.....	59	21	20
Extremadura.....	48	15	37
Galicia.....	41	22	37
Madrid.....	48	18	34
Murcia.....	51	22	27
Navarra.....	62	18	20
País Vasco.....	38	28	34
La Rioja.....	62	19	19

Fuente: Estudio nº 2286. CIS.

Esta valoración positiva, negativa o neutra tiene en cuenta tanto la situación económica tal como es percibida en la actualidad como la evolución seguida en los últimos años, vista esta evolución también por los ciudadanos.

Los datos (cuadro 2) muestran una gran variabilidad entre las distintas Comunidades Autónomas, lo que permite clasificarlas en varios grupos relativamente homogéneos.

El *primer grupo* está constituido por dos ejes: El Eje del Ebro y el Eje del Mediterráneo agrupando las siguientes Comunidades Autónomas: Navarra, La Rioja, Aragón, Cataluña, C. Valenciana, Murcia y Baleares. La RFBD_p por habitante de esta amplia zona representan el 107,8 por 100 de la media de España y su tasa de paro del 12,9 por 100 (un 84 por 100 de la media nacional). Además, los datos de la encuesta muestran un amplio porcentaje de valoraciones positivas de la situación económica y de su evolución (entre el 52 por 100 y el 62 por 100), frente a un reducido porcentaje de valoraciones negativas (entre el 20 por 100 y el 28 por 100), siempre muy inferior al porcentaje de valoraciones positivas, representando en la mayoría de estas Comunidades la mitad o menos de las positivas.

Este superávit de valoraciones favorables

significa que la mayoría de los ciudadanos de estas zonas valoran positivamente la situación económica actual de sus Comunidades y percibe que en los últimos años ha habido una mejora importante en la economía de las mismas.

El *segundo grupo*, que se sitúa en el extremo más negativo, está formado por las Comunidades Autónomas del Noroeste (Asturias, Cantabria y Castilla y León) y del Sur peninsular (Andalucía y Canarias). La RFBD_p media de los habitantes de estas Comunidades se sitúan en el 90 por 100 de la media nacional y su tasa de paro del 21,9 por 100 casi dobla la tasa de paro del primer grupo.

En estas Comunidades el porcentaje de valoraciones positivas, tanto de la situación económica actual como de la evolución seguida en los últimos años, es siempre inferior al porcentaje de valoraciones negativas.

Si sumamos al porcentaje de valoraciones negativas las valoraciones neutras, es decir, las opiniones que afirman que no ha habido un avance económico en los últimos años, entonces se puede afirmar que en estas Comunidades Autónomas la percepción mayoritaria de sus ciudadanos es la de estancamiento económico y/o declive económico.

Existe un *tercer grupo* que está formado por Madrid, País Vasco, Galicia y Castilla-La Mancha con una RFBD_p superior a la media en un 106,8 por 100 y una reducida tasa de paro (8,9 por 100), indicadores objetivos que aproximan a estas Comunidades al primer grupo. Sin embargo, en las cuatro:

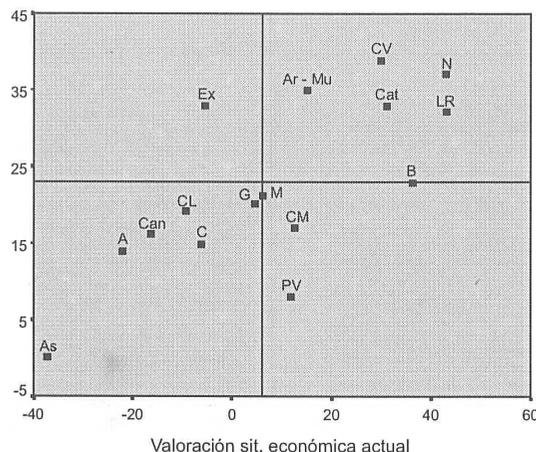
— El porcentaje de valoraciones positivas de la situación económica actual está muy por debajo del valor que ostenta el primer grupo;

— y, asimismo, el porcentaje de valoraciones negativas es bastante mayor que en las Comunidades que componen el primer grupo.

Por tanto, predominan las valoraciones positivas sobre las negativas, pero si en el primer grupo las diferencias están en torno a 25 puntos porcentuales, en este tercer grupo se aproximan a 15 puntos.

La Comunidad Autónoma de Extremadura queda fuera de esta tipología porque presenta

GRÁFICO 1
CÓMO HA EVOLUCIONADO



A= Andalucía; Ar= Aragón; As= Asturias; B= Baleares; C= Cantabria; Can= Canarias; Cat= Cataluña; CL= Castilla y León; CM= Castilla-La Mancha; CV= Comunidad Valenciana; Ex= Extremadura; M= Madrid; Mu= Murcia; N= Navarra; PV= País Vasco; LR= La Rioja.

características sui géneris. Los indicadores objetivos (una RFB_D muy baja, un 87,1 por 100 de la media nacional, y una tasa de paro del 18,9 por 100, bastante superior a la media) la situarían en el segundo grupo, es decir en el grupo que engloba las Comunidades peor situadas económicamente. Pero en cambio, el porcentaje de valoraciones positivas de su situación actual y de su evolución (sobre todo de su evolución en los últimos años) es bastante elevado (48 por 100) y claramente superior al porcentaje de valoraciones negativas. Este indicador subjetivo llevaría a integrar a Extremadura en el tercer grupo.

Los resultados netos de las respuestas positivas y negativas sobre situación y evolución reciente de la economía regional aparecen en el gráfico 1. En el mismo se aprecian perfectamente los tres grupos señalados, así como la excentricidad de Extremadura y, en parte también, del País Vasco. Como puede observarse, Madrid y Galicia ocupan el punto central y representan la media tanto en la valoración de la situación económica actual como en la valoración de la evolución económica reciente. El grupo en cabeza queda delimitado en el cuadrante superior derecho, mientras que lógicamente el grupo peor situado económicamente aparece en el cuadrante inferior izquierdo.

Asturias se perfila con toda claridad como la Comunidad Autónoma peor situada con una valoración muy negativa de la situación económica actual y una valoración también muy negativa de cómo ha evolucionado la misma en los últimos años; en el extremo opuesto, Navarra y La Rioja destacan como las Comunidades con una buena valoración económica.

3. Las políticas y servicios autonómicos como factor de bienestar económico

El bienestar individual y colectivo de los residentes en las diferentes Comunidades Autónomas depende no sólo de cómo sea la situación económica y cómo haya evolucionado ésta en cada Comunidad, sino también de la efectividad y eficacia de las medidas de política económica y social aplicadas en cada territorio, así como de los bienes y servicios públicos ofertados en cada Comunidad Autónoma de que pueden disfrutar los ciudadanos. El análisis de la situación actual y evolución de las distintas áreas de la política autonómica permite afinar más en el análisis tipológico de la situación económica y de bienestar de cada Comunidad. Las áreas analizadas son la vivienda, la educación, la sanidad, la seguridad ciudadana, el problema de las drogas, la agricultura y pesca, la industria y el comercio, el medio ambiente, los transportes, el paro y fomento.

En los gráficos 2 al 12 se sitúan las diferentes Comunidades Autónomas según la valoración que los ciudadanos hacen de las políticas seguidas por los gobiernos autonómicos en las diferentes áreas utilizando la valoración actual y la evolución de la misma respecto a la media nacional (4).

El *paro* es, sin duda, la principal preocupación de los españoles. La valoración de los ciudadanos de la política respecto al empleo de los gobiernos autonómicos y su evolución permite distribuir las Comunidades Autónomas en tres grupos respecto a los valores medios de las respuestas:

— *Primer Grupo*: La Rioja, Murcia, Baleares, Navarra, Cataluña, Aragón, Comunidad Valenciana, Castilla y León y Extremadura. La situación actual de paro se considera relativamente mejor que la media y consideran positiva la

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN PARO

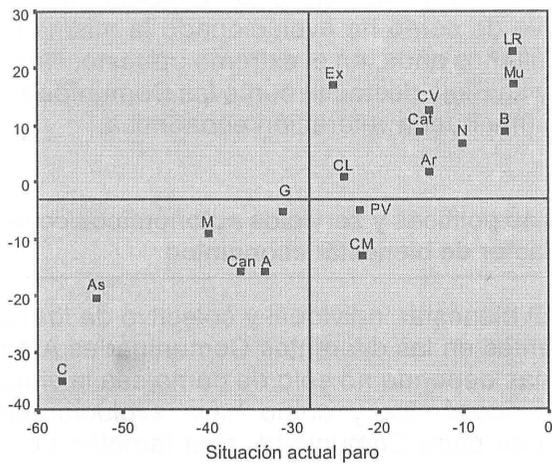


GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN EDUCACIÓN

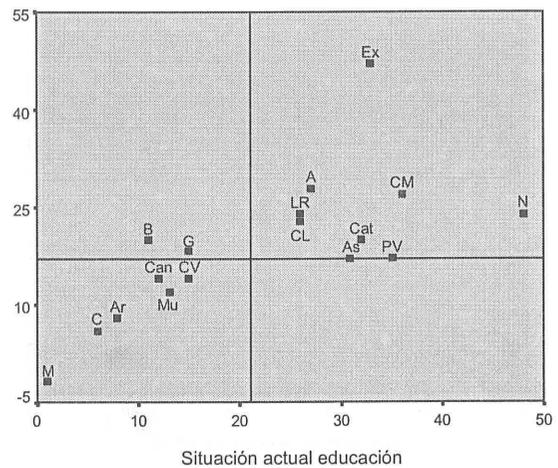


GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN VIVIENDA

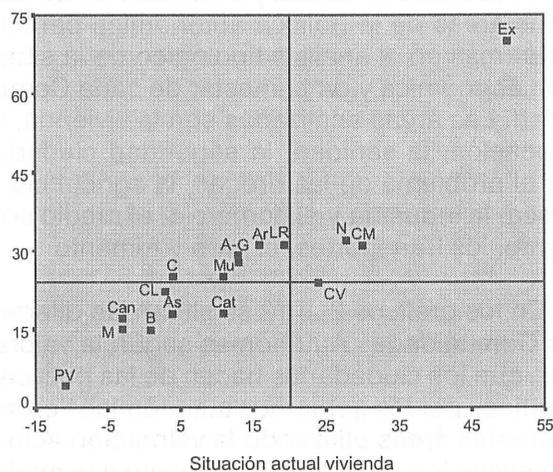
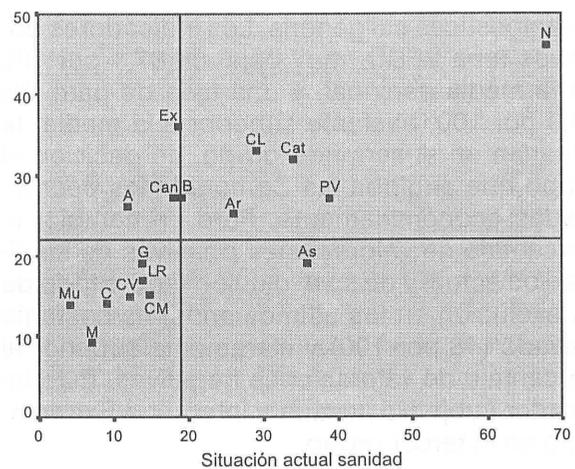


GRÁFICO 5
EVOLUCIÓN SANIDAD



evolución de la política de sus respectivos gobiernos autonómicos.

— *Segundo Grupo*: País Vasco y Castilla-La Mancha. La situación es relativamente mejor que la media, pero su evolución es peor.

— *Tercer Grupo*: Galicia, Madrid, Cantabria, Andalucía, Asturias y Canarias ofrecen una opinión muy desfavorable. La situación es peor que la media y su evolución también.

En cuanto a la *vivienda* Extremadura, Nava-

rra, Castilla-La Mancha, Castilla y León y la Comunidad Valenciana aparecen con unos índices relativamente mejores tanto sobre la situación actual como sobre su evolución. En La Rioja, Aragón, Andalucía, Galicia, Murcia y Canarias la población valora peor que la media la situación actual, pero su evolución se considera más favorable. En Cataluña, Asturias, Baleares, Cantabria, Madrid y País Vasco los ciudadanos perciben una situación relativamente peor, incluso en las tres últimas Comunidades, se considera absolutamente mala la situación. La mejora de estas seis Comunidades es inferior a la media.

GRÁFICO 6
EVOLUCIÓN SEGURIDAD

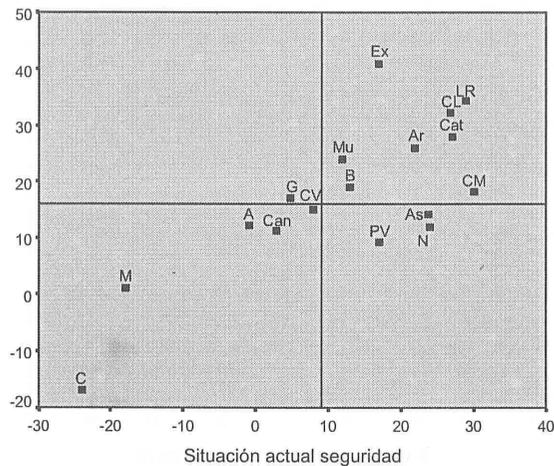


GRÁFICO 8
EVOLUCIÓN TRANSPORTE PÚBLICO

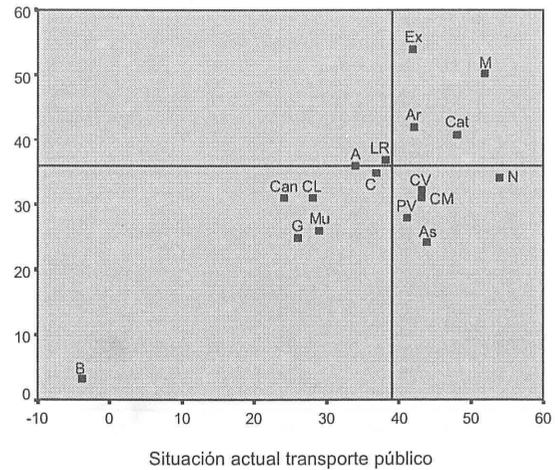


GRÁFICO 7
EVOLUCIÓN DROGA

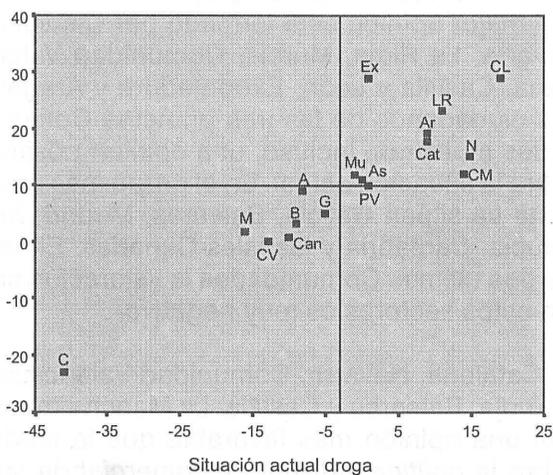
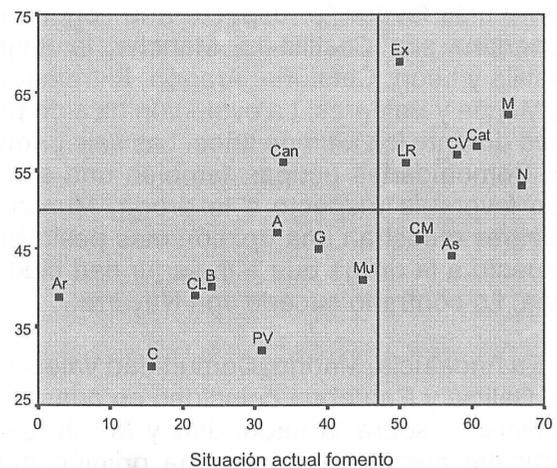


GRÁFICO 9
EVOLUCIÓN FOMENTO



El grupo formado por las Comunidades de Navarra, Castilla-La Mancha, Cataluña, País Vasco, Castilla y León, La Rioja, Andalucía y Extremadura muestra una opinión relativamente más favorable respecto a la *educación* tanto sobre la situación actual como a su evolución. En Baleares y Galicia el presente de la situación es relativamente peor, aunque haya mejorado más que la media. Las Comunidades de Valencia, Murcia, Cantabria, Aragón, Canarias y Madrid forman el grupo relativamente peor situado.

Navarra, Cataluña, País Vasco, Aragón y Castilla y León son las Comunidades más optimistas respecto a la *sanidad*. En Extremadura, Baleares, Cantabria y Andalucía la situación actual es relativamente peor con una evolución favorable. Galicia, Castilla-La Mancha, Canarias, La Rioja, Murcia y Madrid constituyen el grupo relativamente peor situado en relación a este servicio.

Los problemas de *seguridad ciudadana* y *drogas* están estrechamente relacionados y

GRÁFICO 10
EVOLUCIÓN AGRICULTURA - PESCA

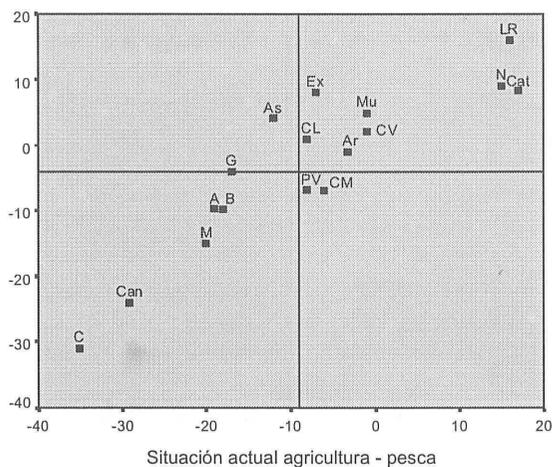
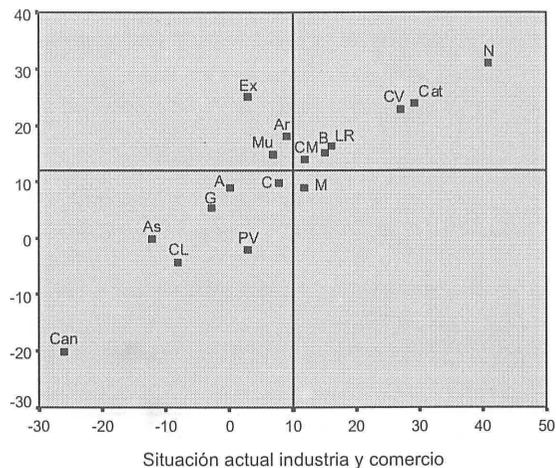


GRÁFICO 11
EVOLUCIÓN INDUSTRIA Y COMERCIO



constituyen otro elemento importante del estado de bienestar o malestar de la ciudadanía. Las Comunidades con una percepción relativamente más favorable respecto a la seguridad ciudadana son Castilla-La Mancha, la Rioja, Castilla y León, Cataluña, Aragón, Extremadura, Murcia y Baleares. La evolución ha sido positiva durante los últimos años. Las seis primeras Comunidades ocupan también una situación favorable respecto a la droga. Murcia y Baleares muestran una opinión más pesimista respecto a la droga que a la seguridad ciudadana. Lo contrario sucede con Navarra.

En Andalucía, Madrid, Comunidad Valenciana, Galicia y Cantabria coinciden en cuanto al pesimismo sobre la seguridad y las drogas. Particular atención merece una opinión muy pesimista de Canarias respecto a ambos problemas.

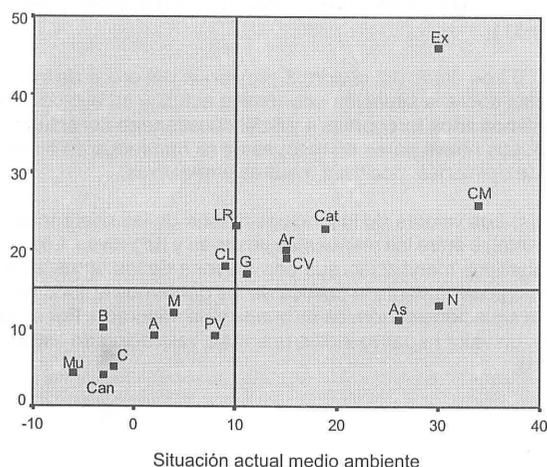
Las actuaciones de los gobiernos autonómicos sobre *infraestructuras y transporte* en su territorio reciben el aplauso general en todas las Comunidades, con la percepción de una notable mejora. Aragón y Canarias muestran una opinión relativamente peor, mientras que Cataluña, Madrid, Navarra y Valencia ofrecen una opinión muy positiva sobre sus infraestructuras. En Extremadura la percepción de una gran mejora está muy extendida. Baleares muestra una amplia crítica al transporte público.

La situación y evolución de la *agricultura y la pesca* es valorada negativamente por la mayoría de los españoles. El grupo relativamente con mejor opinión está formado por Cataluña, Navarra, La Rioja, Murcia, Comunidad Valenciana, Castilla y León, Extremadura y Aragón. Los ciudadanos de las tres primeras Comunidades muestran, incluso, una opinión positiva sobre la situación actual. En el grupo más pesimista se sitúan Galicia, Baleares, Madrid, Andalucía, Cantabria y las Islas Canarias. En estas dos últimas Comunidades la valoración sobre estos sectores es muy negativa.

Cataluña, Navarra, Comunidad Valenciana, La Rioja, Baleares y Castilla-La Mancha muestran una opinión más favorable que la media sobre la *política industrial y comercial* de sus gobiernos. Las respuestas de los individuos de las tres primeras Comunidades citadas es muy positiva. El grupo con peor valoración está formado por Canarias, País Vasco, Andalucía, Galicia, Castilla y León, Asturias y Cantabria. Los ciudadanos de las dos últimas comunidades son muy críticos tanto respecto a la situación actual como a su evolución.

La opinión sobre la *política medio ambiental* es bastante buena con la excepción importante de Baleares, Canarias, Cantabria y Murcia, Comunidades estrechamente relacionadas con el turismo y su amplia problemática medio am-

GRÁFICO 12
EVOLUCIÓN MEDIO AMBIENTE



biental. Castilla-La Mancha, Extremadura y Cataluña muestran una opinión muy favorable.

De una lectura global de las opiniones expresadas por los entrevistados sobre las políticas de los gobiernos autonómicos se deduce una *valoración muy favorable* respecto a los valores medios por parte de Navarra, Cataluña, Castilla-La Mancha, Extremadura, La Rioja y la Comunidad Valenciana. Los ciudadanos de estas Comunidades se muestran más conformes con las políticas actuales y han observado una evolución positiva en los últimos años. La mejora de los servicios en Extremadura, según los entrevistados, es muy notable.

Por el contrario, Canarias, Cantabria, Baleares, Madrid y Andalucía muestran una *opinión relativamente desfavorable* de sus ciudadanos. La valoración de Canarias y Cantabria es muy negativa.

En este grupo la posición de Baleares es bastante peculiar; esta Comunidad ha tenido un crecimiento económico importante y tiene una renta elevada y una baja tasa de paro; asimismo, los habitantes de dicha Comunidad perciben que la situación económica es buena y que en los últimos años ha mejorado. Pero, a pesar de todo, la valoración de la efectividad y eficacia de las políticas autonómicas y de los servicios públicos ofertados es muy negativa.

También en Madrid se produce una cierta

discrepancia en el mismo sentido que en Baleares, mientras que en Extremadura es justo al contrario: los indicadores objetivos no han evolucionado tan positivamente como la valoración de las políticas autonómicas y de los servicios públicos ofertados a los ciudadanos; además, también su población estima muy favorable el avance económico que se ha producido en los últimos años.

4. Conclusiones

Al comparar los indicadores objetivos (RFBD_p y tasa de paro) en el año 1998 con la percepción social de las economías autonómicas, se observa un acuerdo general en la mayoría de las Comunidades. Sin embargo, en varias de ellas hay diferencias entre las opiniones de los individuos y los parámetros de las variables económicas. Las discrepancias más relevantes aparecen en:

— *La Comunidad de Madrid*. El sentimiento económico de los madrileños es bastante peor que el que pudiera esperarse de su renta y de su tasa de paro. Además del examen de los gráficos 2 al 12, resulta un malestar por encima de la media nacional respecto a la situación de empleo, vivienda, seguridad ciudadana, droga... Sólo en infraestructura y transporte público la valoración de los madrileños es más positiva que la del resto de los españoles.

— *Asturias y Cantabria*. La RFBD_p en estas dos Comunidades es algo inferior a la media nacional, pero su pesimismo es muy acusado. El retroceso económico por su crisis industrial respecto a otras regiones influye en un malestar relativamente superior al que pudiera corresponderles por la lectura de sus parámetros económicos recientes.

— *Comunidad Valenciana y Murcia*. Los datos de la encuesta sitúan a esta amplia zona geográfica en un eje de confianza económica superior a la media nacional. Esta positiva percepción de valencianos y murcianos sobre la evolución de sus economías regionales no se corresponde con sus cifras de renta o paro; es relativamente mejor.

— *Extremadura*. Una RFBD_p que representa el 88 por 100 de la nacional y una tasa de paro de 123 por 100 de la media no son, sin duda,

los antecedentes mejores para esperar un sentimiento económico positivo. Sin embargo, los extremeños perciben una evolución muy favorable de su economía regional, del paro, vivienda, educación... aunque sus avances respecto a la media nacional no hayan sido muy importantes entre 1994 y 1998.

NOTAS

(1) Los datos provienen de la Encuesta nº 2286/98 del Centro de Investigaciones Sociológicas sobre "Instituciones y Autonomías" de ámbito nacional. El universo fue la población españo-

la de ambos sexos de 18 años y más y el tamaño de la muestra de 9991 entrevistas. Los puntos de muestreo correspondieron a 450 municipios y 50 provincias.

(2) Revista *Papeles de Economía Española*, nº 80, 1999, pp. 296 y 311.

(3) Los datos del cuadro 3 provienen del cruce de las respuestas sobre la situación económica actual y su evolución en los últimos años (preguntas 4 y 6 del cuestionario del estudio citado). Los nueve pares de respuestas se han reducido a tres tipos de opiniones: positivas, neutras y negativas.

(4) Los valores de los índices resulta de las diferencias de porcentajes entre las respuestas positivas y negativas. Los valores positivos manifiestan que una mayoría de los entrevistados valoran positivamente la política de los gobiernos autonómicos, que la situación económica es buena y ha mejorado. Por el contrario, un valor negativo indica una mala valoración de estos aspectos.

LOS DESEQUILIBRIOS REGIONALES EN EUROPA Y ESPAÑA: NUEVAS ESTIMACIONES, ¿VIEJOS PROBLEMAS?

José Villaverde Castro

La existencia de disparidades regionales constituye uno de los resultados más generalizados de las economías de mercado. No obstante, en tanto en cuanto estas disparidades no alcancen magnitudes importantes, estén decreciendo o vayan acompañadas de una elevada movilidad en el *ranking* regional, no suelen constituir motivo de preocupación. Por el contrario, cuando tales disparidades son muy pronunciadas, se mantienen estancadas o van en aumento, e implican que, con el paso del tiempo, las regiones inicialmente pobres (ricas) siguen siendo pobres (ricas), entonces, los responsables políticos y los analistas económicos suelen prestarles más atención.

En el ámbito comunitario, el interés y la preocupación por los desequilibrios regionales –que data, básicamente, de mediados de los años setenta, con la creación del FEDER– encuentra su principal razón de ser en un hecho de fácil comprensión: las dificultades existentes para avanzar en el proceso de integración europea cuando se registran diferencias económicas muy sustanciales entre los niveles de vida de las partes (países y regiones) implicadas.

Dependiendo del lapso temporal que se considere, la situación europea (y española) varía. Aunque con matices, a corto plazo sucede que, tanto en la UE como en España, se producen los tres hechos siguientes: a) las disparidades regionales son importantes; b) las dis-

paridades regionales apenas han variado, y c) el grado de movilidad en el *ranking* interregional es muy reducido. A plazos más largos, sin embargo, la situación cambia, haciéndolo en algunos aspectos de forma sustancial, especialmente en lo que concierne a la posición ocupada por cada una de las regiones; esto permite alcanzar la conclusión de que, en esencia, no parece posible hablar de un proceso de cristalización de las posiciones iniciales o, de hacerlo, debe ser con muchos matices.

En este trabajo se presta atención, de forma sucinta, a los tres rasgos arriba mencionados, para lo cual se hace uso de las estimaciones realizadas periódicamente por la Oficina Estadística de la Unión Europea (EUROSTAT). La última de estas estimaciones, que recientemente ha visto la luz, se diferencia de las anteriores en un aspecto singular: es la primera que se publica de acuerdo con el nuevo Sistema Europeo de Cuentas, conocido como SEC95, lo que supone una mejora en la calidad de los datos.

1. La magnitud de las disparidades regionales en la Unión Europea y España

Referida al bienio 1995–97, esta estimación no hace más que confirmar, tanto a escala comunitaria como española, la pronunciada amplitud de los desequilibrios regionales. Toman-

CUADRO 1
RANGO DE VALORES DEL PIB POR HABITANTE (1997) DE LAS NUTS 2
(En paridades de poder de compra. EU 15=100)

	Mínimo	Máximo	Máx/Min
Bélgica (111)	79 Hainaut	169 Bruselas	2,1
Alemania (108)	60 Chemnitz, Dessau	197 Hamburgo	3,3
Grecia (66)	43 Iperios	75 Attiki	1,7
España (80)	55 Extremadura	101 Madrid, Baleares	1,8
Francia (99)	74 Languedoc-Rousillon	153 Ile de France	2,1
Italia (102)	59 Calabria	131 Lombardia, Emilia Romagna	2,2
Holanda (113)	82 Flevoland	136 Groningen	1,7
Austria (112)	72 Burgenland	164 Viena	2,3
Portugal (73)	51 Azores	92 Lisboa-Valle del Tajo	1,8
Finlandia (100)	75 Itae-Suomi	134 Uusimaa	1,8
Suecia (102)	93 Oestra Mellansverige	123 Estocolmo	1,3
Reino Unido (102)	71 West Wales & The Valleys	233 Londres (Inner London)	3,3

Nota: Entre paréntesis figura la media nacional. En Francia no se incluyen los departamentos de ultramar. En los países sin división regional los valores correspondientes son: Dinamarca=120; Irlanda=102; Luxemburgo=174.

Fuente: EUROSTAT, News release, nº 18/2000.

CUADRO 2
REGIONES ESPAÑOLAS. PIB POR HABITANTE
(En paridades de poder de compra. EU 15=100)

Ámbito	1997	Media 1995-1997
Andalucía	58	58
Aragón	90	89
Asturias	76	75
Baleares	101	101
Canarias	76	76
Cantabria	77	77
Castilla-La Mancha	67	66
Castilla y León	71	70
Cataluña	100	99
Comunidad Valenciana	76	75
Extremadura	55	54
Galicia	64	63
Madrid	101	100
Murcia	68	68
Navarra	97	97
País Vasco	94	93
Rioja (La)	90	89
Ceuta y Melilla	69	70
España	80	79

Fuente: EUROSTAT, News release, nº 18/2000.

do como indicador del grado de desarrollo de cada región su PIB per cápita, medido en paridades de poder de compra, el cuadro 1 pone de manifiesto la enorme importancia de tales desequilibrios. Así, por ejemplo, se evidencian, entre otros, los rasgos siguientes:

1) La región más rica de la Unión Europea, Inner London, disfruta de un PIB por habitante que quintuplica con creces el de la región más pobre, que es Iperios, en Grecia.

2) La amplitud de las disparidades regionales por países varía de forma sustancial, alcanzando la *ratio* "máximo/mínimo" su valor más bajo en Suecia (1,3) y su valor más elevado en Alemania y Reino Unido (3,3).

3) Excluido el caso sueco, los desequilibrios regionales alcanzan magnitudes importantes en todos los países, encontrándose la media de la *ratio* anterior en torno a 2; esto es ilustrativo de que la región más avanzada duplica el nivel del PIB per cápita de la región más atrasada.

4) No existe, a priori, ninguna correlación estrecha entre el grado de desarrollo de un país y la magnitud de sus disparidades regionales. Así, por ejemplo, sucede que países con niveles de desarrollo muy similares mantienen disparidades regionales muy diferenciadas (casos de Suecia, Italia y Reino Unido), mientras que, en el lado opuesto, países con niveles de desarrollo muy diferentes registran desequilibrios regionales muy parecidos (casos de Grecia, Portugal, España, Finlandia y Holanda). La única correlación válida que parece darse es la de que cuanto mayor es el número de regiones (NUTS2) en que se divide un país mayor es la magnitud de sus disparidades regionales.

5) En promedio, las regiones europeas más ricas suelen coincidir con la capital de los respectivos países, mientras que las más pobres suelen concentrarse en los países comunita-

rios más pobres. Tal y como hemos manifestado en otras ocasiones, la concentración de la riqueza en las regiones donde radica la capital del país tiende a confirmar el resultado de que, en líneas generales, los positivos efectos de aglomeración (demográfica y productiva) tienden a compensar con creces a los negativos efectos de la congestión.

El análisis de la realidad española presenta, además, algunos rasgos singulares. Entre estos, los más destacados son, de acuerdo con el cuadro 2, los siguientes:

1) Por primera vez desde que España forma parte de la Unión Europea, tres regiones españolas (Madrid, Baleares y Cataluña) disfrutan de niveles de desarrollo similares a los de la media europea, y una región (Navarra) se aproxima a ésta.

2) De las treinta y seis regiones europeas que registran niveles de PIB por habitante inferiores al 75 por 100 de la media comunitaria, seis (más las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla) son españolas, anotando los casos extremeño y andaluz los niveles más reducidos dentro de nuestro país, por debajo del 60 por 100 de la referida media.

3) Tres comunidades autónomas –Canarias, Comunidad Valenciana y Cantabria– mantienen un PIB por habitante ligeramente superior al 75 por 100 de la media europea, que constituye el umbral máximo para ser catalogadas como regiones del Objetivo 1 y beneficiarias, por lo tanto, de sustanciales ayudas estructurales. Sin entrar en cuestiones más discutibles (maquillaje estadístico, presiones políticas, etc.), es difícil entender que únicamente Cantabria haya sido excluida –bien que mediante un proceso de *phasing out*– del grupo de regiones del Objetivo 1: aparentemente, su “pecado” es que en el trienio 1995–1997 “disfrutaba” de un PIB por habitante igual al 77 por 100 de la media europea, mientras que las otras dos regiones “sólo” tenían uno del 76 por 100.

4) A lo largo del trienio mencionado, todas las regiones españolas –con la única excepción de Ceuta y Melilla– mantuvieron o mejoraron el nivel relativo de su PIB per cápita, avanzando así por la senda de la convergencia real con Europa.

2. La convergencia real de las regiones comunitarias y españolas

La última de las afirmaciones anteriores debe matizarse convenientemente, pues, como es de sobra conocido, la convergencia real, de producirse, constituye un fenómeno de largo plazo. Esto quiere decir que, para tener una adecuada perspectiva de la evolución de la convergencia, el horizonte temporal que hay que considerar no puede limitarse a un lapso de dos o tres años –como hemos hecho en el apartado anterior– sino que éste ha de ser, necesariamente, más largo.

El empleo de las estadísticas de EUROSTAT, que hasta hace poco permitía acometer este tipo de análisis sin mayores problemas, se enfrenta ahora a dos dificultades: en primer lugar, al hecho de que los datos disponibles se han calculado aplicando metodologías distintas, por lo que la comparación que se efectúa a continuación (referida a los años 1986 y 1997) hay que tomarla con una cierta dosis de cautela; y, en segundo lugar, a que la catalogación de las regiones NUTS2 comunitarias ha experimentado alguna variación, que afecta fundamentalmente al Reino Unido. En todo caso, si efectuamos la comparación pertinente (cuyos resultados básicos, relativos a las 195 regiones con las que hemos trabajado, aparecen transcritos en el cuadro 3), es posible efectuar los siguientes comentarios:

1) Para la Unión Europea en su conjunto, el periodo comprendido entre las fechas arriba mencionadas ha supuesto una pequeña reducción de la amplitud de las disparidades regionales: la *ratio* máximo/mínimo ha pasado de 3,9 en 1986 a 3,7 en 1997, mientras que la dispersión (medida por la desviación típica) ha pasado de 25,5 a 24,6.

2) Para España, el periodo anterior parece que ha supuesto también una reducción de las disparidades internas, ya que se ha pasado de una *ratio* igual a 2 en 1986 a otra de 1,8 en 1997. Un resultado opuesto se obtiene, sin embargo, si consideramos el valor de la desviación típica, que ha saltado de 13,6 en 1986 a 15,0 en 1997. Sea como fuere, ambos estadísticos nos dan a entender que las disparidades regionales en España se encuentran, en esencia, estancadas.

3) Esto último no ha impedido, sin embargo, que se haya producido una mejora generalizada de la posición relativa (frente a la media europea) ocupada por las distintas comunidades autónomas, por lo que se puede mantener que todas ellas han experimentado un verdadero proceso de convergencia real con la UE. No obstante, este proceso no ha sido compartido equitativa o proporcionalmente por todas las comunidades. En particular, las regiones más desarrolladas han logrado los avances más espectaculares, destacando sobre todo los ejemplos de Cataluña y Madrid, con aumentos de 18 y 15 puntos porcentuales, respectivamente. Las comunidades que menos puntos han ganado (aunque todas ellas han conseguido una mejora de cinco puntos porcentuales) son el País Vasco, Asturias y Andalucía, además de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

3. La cristalización del *ranking* regional: ¿Qué pasa con la movilidad interregional?

Tal y como se manifestó en los párrafos introductorios, una determinada amplitud de las disparidades regionales es tanto menos preocupante cuanto mayor es el grado de movilidad entre las posiciones ocupadas por las distintas regiones. Pues bien, así como en horizontes temporales muy cortos (como el trienio examinado, por ejemplo, en el primer apartado) es natural que este grado de movilidad sea muy reducido, también lo es que éste aumente cuando el plazo de análisis se amplía. Y esto es, precisamente, lo que sucede en el caso de las regiones europeas (incluidas, de nuevo, las comunidades autónomas españolas).

Al respecto, dos son los aspectos que, a nuestro juicio, merece la pena resaltar: en primer lugar, que se han producido cambios en las posiciones ocupadas por numerosas regiones comunitarias (especialmente de las situadas en una muy amplia franja central) y, en segundo lugar, que estos cambios han sido, en múltiples ocasiones, de una gran importancia. Naturalmente, la conjunción de ambos resultados da a entender que, salvo en lo que concierne –en líneas generales– a las regiones más ricas y más pobres de la UE, la posición relativa de las regiones comunitarias no ha cristalizado en absoluto; el grado de movilidad es, por lo tanto, elevado, siendo relativamente sencillo pasar de una posición a otra.

Ahora bien, siendo cierta esta última afirmación, creemos que necesita, cuando menos, de alguna puntualización o precisión. En particular, puesto que algunas regiones comunitarias han podido mejorar o empeorar significativamente su posición en el *ranking*, sin que ello haya supuesto modificaciones importantes en su PIB per cápita relativo, no está nada claro qué criterio habría que utilizar para valorar el “verdadero” grado de movilidad en la posición ocupada por las distintas regiones. Al respecto, consideramos que la decisión ha de ser puramente *ad hoc*, siendo evidente que cuanto más restrictivo sea el criterio utilizado menor será el grado de movilidad obtenido. En este trabajo, estimamos que se ha producido un verdadero cambio en la posición ocupada por una región cuando ésta avanza o retrocede al menos veinte puestos en el *ranking* y, simultáneamente, gana o pierde al menos cinco puntos porcentuales en el PIB per cápita relativo.

Pues bien, de acuerdo con el criterio anterior, que es, en todo caso, menos restrictivo de lo que aparenta ser, nada menos que 68 regiones de un total de 195 han modificado su posición. Si el criterio lo ampliamos para incluir a las regiones que han mejorado al menos diez posiciones (y mantenemos los cinco puntos porcentuales de variación en el PIB per cápita relativo), entonces el número de regiones se eleva a 85. Desde nuestro punto de vista, estos resultados nos hablan de un grado de movilidad en el *ranking* regional muy aceptable, por lo que no se puede concluir que haya habido una cristalización de las posiciones inicialmente ocupadas. Como es lógico, esto significa que la verdadera gravedad de las disparidades regionales en Europa es menor de lo que cabría pensar considerando únicamente como criterio el cociente entre la región más rica y la más pobre (o, como se hace habitualmente, el cociente entre las diez -veinticinco- más ricas y más pobres).

Al identificar los casos más sobresalientes, ocurre que el más llamativo de todos es el de Irlanda (que se contabiliza, como Luxemburgo y Dinamarca, como una sola región), que ha subido 108 posiciones en el *ranking* y ha acrecentado su PIB por habitante relativo nada menos que 41 puntos porcentuales. Aunque a considerable distancia, justo es reconocer que la segunda región comunitaria que ha experimentado un salto posicional mayor es Cataluña, que

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA 1986-1997
(EU 15=100)

	PIB por habitante		Ranking		Variación	
	1986	1997	1986	1997	Puntos	Posiciones
HAMBURG.....	185	197	1	1	12	0
LUXEMBOURG (GRAND-DUCHE).....	137	174	11	2	37	9
REG.BRUXELLES-CAP.....	163	169	3	3	6	0
OBERBAYERN.....	141	165	10	4	24	6
DARMSTADT.....	152	165	5	5	13	0
WIEN.....	149	164	6	6	16	0
ILE DE FRANCE.....	162	153	4	7	-9	-3
LONDON.....	148	146	7	8	-2	-1
BREMEN.....	144	145	8	9	1	-1
ANTWERPEN.....	124	139	19	10	15	9
GRONINGEN.....	179	136	2	11	-43	-9
KARLSRUHE.....	124	134	21	12	11	9
UUSIMAA (SUURALUE).....	129	134	15	13	5	2
STUTT GART.....	143	131	9	14	-12	-5
LOMBARDIA.....	132	131	14	15	-1	-1
EMILIA-ROMAGNA.....	125	131	18	16	7	2
VALLE D'AOSTA.....	129	130	16	17	1	-1
NOORD-HOLLAND.....	117	128	24	18	11	6
NORTH EASTERN SCOTLAND.....	122	127	23	19	5	4
TRENTINO-ALTO ADIGE.....	115	126	27	20	11	7
UTRECHT.....	99	126	74	21	27	53
BERKSHIRE, BUCKS & OXFORDSHIRE.....	106	126	50	22	20	28
FRIULI-VENEZIA GIULIA.....	112	125	37	23	13	14
VENETO.....	112	123	36	24	11	12
SALZBURG.....	113	123	31	25	10	6
STOCKHOLM.....	133	123	12	26	-10	-14
MITTELFRANKEN.....	124	121	20	27	-3	-7
DANMARK.....	112	120	32	28	8	4
LIGURIA.....	114	119	30	29	5	1
ÅLAND.....	132	119	13	30	-13	-17
PIEMONTE.....	117	117	26	31	0	-5
ZUID-HOLLAND.....	107	117	47	32	10	15
WEST-VLAANDEREN.....	103	116	61	33	13	28
CHESHIRE.....	102	116	65	34	14	31
DUESSELDORF.....	122	115	22	35	-7	-13
KOELN.....	117	115	25	36	-2	-11
NOORD-BRABANT.....	95	115	92	37	20	55
GLOUCESTERSHIRE, WILTSHIRE & N. SOMERSET.....	104	115	56	38	11	18
LAZIO.....	112	113	34	39	1	-5
HANNOVER.....	107	111	46	40	4	6
ZUID-NEDERLAND.....	93	111	98	41	18	57
TUEBINGEN.....	110	110	40	42	1	-2
TOSCANA.....	112	110	35	43	-2	-8
VORARLBERG.....	109	110	43	44	1	-1
LIMBURG (B).....	93	109	96	45	16	51
BERLIN.....	128	109	17	46	-19	-29
ZEELAND.....	101	109	68	47	8	21
TIROL.....	103	107	59	48	4	11
SURREY, EAST & WEST SUSSEX.....	93	107	97	49	14	48
FREIBURG.....	108	106	45	50	-2	-5
OBERFRANKEN.....	98	106	79	51	8	28
KASSEL.....	100	106	71	52	6	19
HAMPSHIRE & ISLE OF WIGHT.....	102	106	67	53	4	14
SCHWABEN.....	107	105	48	54	-2	-6

MARCHE	104	105	55	55	1	0
LEICESTERSHIRE, RUTLAND & NORTHANTS.....	102	105	66	56	3	10
BEDFORDSHIRE, HERTFORDSHIRE.....	103	105	58	57	2	1
OOST-VLAANDEREN	100	104	73	58	5	15
LIMBURG (NL).....	89	103	110	59	14	51
OBEROESTERREICH	99	103	77	60	4	17
CUMBRIA	101	103	69	61	2	8
UNTERFRANKEN.....	99	102	75	62	3	13
WESER-EMS.....	89	102	112	63	13	49
DETMOLD.....	105	102	51	64	-3	-13
SCHLESWIG-HOLSTEIN	95	102	86	65	7	21
IRELAND.....	61	102	174	66	41	108
NORTH YORKSHIRE.....	103	102	62	67	-1	-5
EAST ANGLIA	99	102	76	68	3	8
EASTERN SCOTLAND	86	102	127	69	16	58
NIEDERBAYERN.....	89	101	111	70	12	41
RHEINHESSEN-PFALZ	114	101	28	71	-13	-43
MADRID	86	101	128	72	15	56
BALEARES.....	90	101	107	73	11	34
HAUTE-NORMANDIE	112	101	33	74	-11	-41
GELDERLAND.....	85	101	134	75	17	59
MELLERSTA NORRLAND	111	101	39	76	-10	-37
HEREFORDSHIRE, WORCESTERSHIRE & WARKS.....	83	101	141	77	18	64
ARNSBERG.....	106	100	49	78	-6	-29
CATALUÑA	82	100	145	79	18	66
ALSACE.....	114	100	29	80	-14	-51
LIEGE	97	99	81	81	2	0
OVERIJSEL.....	88	99	120	82	11	38
SMÅLAND MED ÖARNA.....	109	99	44	83	-10	-39
VÄSTSVRIGE	111	99	38	84	-12	-46
NORRA MELLANSVERIGE	103	99	60	85	-4	-25
BRAUNSCHWEIG	100	98	72	86	-2	-14
SAARLAND.....	105	98	52	87	-7	-35
ÖVRE NORRLAND.....	109	98	42	88	-11	-46
OBERPFALZ.....	90	97	106	89	7	17
GIESSEN.....	92	97	102	90	5	12
MUENSTER.....	95	97	88	91	2	-3
NAVARRA.....	85	97	132	92	12	40
UMBRIA.....	96	97	84	93	1	-9
NIEDEROESTERREICH	89	97	113	94	8	19
VLAAMS BRABANT.....	80	96	149	95	16	54
EAST RIDING & NORTH LINCOLNSHIRE.....	93	96	101	96	3	5
LUXEMBOURG (B)	84	95	136	97	11	39
RHONE-ALPES.....	110	95	41	98	-15	-57
PAIS VASCO	90	94	108	99	5	9
ETELAE-SUOMI.....	94	94	94	100	0	-6
SYDSVERIGE	104	94	54	101	-10	-47
WEST YORKSHIRE.....	94	94	95	102	0	-7
KENT.....	86	94	124	103	8	21
WEST MIDLANDS	96	94	85	104	-2	-19
TRIER.....	88	93	118	105	5	13
ÖSTRA MELLANSVERIGE.....	102	93	64	106	-9	-42
DERBYSHIRE & NOTTINGHAMSHIRE	93	93	99	107	0	-8
LINCOLNSHIRE.....	88	93	117	108	5	9
DORSET & SOMERSET	89	93	115	109	4	6
GREATER MANCHESTER.....	95	93	89	110	-2	-21
FRIESLAND.....	83	92	143	111	9	32
DRENTHÉ.....	98	92	78	112	-6	-34
LISBOA E VALE DO TEJO	79	92	150	113	13	37
STEIERMARK.....	82	91	147	114	10	33
KOBLENZ.....	95	90	90	115	-5	-25

LA RIOJA.....	83	90	139	116	7	23
ARAGÓN.....	76	90	153	117	14	36
CHAMPAGNE-ARDENNE.....	105	90	53	118	-15	-65
LANCASHIRE.....	86	90	125	119	4	6
SOUTH WESTERN SCOTLAND.....	95	90	93	120	-5	-27
FRANCHE-COMTE.....	97	89	83	121	-8	-38
ABRUZZO.....	88	89	121	122	2	-1
KAERNTEN.....	83	89	140	123	6	17
ESSEX.....	85	89	131	124	4	7
SHROPSHIRE & STAFFORDSHIRE.....	84	89	135	125	5	10
AQUITAINE.....	103	88	63	126	-15	-63
BRABANT WALLON.....	76	87	155	127	11	28
CENTRE.....	103	87	57	128	-16	-71
PAYS DE LA LOIRE.....	95	87	87	129	-8	-42
PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR.....	100	87	70	130	-13	-60
NAMUR.....	82	86	144	131	4	13
BOURGOGNE.....	98	86	80	132	-12	-52
POHJOIS-SUOMI.....	87	86	122	133	-1	-11
BASSE-NORMANDIE.....	92	85	103	134	-7	-31
LORRAINE.....	95	85	91	135	-10	-44
NORTHUMBERLAND AND TYNE & WEAR.....	87	85	123	136	-2	-13
VAELI-SUOMI.....	89	84	116	137	-5	-21
WALES.....	83	84	142	138	1	4
MIDI-PYRENEES.....	91	83	105	139	-8	-34
CORNWALL, DEVON.....	82	83	146	140	1	6
NORD-PAS-DE-CALAIS.....	88	82	119	141	-6	-22
BRETAGNE.....	92	82	101	142	-10	-41
FLEVOLAND.....	67	82	167	143	16	24
TEES VALLEY & DURHAM.....	84	82	138	144	-2	-6
NORTHERN IRELAND.....	77	82	152	145	5	7
LUENEBURG.....	75	81	156	146	6	10
PICARDIE.....	97	81	82	147	-16	-65
AUVERGNE.....	90	80	109	148	-10	-39
HAINAUT.....	77	79	151	149	2	2
POITOU-CHARENTES.....	91	79	104	150	-12	-46
LIMOUSIN.....	85	78	130	151	-7	-21
CORSE.....	80	78	148	152	-2	-4
MOLISE.....	76	78	154	153	2	1
CANTABRIA.....	67	77	165	154	10	11
CASTILLA Y LEON.....	65	77	169	155	12	14
ASTURIAS.....	70	76	161	156	6	5
COMUNIDAD VALENCIANA.....	71	76	159	157	5	2
CANARIAS.....	69	76	162	158	7	4
HIGHLANDS & ISLANDS.....	86	76	126	159	-10	-33
ATTIKI.....	63	75	173	160	12	13
ITAE-SUOMI.....	84	75	137	161	-9	-24
SOUTH YORKSHIRE.....	85	75	133	162	-10	-29
MERSEYSIDE.....	86	75	129	163	-11	-34
LANGUEDOC-ROUSSILLON.....	89	74	114	164	-15	-50
ALGARVE.....	44	74	189	165	30	24
NOTIO AIGAI0.....	65	73	168	166	8	2
SARDEGNA.....	74	72	157	167	-2	-10
BURGENLAND.....	64	72	170	168	8	2
KRITI.....	57	71	179	169	14	10
PUGLIA.....	71	71	160	170	0	-10
CEUTA Y MELILLA.....	64	69	171	171	5	0
BASILICATA.....	63	69	172	172	6	0
MURCIA.....	67	68	164	173	1	-9
CASTILLA-LA MANCHA.....	55	67	183	174	13	9
KENTRIKI MAKEDONIA.....	58	66	177	175	8	2
CAMPANIA.....	67	65	166	176	-2	-10

SICILIA	68	65	163	177	-3	-14
STEREA ELLADA	74	64	158	178	-10	-20
GALICIA	55	64	182	179	9	3
NORTE	51	64	186	180	13	6
ALENTEJO	37	64	195	181	27	14
CENTRO (P)	42	63	192	182	21	10
THESSALIA	55	61	181	183	6	-2
ANATOLIKI MAKEDONIA, THRAKI	56	60	180	184	4	-4
DYTIKI MAKEDONIA	58	60	178	185	2	-7
IONIA NISIA	52	60	185	186	8	-1
CALABRIA	59	59	176	187	0	-11
ANDALUCIA	53	58	184	188	5	-4
PELOPONNISOS	61	57	175	189	-4	-14
DYTIKI ELLADA	49	56	187	190	7	-3
MADEIRA	40	56	193	191	16	2
EXTREMADURA	44	55	190	192	11	-2
VOREIO AIGAIO	44	51	191	193	7	-2
ACORES	40	51	194	194	11	0
IPEIROS	47	43	188	195	-4	-7

Fuente: Comisión Europea "Sexto informe periódico sobre la situación socioeconómica de las Regiones de la Comunidad", EUROSTAT, *News release*, nº 18/2000, y elaboración propia.

ha ascendido nada menos que 66 posiciones, y ha mejorado su PIB relativo por habitante en 18 puntos porcentuales. En el lado opuesto, las regiones que han cedido más terreno son las francesas de Centre, Champagne-Ardenne, Picardie, Aquitaine y Provence-Alpes-Cote D'Azur, que han perdido, respectivamente, 71, 65, 63 y 60 posiciones y han visto caer su PIB per cápita relativo en 16 puntos porcentuales las dos primeras, y en 15 y 13 puntos porcentuales las dos últimas.

En lo que concierne, por último, a España sucede que, de acuerdo con el criterio más estricto, Madrid, Baleares, Cataluña, Navarra, Aragón y La Rioja son las comunidades que han mejorado su posición relativa en la esfera regional comunitaria, mientras que, de acuerdo con el criterio más laxo, habría que incluir también a las regiones de Cantabria y Castilla y León. Murcia, Extremadura y Andalucía son, por el contrario, las únicas regiones que ceden alguna posición en el *ranking* (9, 4 y 2 puestos, respectivamente), aun cuando todas ellas mejoraron su PIB per cápita relativo (en 1, 5 y 11 puntos porcentuales).

4. A modo de conclusión

Aun cuando la comparación entre los datos de 1986 y los de 1997 no está exenta de problemas, consideramos que no son tantos ni tan graves como para invalidar los resultados obtenidos. Éstos, sin que supongan grandes nove-

dades, sí merecen la pena ser subrayados, fundamentalmente porque corroboran y/o matizan algunos resultados previos.

En particular, el interrogante abierto en el título del trabajo sólo se cierra de forma parcial. Aunque hay nuevas, y más fiables, estimaciones del PIB per cápita de las regiones europeas, es evidente que los problemas de desequilibrios regionales en la UE siguen subsistiendo, al menos en gran medida. Esto se pone de manifiesto por la amplitud de las diferencias entre los niveles de vida de las regiones más ricas y más pobres, que apenas ha sufrido modificación alguna entre 1986 y 1997. Asimismo, este resultado también se pone de relieve por el hecho de que, en líneas generales, las regiones inicialmente más ricas tienden a mantener su situación privilegiada, mientras que las más pobres ven consolidada, por el contrario, su posición de atraso relativo. Entre unas y otras, sin embargo, se aprecia un grado de movilidad muy elevado, que hace menos gravoso y preocupante el nivel de las disparidades regionales.

Desde el punto de vista español, el rasgo más llamativo es el de la mejora del PIB per cápita relativo (frente a la UE) de todas y cada una de las comunidades autónomas. Éstas han convergido, por lo tanto, hacia la media europea, aunque, como contrapartida, las disparidades internas parecen haberse estancado o acrecentado ligeramente: éste es, en particular, el resultado que se obtiene computando la desviación

típica en los dos años de referencia (1986 y 1997). Este resultado parece verse corroborado, además, por el hecho de que las regiones que más han aumentado su PIB per cápita relativo son, como norma, las más desarrolladas.

Los resultados mencionados previamente parecen conducirnos, una vez más, a una con-

clusión bastante obvia: la política regional, tanto a escala comunitaria como española, sigue siendo necesaria. Ahora bien, dado que su puesta en práctica no ha sido hasta el momento presente muy eficaz, es obvio también que la política regional necesita de una urgente y profunda reorientación, además de, probablemente, una mayor dotación financiera.

INFORME DE PRIMAVERA DE LA COMISIÓN EUROPEA (CE)(*)

[El informe puede resumirse así: Hemos superado la crisis financiera y las perspectivas son buenas para este año y el que viene]. La economía de la Unión Europea (UE) creció un 2,3 por 100 en 1999. El impacto negativo de la crisis financiera de 1998-99 se vio limitado gracias a una fuerte demanda interna y unas condiciones monetarias más permisivas. El crecimiento se aceleró desde el verano pasado impulsado por la recuperación de la economía mundial y por la depreciación del euro, que favoreció el aumento de la exportación. Se espera que lo haga aún más este año pudiendo llegar al 3,4 por 100, bajando al 3,1 por 100 en el año 2001, a causa del menor crecimiento de la economía mundial, aterrizaje suave de EE.UU., y la desaceleración de la demanda interna por el endurecimiento de las condiciones monetarias de la UE.

El año pasado, el principal motor del crecimiento fue la demanda interna; en este año y en 2001 todos sus componentes continuaran haciéndolo. Las exportaciones comunitarias recuperarán parte del terreno perdido y junto al consumo interno impulsarán la inversión. Las diferencias de crecimiento entre los estados miembros disminuirán probablemente este año y en 2001. Alemania e Italia, que crecieron muy poco en 1999, se están recuperando ahora. El resto de los estados miembros creció más del 2,5 por 100, salvo Dinamarca, por una política económica rigurosa para reducir su déficit corriente. Probablemente la mayoría crecerá más del 3 por 100 en 2000 y 2001.

El empleo en la UE aumentó un 1,3 por 100 en 1999, sobre todo porque las empresas no despidieron trabajadores creyendo que la desaceleración económica duraría poco. Además, parece que seguirá creciendo a más de un 1 por 100 anual, con lo que el empleo sobre la población activa alcanzará el 63 por 100 en 2001. El paro bajará de un 9,2 por 100 en 1999 a un 7,9 en 2001 en la UE y del 10 por 100 al 8,5 en la eurozona.

La inflación aumentará, sobre todo por la subida del precio del petróleo, y también por la debilidad del euro, pudiendo exceder del 2 por 100 (máximo de Maastricht) en los primeros meses de este año. Pero, tras algunos meses, pasará el impacto del petróleo; la moderación salarial y el aumento de la productividad harán bajar los costes laborales unitarios y se incrementará la competencia, con lo que la inflación bajará a menos del 2 por 100 en el resto de este año, probablemente un 1,8 por 100. En algunos estados miembros las tensiones en los mercados laborales y una elevada utilización de la capacidad productiva harán que

la inflación suba, pero aún así en todos, salvo en Irlanda, la media de la inflación en 2000 no excederá del 2,5 por 100, al igual que en 2001, salvo en Irlanda y en Holanda.

El déficit público global de las AA.PP. en la UE bajó a un 0,6 por 100 del PIB en 1999, un 1,2 por 100 en la eurozona, más de lo que se esperaba, gracias a mayores ingresos tributarios. En 2000 se reducirá hasta un 0,4 por 100 un 0,9 por 100 en la eurozona, gracias al mayor crecimiento económico y al menor gasto por intereses de la deuda pública. Si la presente política económica no se endurece, no habrá progresos notables en la reducción del déficit público en 2001, especialmente por el aumento transitorio del déficit alemán que subirá hasta el 1,4 por 100 como consecuencia de la reforma tributaria. En la mayoría de los demás estados miembros las condiciones favorables de crecimiento harán que bajen los déficit o que aumenten lo superávit.

Actualmente, la liberalización de los movimientos de capital hace más fácil financiar los déficit de cuenta corriente y aún más en una unión monetaria. Sin embargo, sería un error no prestar atención a déficit excesivos de las balanzas de pagos actuales o futuros. El déficit de EE.UU. seguirá alrededor del 4 por 100 del PIB y la balanza de pagos de la UE arrojará un pequeño superávit en 2000 y 2001. Dentro de la eurozona se prevé que el déficit exterior portugués se deteriore fuertemente.

PRONÓSTICOS SOBRE ESPAÑA

Son muy favorables. El crecimiento económico continúa fuerte. El PIB lleva tres años consecutivos creciendo a más del 3,5 por 100 y se estima un 3,8 por 100 en 2000 y un 3,4 en 2001. En 1999, el principal motor del crecimiento fue la demanda interior mientras la exterior tuvo una contribución negativa. El dinamismo del consumo privado se debió a la fuerte creación de empleo y a la reforma del impuesto sobre la renta de 1999, que aumentó la renta disponible de las familias, y el crecimiento de la inversión por unos tipos de interés históricamente bajos y por la aceleración del consumo privado. La inversión, tanto en edificios como en equipo, fue el componente más dinámico de la demanda interna. La contribución negativa del sector exterior al crecimiento se debió a la fuerte expansión de las importaciones, causada por el vigor de la demanda interna, y a un entorno exterior desfavorable, desde la segunda mitad de 1998, que produjo una fuerte desa-

celeración de las exportaciones españolas. Como consecuencia de ambas, el déficit por cuenta corriente subió hasta el 1,8 por 100 del PIB.

En 2000, el crecimiento económico alcanzará un 3,8 por 100, pero su composición cambiará. La demanda interna se desacelerará: el consumo privado, que seguirá fuerte, moderará su crecimiento al irse disipando los efectos de la reforma del IRPF y por la menor creación de empleo; la inversión, especialmente en edificios, crecerá menos, en parte por la esperada subida de los tipos de interés; las exportaciones españolas se irán recuperando gradualmente al mejorar el entorno internacional, especialmente en la UE, de modo que la contribución del sector exterior al crecimiento será menos negativa que en 1999. En el año 2001, el PIB continuará creciendo fuertemente, pero menos que en 2000, con una demanda interior más moderada y una contribución negativa menor del sector exterior.

En 1999 el empleo aumentó mucho, un 3,4 por 100, mientras que en 2000 se prevé que se desacelere hasta un 2,8 por 100, reflejando en parte el cambio previsto en la composición del crecimiento del PIB, que se basará más en sectores menos intensivos en factor trabajo. El aumento del empleo se explica, parcialmente, por las reformas del mercado de trabajo en los últimos años. Los empleos fijos crecen más que los temporales, aunque el porcentaje de estos sobre el total sigue siendo muy alto. En 2001 el empleo continuará aumentando, aunque a un ritmo más moderado, con lo que el paro, hoy muy alto, seguirá bajando en los años 2000 y 2001.

En 1999, a pesar de que el crecimiento de los salarios fue moderado y la inflación subyacente siguió estable, el aumento de los precios en la segunda mitad del año fue peor de lo esperado debido a la evolución de sus componentes más volátiles, especialmente de la energía. La inflación media en 1999 fue un 2,2 por 100, frente al 1,8 por 100 del año anterior y se prevé que en 2000 suba hasta un 2,5 por 100. Sin embargo, la

evolución de los precios del petróleo en la segunda mitad de 2000, junto con la desaceleración de la demanda interna y de los costes laborales unitarios, contribuirá a una reducción de las presiones inflacionistas en 2000 y 2001. La recuperación de la productividad, superior a la subida prevista en los gastos totales por empleado, permitirá reducir la inflación a un 2,2 por 100 en el 2001.

El déficit por cuenta corriente aumentará gradualmente en 2000 y 2001 al empeorar la relación real de intercambio, de modo que el superávit en servicios no compensará totalmente el creciente déficit comercial.

El déficit de las AA. PP. en 1999 fue del 1,1 por 100 del PIB, menor al 1,3 previsto en el Programa de Estabilidad, gracias al crecimiento moderado de los gastos corrientes, al dinamismo de los impuestos indirectos, IVA sobre todo, y al impulso relativo de los directos, a pesar de la reforma del IRPF de 1999. En 2000, el déficit bajará al 0,7 por 100 del PIB, menor del previsto en el presupuesto, por la moderación de los gastos, sobre todo los de consumo, y por la reducción en los pagos por intereses. Esta rebaja del déficit debería ser compatible con la continuación de políticas laborales activas y con el aumento del porcentaje de la formación bruta de capital público sobre el PIB. En 2001, si la política económica no cambia, el déficit público de las AA. PP. será el 0,4 por 100 del PIB. Como el superávit público primario [es decir sin incluir los pagos por intereses] aumentará, por un crecimiento económico fuerte y unos tipos de interés relativamente moderados, la *ratio* deuda pública/PIB seguirá bajando hasta quedar por debajo del 60 por 100 del PIB, con lo que en el año 2001 se podrá cumplir el criterio de Maastricht.

NOTA

(*) Resumen y comentarios (entre corchetes) de Ricardo Cortes.

II INFORME ANUAL 1999 DEL BANCO CENTRAL EUROPEO (BCE)(*)

Según su presidente Willem Duisenberg, en la presentación del informe, hay motivos para estar satisfechos. La estabilidad de precios se ha mantenido [aunque en el presente año está rozando peligrosamente su límite del 2 por 100] Los gobiernos de los países miembros de la eurozona deben aprovechar la oportunidad para revitalizar sus economías continuando sus reformas estructurales y siguiendo políticas fiscales apropiadas. La política monetaria del BCE se orienta a la estabilidad de precios a medio plazo y no puede evitar que se produzcan fluctuaciones [a veces sobrepasando el 2 por 100] excesivas a corto plazo. Además, la política monetaria necesita el respaldo de una política fiscal acertada y de políticas estructurales que garanticen el buen funcionamiento de los mercados y el comportamiento responsable de los interlocutores sociales en las negociaciones salariales; la política monetaria es única e indivisible y no puede ser dictada por situaciones individuales [inflación excesiva] en determinadas regiones o países

En una unión monetaria tan grande como la eurozona, las divergencias en la inflación entre regiones son inevitables y si no exceden determinados límites deben considerarse normales. Si se acentúan demasiado, la respuesta sólo puede darse en el ámbito nacional, mediante políticas fiscales o estructurales que mejoren la flexibilidad de los mercados.

[Al Sr Duisenberg no le preocupa demasiado la presente debilidad del euro:] Es la segunda moneda

más importante a escala mundial y está comenzando a transformar la economía de la eurozona, favoreciendo las fusiones y adquisiciones, y aumentando la importancia de los mercados financieros en la asignación de recursos financieros, de modo que los mercados están ganando importancia comparados con los intermediarios financieros. Algunos segmentos del mercado de capitales, poco desarrollados, están creciendo notablemente. Todo ello demuestra la buena acogida del euro. De todos modos, queda bastante por hacer; en especial hay que diseñar sistemas de pago al por menor que reduzcan costes y tiempo de transmisión de los pagos transfronterizos.

Se están produciendo ciertos cambios que requieren la atención del BCE: en concreto, la aparición del dinero electrónico afecta a todas las funciones principales de los bancos centrales. Es necesario un marco normativo para el dinero electrónico, garantizando que sólo las entidades de crédito sujetas a supervisión estén autorizadas a emitir cantidades importantes de este dinero, y que el BCE pueda hacer extensivos sus instrumentos de política monetaria a las entidades emisoras y que el dinero electrónico sea reembolsable siempre a la par.

NOTA

(*) Resumen y comentario (entre corchetes) de Ricardo Cortes.

LOS RECIENTES ACUERDOS DE LA OPEP SOBRE CUOTAS DE PRODUCCIÓN. SUS CONSECUENCIAS

Balbino Uribe

I. Introducción

El 29 de marzo de 2000, la OPEP, a la vista de que el precio del crudo se ha situado por encima de los 30 dólares el barril, acordó elevar su techo de producción hasta el nivel que tenía antes de su reducción en 1,7 millones de barriles diarios en marzo de 1999. Tal reducción estuvo motivada por la fuerte caída de los precios de 1998, que habían llegado a situarse por debajo de los 10 dólares el barril. Desde comienzos de 1998 la volatilidad creciente del precio del crudo, que ha alcanzado niveles desconocidos desde los primeros años 80, salvo durante la crisis del Golfo, está teniendo importantes consecuencias macroeconómicas.

La coincidencia en el tiempo de las grandes variaciones del precio del crudo con las medidas adoptadas por la OPEP ha aportado evidencia a la importancia del comportamiento de la Organización. Mientras tanto se viene abandonando el énfasis en la '*commoditización* del petróleo', entendida como la transformación de este en materia prima que opera en el mercado libre. Por lo mismo, la OPEP, que venía siendo olvidada por los medios de comunicación desde hace casi 20 años, vuelve a estar de actualidad para el público, en general, [*ABC news*, 27 marzo].

Sin embargo, hace un año, la corrección a la baja del techo de producción de la OPEP fue acogida con escepticismo. Entonces pocos apostábamos por la capacidad de reconducir el mercado de los grandes productores [URIBE RAYA (1999)]. Después de estos doce meses puede afirmarse que: a) las cuotas establecidas fueron seguidas aceptablemente, b) el alza del precio del crudo y de los productos petrolíferos no se hizo esperar y ha sido considerable, c) los efectos sobre la evolución de las economías de los países occidentales han sido relevantes, particularmente sobre la inflación y en España.

Cabe plantearse si la corrección al alza del techo de producción de la OPEP en marzo de 2000 va a tener tan importantes consecuencias. Todo dependerá de la efectividad de esta medida y de la nueva orientación que la misma pueda imprimir al mercado de crudo, particularmente al precio del petróleo. El análisis que se realiza en los siguientes apartados trata de dar respuesta a estas cuestiones.

II. Análisis de la efectividad y de las consecuencias del acuerdo de marzo de 1999

Las recientes crisis del mercado de crudo rompen un periodo de estabilidad que se inició en 1987. Tal estabilidad es algo muy poco común en la historia del petróleo. Al contrario, ésta se ha caracterizado por fuertes altibajos en producción, precios e inversión, dada la natural aleatoriedad de los hallazgos petroleros frente a una demanda de crudo inelástica respecto al precio a corto plazo.

Una explicación de la mencionada estabilidad puede encontrarse en el drástico cambio de estrategia de la OPEP en 1986. Hasta entonces se articulaba sobre un control de precios oficiales, los cuales habían derivado a lo largo de la primera mitad de los años 80 en la progresiva expulsión del mercado de la Organización, vía disminución de la demanda y aumento de la producción ajena a la misma. Desde entonces y hasta el presente la OPEP viene presentándose como valuarte de la estabilidad del mercado, valiéndose de la enorme capacidad ociosa de los grandes productores para compensar las crisis de oferta, como la que se produjo con ocasión de la invasión iraquí de Kuwait en 1990. Lo cierto es que salvo ese paréntesis y hasta comienzos de 1998 el precio se había mantenido en torno a los 18-21 dólares el ba-

rril. Sin embargo en diciembre de 1997, después de muchos años de mantenimiento sin cambios del techo de producción, la OPEP decide incrementarlo en un 10 por 100. Aparentemente en un momento muy inoportuno, dados los niveles de precio y demanda existentes –el precio era sensiblemente inferior al de un año atrás, la demanda se retraía con fuerza por la crisis de las economías del Pacífico–. La consecuencia inmediata del incremento de producción en esas circunstancias fue la fuerte caída del precio del crudo, que se mantuvo próximo a los 12 dólares durante 15 meses, mientras los grandes productores se resistían a reconsiderar la medida.

Pero, en realidad, aquella inoportunidad no aparece como tal si se entiende la crisis de 1998 como una operación de castigo que infligían los grandes productores al sentirse desplazados del mercado. Tal operación iba dirigida contra los productores de alto coste, que habían prosperado fuera de la OPEP bajo el paraguas que significaba el techo de producción de la Organización, pero, también, contra los socios dentro de la misma, habituados a producir muy por encima de las cuotas asignadas [URIBE RAYA (1999)].

Sólo cuando tal operación de castigo había dado sus frutos los grandes productores facilitaron un acuerdo creíble para devolver en marzo de 1999 la producción al nivel existente antes de enero de 1998. Tales frutos no son desdéniables y por el momento subsisten. Son: a) la expulsión fuera del mercado de una parte importante de la producción de alto coste; b) el avenimiento a los acuerdos de reducción de la producción por parte de grandes productores ajenos a la OPEP – como Noruega, Rusia, Qatar y México–; c) la mayor disposición de los productores menores de la OPEP a la observancia de las cuotas.

Puede señalarse esta operación de castigo como motivo de la alta efectividad del acuerdo. Los precios no cesaron de subir con fuerza desde entonces –como muestra el gráfico 1–, acabando por situarse a finales de marzo último a un nivel desconocido desde la segunda gran crisis del petróleo en 1979–80.

Pero ésta es una explicación insuficiente para una subida de precios de la magnitud de la del último año, puesto que la reducción de

las cuotas de marzo de 1999 suponía sólo volver a situar el techo de producción donde estaba antes de la caída de precios de 1998. Tal escalada de precios no hubiera sido posible sin el fuerte crecimiento de la demanda mundial derivado una mayor actividad económica en el mundo, particularmente como consecuencia de la salida de la crisis de los países del Pacífico.

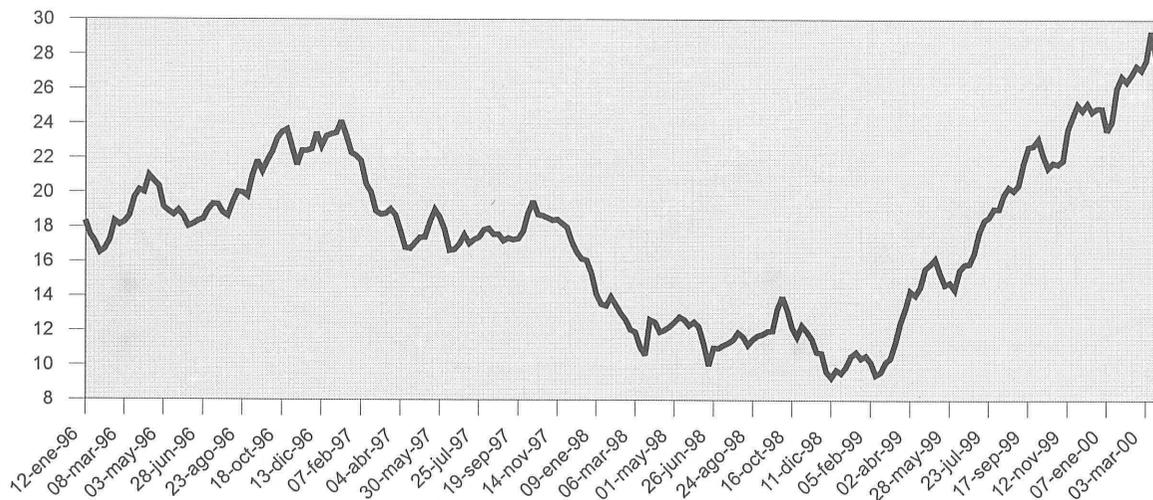
La pregunta que se plantea inmediatamente es si el último acuerdo, el de marzo de 2000, se traducirá de manera tan efectiva y rápida en caída de precios como se tradujo el anterior en alzas. Aunque dedico último apartado del trabajo a responder a esta cuestión, pueden avanzarse dos motivos para que esto no sea así: a) la evolución de la demanda es ahora muy diferente a la que se daba hace unos meses, como ya he señalado; b) las condiciones de oferta han cambiado también sensiblemente.

Pero, antes de pasar al análisis de la efectividad del último acuerdo y de sus consecuencias, consideremos la incidencia del acuerdo de marzo de 1999 sobre la inflación. Ha sido muy importante en los países industrializados, sobre todo si se compara con la evolución de los precios del año anterior, cuando un crudo anormalmente barato favoreció el control de la inflación extraordinariamente. En los dos sentidos el caso de España es especialmente claro, como puede apreciarse por el gráfico 2. En él puede verse hasta que punto se benefició el control de la inflación en España en 1998, cuando llegamos a alcanzar un diferencial negativo con la media europea y cómo, después, cuando el IPC general ha llegado a situarse muy por encima de la inflación subyacente ha obligado a repetidas revisiones del objetivo de inflación del Gobierno. La excesiva dependencia petrolera sigue siendo una asignatura pendiente de la economía española.

III. El acuerdo de 29 de marzo de 2000

La escalada de precios de los carburantes y, en general, la creciente dificultad de los gobiernos de los países industrializados para controlar la inflación se ha traducido en presiones sobre los países de la OPEP para que relajen las restricciones del *output*. La EIA (*U.S. Energy Information Administration*) del Departamento de Energía de los EE.UU. estimaba que el precio

GRÁFICO 1
PRECIO DEL CRUDO. EVOLUCIÓN SEMANAL DEL PROMEDIO MUNDIAL
DE LOS PRECIOS CONTRATADOS
 (Dólares/barril)



Fuente: INE.

del crudo podría superar pronto los 35 dólares el barril si la OPEP posponía el incremento de producción hasta el cuarto trimestre del año [CNNfn, 7 marzo]. Los primeros días marzo la Administración Clinton mostraba su preocupación por los precios de los combustibles, pulsando una de las fibras sensibles de la sociedad norteamericana [GREENE, JONES y LEIBY (1998)] y, no olvidemos, en un año electoral.

Sin embargo los temores de los miembros de la OPEP son otros, particularmente, que el alza del techo de producción pueda resultar en una debilidad del precio del crudo parecida a la de 1988 [CNNfn, 4 marzo]. Los grandes productores hacen frente a otro peligro de más calado a largo plazo: si los actuales niveles de precio producen recesión en los países industrializados la demanda de crudo podría resultar reducida drásticamente en el futuro como consecuencia del cambio social y tecnológico que inducirían en pos de la eficiencia energética [URIBE RAYA, SPIEWAK y SORIA (1999)].

El acuerdo fue tomado el 29 de marzo por nueve de los once miembros de la Organización. (Irán sólo acepta un compromiso informal. La producción de Irak sigue condicionada por

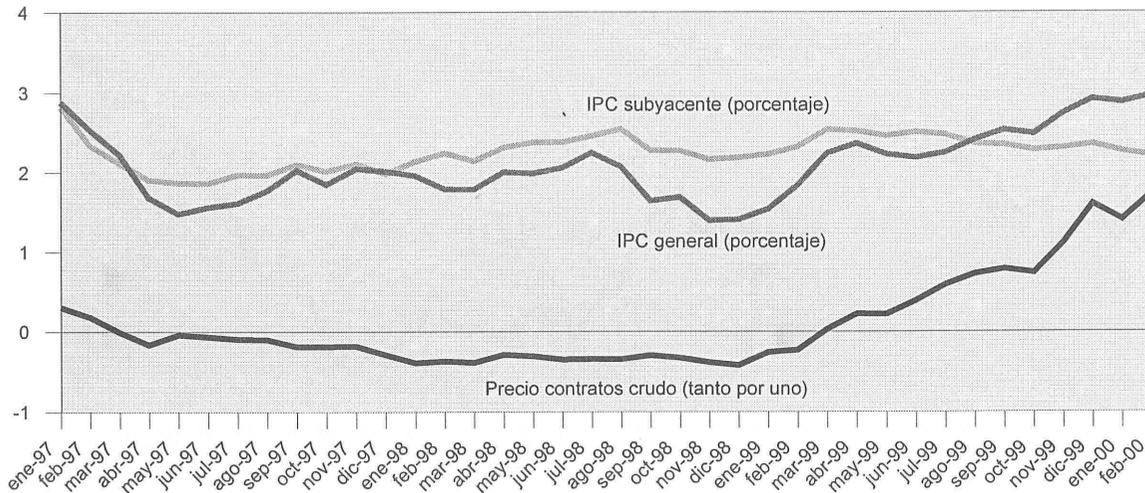
las sanciones de la ONU). En la misma Conferencia se ha elegido a Alí Rodríguez Araque presidente de la OPEC, lo que pone de manifiesto el creciente papel del gobierno venezolano en la conformación de la política de la Organización. La Conferencia estableció, asimismo, una reunión extraordinaria de la OPEP el 21 junio de 2000 para revisar la situación del mercado.

Es de destacar que esta Conferencia se ha visto respaldada por los grandes productores ajenos a la OPEP. Angola, México, Omán y Rusia han asistido como observadores. Todos ellos, y también Noruega, están comprometidos a respetar en sus incrementos de producción ciertos máximos.

IV. Las consecuencias previsibles del acuerdo del 29 de marzo

De otro lado la producción de la 'banda competitiva' –la que proviene de países no comprometidos en los acuerdos– difícilmente podrá aumentar de modo significativo a corto plazo, puesto que la prioridad de las compañías durante el último año ha sido reducir los costes drásticamente. Algunas grandes compañías como Amoco, Mobil, Arco y Elf-Aquitai-

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LOS PRECIOS AL CONSUMO EN ESPAÑA
Y DEL PRECIO DEL CRUDO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y del EIA del DOE de los EE.UU.

ne fueron absorbidas y todo indica que el proceso de fusión aún no ha concluido. Las petroleras de estos países vienen siendo renuentes a reactivar una parte de actividad de exploración y producción, tras el periodo 15 meses en que la caída de los precios dañó considerablemente su cuenta de resultados, y esperan a que se consolide el periodo de precios altos.

Con vistas a juzgar la evolución futura del precio, otra incógnita importante desde el lado de la oferta es Irak, que fue causa de la fuerte alza del precio el último diciembre, al suspender las exportaciones de petróleo el 22 de noviembre mientras el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas renovaba el programa "petróleo por alimentos" hasta junio de 2000. Sin embargo, para que ese país recupere una parte importante de su anterior capacidad de producción sería necesario un flujo de inversiones que las sanciones económicas todavía impedirán por algún tiempo.

La situación de los inventarios es también radicalmente diferente a la de hace unos meses. El volumen almacenado en los tres grandes mercados –Estados Unidos, Europa y Japón– ha llegado al nivel más bajo de los últimos 10 años. Hace un mes Robert Priddle, presi-

dente de la Agencia Internacional de Energía, daba la voz de alarma sobre la imposibilidad de situar los inventarios a un nivel adecuado al comienzo del próximo invierno [CNN, 8 marzo]. Dado el reciente nivel de los precios, una caída tan fuerte de los inventarios confirma que la restricción de producción de la OPEP no ha podido ser compensada por la producción ajena a la Organización.

Niveles de producción y de inventarios han hecho que la mayor parte de los analistas anticipen caídas moderadas del precio del crudo en un próximo futuro, en torno al 20–30 por 100. Sin embargo, aunque el nuevo flujo de petróleo tarde en llegar a las refinерías, las expectativas son distintas a las de tan sólo hace unos días y, aunque de forma matizada, esta es una realidad que no tardará en llegar a los consumidores, a pesar de las declaraciones que algunas petroleras, curándose en salud, vienen haciendo los últimos días.

De cualquier modo parece descartarse antes de junio una caída del precio del crudo de la magnitud de la subida del último año. El informe de coyuntura del 7 de abril último del Ministerio de Economía y Hacienda, 'Principales indicadores de la Economía', apunta también en

esta dirección. En la página 4 señala: “el precio del petróleo Brent se ha mantenido por debajo de los 24 dólares/barril, tras el anuncio de que los países productores comienzan a aplicar las nuevas cuotas de producción. La evolución del mercado de futuros, no obstante, parece descontar que en los próximos meses no se producirá una caída sustancial en los precios”.

Naturalmente, si no cabe esperar a corto plazo bajas importantes en los precios de los productos energéticos –mucho menos en las próximas semanas–, tampoco caben alegrías por lo que se refiere al IPC. Difícilmente podrá darse una situación tan favorable desde el punto de vista de la inflación como la de hace 14–20 meses, puesto que progresivamente caminamos hacia un mercado de oferentes y no se prevén operaciones de castigo entre productores como la descrita más arriba. Esta circunstancia hace que la Comisión Europea se haya visto obligada a poner entre paréntesis el recientemente anunciado objetivo del 1,8 por 100 de inflación para los próximos dos años en la UE y, en consecuencia, las previsiones económicas de crecimiento del 3,4 por 100.

Por lo que se refiere al medio y largo plazo, dado un escenario de precios administrados en mayor medida que en el pasado, las tensiones podrían aumentar si la demanda sigue creciendo al ritmo actual, especialmente si se confirma la hipótesis de madurez del ciclo geológico–extractivo del petróleo que señalan algunas reputadas fuentes [CAMPBELL y LAHERRERE (1998)].

Ciertamente las intensidades energética y petrolera de las economías actuales son mucho menores que las existentes en la década de los 70. Además, el proceso de desmaterialización e inmaterialización que están viviendo nuestras economías, probablemente durará mucho tiempo, lo que tenderá a disminuir la dependencia del petróleo [FROTSCHNIG, OTTISCH y TOCHTEERMANN (1999)]. Sin embargo, la diversificación

energética avanza lentamente en el mundo, lastrada por el sector del transporte, y en los países en desarrollo el incremento de la demanda de energía es galopante.

En tanto continúe la contestación social a la energía nuclear, las políticas de estímulo de las energías renovables parecen la única vía para paliar la dependencia del petróleo. Además, sólo el estímulo de esas energías hará factible el cumplimiento del protocolo de Kioto [Borrador de Directiva sobre fuentes de energía renovables].

De cualquier manera parece claro que el petróleo seguirá siendo por mucho tiempo un pilar de las economías industrializadas. Y, desde luego, a corto plazo ni los consumidores ni los gobiernos deberían esperar un alivio sensible de la factura petrolera. Más bien a medio plazo hay que pensar en la convivencia con precios del petróleo progresivamente más administrados y, por lo tanto, más altos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CAMPBELL, C.J.; LAHERRERE, JH, 1998, “Fin de la era del petróleo barato”, *Scientific american*, marzo 1998, pp. 66–71.
- FROTSCHNIG, A.; OTTISCH, M. y TOCHTEERMANN, K., 1999, “Una alianza estratégica para una Sociedad de la Información sostenible”, *IPTS Report. Institute for Prospective Technological Studies (Joint Research Centre) (European Commission)*, nº 32, pp. 18–24.
- GREENE, DL.; JONES, DW. y LEIBY, PN., 1998, “The outlook for US oil dependence”, *Energy Policy*, vol. 26, nº 1, pp. 55–69.
- URIBE_RAYA, B., 1999, “La crisis del petróleo de 1998. Su conducción y reconducción por los grandes productores”, *Cuadernos de Información Económica*, FIES, nº 144/145; mar–abr. 1999, pp. 103–111.
- URIBE_RAYA, B.; SPIEWAK, I. y SORIA, A., 1999, “The Lower Oil Prices: Long–Term Concerns”, *IPTS Report. Institute for Prospective Technological Studies (Joint Research Centre) (European Commission)*, nº 31, febrero, pp. 29–35.

Sistema Financiero y Realidad Empresarial

UN BALANCE DE LOS MERCADOS BANCARIOS REGIONALES EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

Santiago Carbó Valverde(*)
Francisco Rodríguez Fernández(*)
Rafael López del Paso(**)

Las transformaciones que se han producido en los últimos años en el sistema bancario español han incidido de manera significativa en el ámbito regional. La liberalización ha alterado la localización espacial de las entidades de depósito y el desarrollo de su actividad tradicional se ha visto condicionado por la comercialización de nuevos productos financieros y por diferencias en las estrategias de negocio de las distintas instituciones bancarias. En primer lugar, cajas de ahorros y cooperativas de crédito han ganado peso en el sector minorista respecto a los bancos tanto en depósitos como en crédito mientras que, por otro lado, se han intensificado las operaciones fuera de balance, destacando el crecimiento de la inversión colectiva (sobre todo en el caso de los bancos). En cuanto a la localización, a pesar de los procesos de concentración, se ha producido un considerable aumento del número de sucursales y de participantes en los mercados locales y regionales. En este sentido, destaca el papel de las cajas de ahorros que, aunque han ampliado su ámbito geográfico de operaciones, han mantenido una intensa vinculación regional. En general, se observan marcadas diferencias entre los distintos tipos de entidades tanto en la evolución del negocio tradicional como en su vinculación territorial.

El análisis regional de las relaciones entre el sector real y el bancario puede ser acometido

desde una doble perspectiva. Por una parte, el crecimiento real regional condiciona en gran medida los rendimientos de las entidades de depósito que operan en dicho territorio, dado que un mayor ritmo de crecimiento económico se traduce en un impulso para la actividad bancaria(1). Por otro lado, la evolución regional de las magnitudes económicas reales se encuentra sensiblemente condicionada por el funcionamiento, desarrollo y adecuación de las instituciones bancarias en sus territorios. En este artículo se estudia esta segunda vertiente para el caso español en la década de los noventa a partir de dos ejes. En primer lugar, el ámbito territorial considerado es el regional, dado que resulta especialmente interesante analizar si las diferencias en el crecimiento económico de las distintas regiones se encuentran explicadas, al menos parcialmente, por la evolución de sus mercados bancarios. Por otra parte, el análisis se desarrolla a partir de la *visión regional del crédito*, un enfoque que relaciona el crédito bancario regional con el crecimiento económico territorial. La especial dependencia de la financiación bancaria que manifiestan determinados agentes (familias y PYMES), junto con las diferencias en las condiciones crediticias regionales y en la vinculación territorial de las entidades de depósito, explican fundamentalmente este enfoque.

El artículo se estructura en tres partes. En el

epígrafe 1 se repasa la evolución reciente del negocio bancario en las distintas comunidades autónomas para 1990–1999, mostrando las diferencias para las principales variables entre bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. En general, se observa un incremento de la cuota de las cajas de ahorros y las cooperativas tanto en crédito como en depósitos, reduciéndose para la banca. El epígrafe 2 desarrolla un modelo basado en el enfoque del crédito regional. Las estimaciones se realizan mediante datos de panel. Se analizan los efectos sobre la tasa de variación del VAB regional de la actividad crediticia, las condiciones previas en la financiación bancaria y la *ratio* del crédito de las cajas de ahorros sobre el de los bancos. Por último, el epígrafe 3 recoge las principales conclusiones e indica las características que hacen de las cajas de ahorros intermediarios especialmente relevantes en los mercados bancarios regionales y en la financiación del sector minorista.

1. Evolución reciente de la actividad bancaria regional

El papel del sector bancario en la actividad productiva regional ha recibido una atención creciente en los últimos años a medida que se han revisado las funciones que desempeñan las entidades de depósito en los mecanismos de transmisión de la política monetaria, sobre todo en aquellos sistemas financieros, como el español, en los que las instituciones tienen un peso significativamente mayor que los mercados. La medición de tales efectos no constituye una tarea sencilla y puede afrontarse desde varias perspectivas. La pretensión de este artículo no es realizar una estimación detallada de estas relaciones sino ofrecer cierta evidencia de la importancia del crédito bancario en el crecimiento regional. Sin embargo, previamente, conviene analizar la evolución regional reciente de las principales variables que intervienen en la actividad bancaria, cuestión que es abordada en este apartado. El análisis se centra en el volumen de crédito y depósitos así como el número de oficinas como indicadores básicos del servicio y la actividad del sector bancario.

En el cuadro 1 se muestra la distribución del negocio bancario tradicional y de las sucursales para las diecisiete comunidades autónomas en 1990 y 1999. Una visión general permi-

te observar la concentración de gran parte del negocio bancario en las regiones con grandes centros financieros como la Comunidad de Madrid o Cataluña (Barcelona), destacando la primera en la medida en que su cuota en créditos y depósitos supera con creces su presencia en términos de oficinas. Estas dos comunidades, junto con Andalucía y Valencia concentran más de la mitad del negocio bancario en España. Asimismo, se observa que, por lo general, en aquellas comunidades en las que aumenta la cuota de oficinas, lo hace la de depósitos. Sin embargo, la relación no es tan evidente con respecto a los créditos. En regiones como Madrid o Baleares, que han aumentado su participación en depósitos y oficinas bancarias respecto al total nacional se ha reducido, sin embargo, la cuota de crédito. En otras como Cataluña, Castilla León o Valencia la presencia en crédito ha aumentado a pesar de que se ha reducido la de depósitos y sucursales. Estas relaciones pueden explicarse, entre otros factores, por diferencias en las preferencias de ahorro financiero, en la existencia y atractivo de los proyectos de inversión, en la demanda de crédito y, en general, por los flujos financieros interregionales y el distinto aprovechamiento de los pasivos bancarios.

Las variaciones medias anuales en crédito, depósitos y oficinas para las distintas regiones para el período 1990–1999 se muestran en los gráficos 1, 2 y 3, respectivamente. Las mayores tasas de crecimiento se dan en el segmento crediticio, estando, por lo general, por encima del 10 por 100, excepto en el País Vasco (9,8). Son destacables las tasas de variación media en las regiones de Extremadura (15,6), Asturias (13,6) y Murcia (13,2). La variación en depósitos y oficinas presenta crecimientos sensiblemente menores. La tasa de variación para los pasivos tradicionales se encuentra aproximadamente entre el 5 y el 10 por 100, encontrándose las mayores en la Comunidad de Madrid (9,8), Baleares (9,7) y Canarias (9,0). En cuanto a las sucursales, el crecimiento es destacable igualmente en Madrid con un aumento del 4,1 por 100 anual (dada la concentración de oficinas como centro de operaciones de entidades nacionales y foráneas), Murcia (2,5), Extremadura (1,7) y Andalucía (1,4). Las diferencias en los ritmos de captación de depósitos y de apertura de sucursales se encuentran, muy probablemente, explicadas por diferencias regionales en el ahorro y por los cambios

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DEL SISTEMA BANCARIO: CRÉDITO, DEPÓSITOS Y OFICINAS
1990-1999

	Cuota Crédito		Cuota Depósitos		Cuota Oficinas	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999
Andalucía.....	11,6	12,0	10,1	10,4	13,5	14,2
Aragón.....	2,8	2,6	3,4	3,2	4,4	4,2
Asturias.....	1,7	1,9	2,3	2,3	2,3	2,3
Baleares.....	2,3	2,3	1,7	2,0	2,5	2,6
Canarias.....	2,8	3,1	2,1	2,6	2,6	2,6
Cantabria.....	1,1	1,0	1,3	1,0	1,4	1,3
Castilla-La Mancha.....	2,4	2,6	3,6	3,3	4,7	4,7
Castilla y León.....	4,0	4,4	7,0	6,2	7,9	7,5
Cataluña.....	18,9	19,7	21,5	18,8	20,1	18,6
Extremadura.....	1,0	1,4	1,7	1,8	2,7	2,9
Galicia.....	4,2	4,0	5,5	5,2	6,7	6,5
Madrid.....	26,2	24,5	19,2	23,0	9,1	11,9
Murcia.....	2,0	2,3	1,8	2,0	2,3	2,6
Navarra.....	1,3	1,4	2,0	1,9	1,9	1,9
País Vasco.....	6,9	6,3	6,9	7,4	4,8	4,4
La Rioja.....	0,6	0,7	0,9	0,7	1,1	1,1
Valencia.....	8,3	9,5	8,6	8,0	10,6	10,5
Total.....	100	100	100	100	100	100

La suma de las cuotas de las 17 CCAA para las variables consideradas es inferior al 100 al no considerar Ceuta y Melilla, así como la partida Sin Clasificar.

Crédito Total a Administraciones Públicas y otros sectores residentes 1990:30.729,3 miles de millones de pesetas (Incluye Ceuta, Melilla y la partida Sin clasificar).

Crédito Total a Administraciones Públicas y otros sectores residentes 1999:476.783 millones de euros.(Incluye Ceuta, Melilla y la partida Sin clasificar).

Depósitos Totales a Administraciones Públicas y otros sectores residentes 1990:37.691,6 miles de millones de pesetas.(Incluye Ceuta, Melilla y la partida Sin clasificar).

Depósitos Totales a Administraciones Públicas y otros sectores residentes 1999: 452.247 millones de euros.(Incluye Ceuta, Melilla y la partida Sin clasificar).

1 ECU=129,65 como media de cifras diarias.

Número total de oficinas de las entidades de depósito 1990: 35.312 (Incluye otros territorios) (Excluye las oficinas correspondientes a la Caja Postal de Ahorros).

Número total de oficinas de las entidades de depósito 1999: 38.986 (Incluye otros territorios).

Fuente: Banco de España.

acontecidos en la localización espacial de las entidades tras los procesos de liberalización y consolidación. Estas diferencias pueden, pues, definirse de modo más preciso distinguiendo el análisis para bancos, cajas y cooperativas de crédito.

A lo largo de la presente década, se ha producido una intensa reestructuración en el sistema bancario español. Este cambio viene marcado por numerosas absorciones y fusiones entre entidades nacionales(2) debido a la importancia creciente del tamaño en la expansión tanto en los mercados domésticos como en los internacionales, así como por la culminación del proceso de liberalización de las cajas de ahorros iniciado a finales de los años setenta. Las transformaciones anteriores han aumentado la concentración y la heterogeneidad existente en el panorama bancario regional, determinada en gran medida por el papel jugado por las distintas entidades de depósito (bancos, cajas y cooperativas de crédito), presentando diversas matizaciones en función de la comunidad autónoma analizada.

Los cuadros 2A, 2B y 2C muestran la evolución de las cuotas de mercado y la tasa de variación media anual de créditos, depósitos y oficinas para bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito en el periodo 1990-1999. Como puede apreciarse en el cuadro 2A, las cuotas de mercado de la banca han sido las que han experimentado el mayor impacto de la competencia, con una disminución del 7,8 en los créditos y del 9,1 por 100 en los depósitos para el conjunto de España. El impacto sufrido en materia de oficinas resulta algo menos acusado, presentando reducciones en torno al 6,4 por 100. La razón de este importante descenso en el número de oficinas puede encontrarse en su creciente enfoque hacia el segmento mayorista, en la reestructuración del sector a través de los procesos de fusión y adquisición y en la apuesta creciente por los nuevos canales de distribución (banca por Internet, banca telefónica), racionalizando la red de servicio con objeto de reducir los costes de transformación.

El análisis por comunidades autónomas permite confirmar las tendencias agregadas, si

GRÁFICO 1
VARIACIÓN MEDIA ANUAL DEL CRÉDITO
EN LAS CCAA ESPAÑOLAS
(1990-1999)

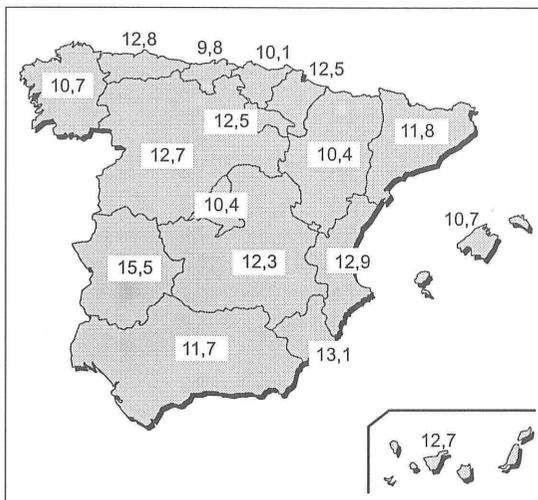


GRÁFICO 2
VARIACIÓN MEDIA ANUAL DE LOS DEPÓSITOS
EN LAS CCAA ESPAÑOLAS
(1990-1999)

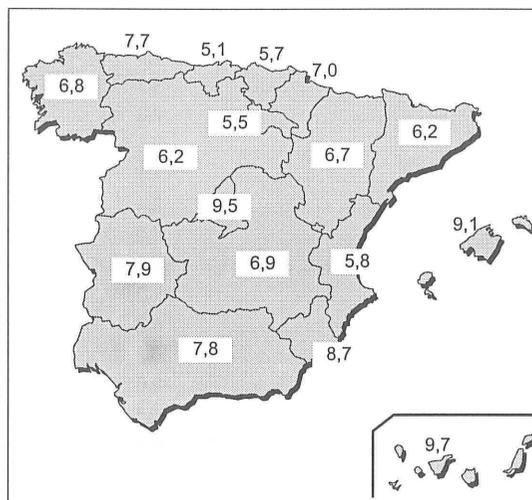
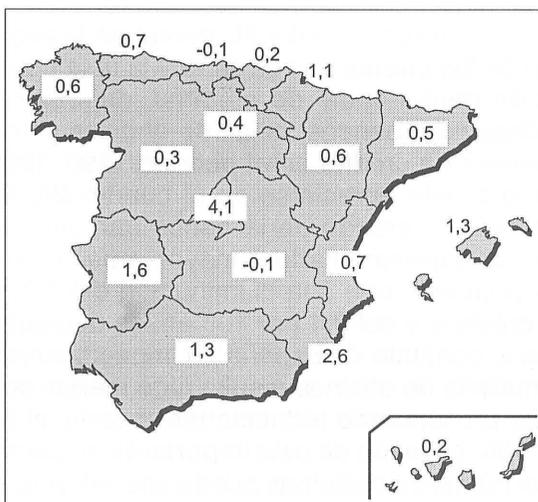


GRÁFICO 3
VARIACIÓN MEDIA ANUAL DE OFICINAS
EN LAS CCAA ESPAÑOLAS
(1990-1999)



bien se encuentran algunas salvedades. Por el lado del crédito, los bancos reducen su importancia en la totalidad de las regiones –con la excepción de Galicia que experimenta un incremento moderado en la cuota del 2,3 por 100– siendo la disminución del 18,6 por 100 en el caso de Cataluña, del 18,1 por 100 en Cantabria y del 15,1 por 100 en Navarra. Por el lado

de los depósitos, las disminuciones son generalizadas. En lo referente a la infraestructura física, si bien la banca experimenta una importante reducción, la excepción se encuentra en el País Vasco, donde la banca ha incrementado la participación en sucursales del 46,2 al 49,5 por 100.

En cuanto a la importancia relativa de las cajas de ahorros, se constata un considerable crecimiento del peso de estas instituciones en el sistema bancario español durante el periodo considerado. Como puede apreciarse en el cuadro 2B, las cajas aumentan su peso en el mercado crediticio, abarcando más del 40 por 100 del total nacional, financiándose fundamentalmente a través de depósitos de clientes, segmento en el cual superan el 50 por 100 de la cuota, al ser entidades eminentemente captadoras de recursos y vinculadas al sector minorista(3).

En el análisis por comunidades autónomas las cajas de ahorros reafirman su posición, apoyada en su fuerte vínculo territorial, experimentando crecimientos notables en cuanto a las variables consideradas. No obstante, el despliegue no ha presentado la misma intensidad en las diecisiete regiones españolas debido a la diferente posición de partida así como a la diversidad de estrategias adoptadas por los agentes competidores. Concretamente, las mayores ga-

CUADRO 2A
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE BANCOS: CRÉDITO, DEPÓSITOS Y OFICINAS
1990-1999

	Cuota Crédito		Cuota Depósitos		Cuota Oficinas	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999
Andalucía.....	57,3	47,3	48,4	34,0	45,9	35,6
Aragón.....	46,8	38,9	42,5	27,1	36,5	30,5
Asturias.....	60,9	56,3	63,4	51,6	72,0	65,8
Baleares.....	62,2	54,0	48,3	40,5	63,2	53,7
Canarias.....	69,1	61,6	60,1	50,7	58,9	50,6
Cantabria.....	69,0	51,3	63,3	43,4	65,0	56,4
Castilla-La Mancha.....	39,3	35,7	41,2	29,1	38,0	32,1
Castilla y León.....	46,3	43,0	48,5	33,7	45,7	41,0
Cataluña.....	65,5	47,7	40,8	31,3	45,8	37,7
Extremadura.....	54,7	49,0	53,1	41,8	48,1	43,1
Galicia.....	54,1	56,6	56,5	47,5	62,5	57,4
Madrid.....	77,0	70,9	71,2	69,8	73,9	56,6
Murcia.....	55,3	43,8	45,7	27,9	44,5	35,3
Navarra.....	45,0	29,9	49,3	24,9	45,4	36,9
País Vasco.....	54,1	50,6	38,1	31,6	46,2	48,6
La Rioja.....	53,8	44,8	52,9	36,3	41,1	35,0
Valencia.....	54,2	46,1	50,8	37,0	51,4	43,2
Total.....	61,7	53,4	51,6	43,1	50,4	43,4

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

nancias se producen en Cataluña y Cantabria. Con respecto a la primera, destaca la posición dominante dentro del mercado de los depósitos, con más del 70 por 100, junto con una fuerte expansión en la apertura de sucursales, alcanzando una cuota superior al 60 por 100. Cantabria es la comunidad que presenta los mayores cambios en el peso relativo de las cajas de ahorros, que ven incrementar su cuota en un 17,1, 19,6 y 6,4 por 100 en crédito, depósitos y oficinas, respectivamente (llegando a representar, prácticamente, la mitad del negocio bancario tradicional). Es destacable asimismo el hecho de que en las regiones de Aragón, Castilla León, Murcia y La Rioja, las cajas de ahorros representen más del 60 por 100 del mercado regional de depósitos en 1999.

En lo que se refiere a las cooperativas de crédito, según se muestra en el cuadro 2C, la importancia o peso relativo de las mismas en el mercado nacional a finales de 1999 era del 4,6 por 100 en el crédito, 6,1 por 100 en los depósitos y del 9,5 por 100 en las oficinas, aún cuando en ciertos mercados geográficos concretos adquieren una mayor relevancia. Su naturaleza jurídica y la condición de sus socios han provocado generalmente una mayor expansión en zonas eminentemente rurales. De este modo, las regiones que han presentado tradicional-

mente un peso significativo de las cooperativas en la actividad bancaria son Andalucía, Aragón, Castilla-La Mancha, País Vasco, Navarra y Valencia. Sin embargo, en los últimos años, cabe destacar su desarrollo en La Rioja, Murcia y Extremadura.

Dada la posición estratégica adoptada por las distintas entidades de depósito en función del mercado geográfico considerado, resulta conveniente destacar con carácter general las siguientes tendencias regionales:

— En las comunidades del Arco Mediterráneo (Andalucía, Murcia, Valencia y Cataluña), las cajas de ahorros presentan una posición dominante en lo que a la actividad bancaria tradicional se refiere, negocio desarrollado a través de una densa red de sucursales, representando cerca del 50 por 100 de la cuota. Las cooperativas de crédito asumen un papel creciente, con la excepción de Cataluña donde su presencia resulta testimonial.

— La consideración de Madrid como centro financiero de primer orden, ha provocado el establecimiento de la banca extranjera y de negocios, hecho que permite mantener el peso relativo de este agente financiero. De igual modo, las cajas de ahorros muestran un avance signifi-

CUADRO 2B
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE CAJAS DE AHORROS: CRÉDITO, DEPÓSITOS Y OFICINAS
1990-1999

	Cuota Crédito		Cuota Depósitos		Cuota Oficinas	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999
Andalucía.....	37,0	43,0	43,2	52,9	41,4	48,9
Aragón	45,6	51,4	49,9	61,8	37,8	45,1
Asturias	35,1	37,1	31,3	40,6	19,5	24,5
Baleares	37,3	45,2	51,2	58,6	35,2	44,6
Canarias	29,6	34,8	38,2	44,6	34,2	40,6
Cantabria	31,0	47,8	36,7	56,1	35,0	42,3
Castilla-La Mancha.....	48,5	51,1	46,8	54,3	47,9	45,4
Castilla y León	49,3	50,7	47,0	60,1	43,0	46,7
Cataluña	34,1	51,6	58,5	67,6	52,8	61,0
Extremadura	42,8	45,7	45,2	52,8	47,8	48,1
Galicia	45,6	43,1	43,2	51,9	36,4	41,3
Madrid.....	22,7	28,8	28,4	29,7	25,8	42,7
Murcia.....	43,9	49,7	53,1	62,5	49,7	46,0
Navarra.....	41,2	45,5	40,6	56,5	35,7	41,7
País Vasco	37,0	38,0	50,9	54,5	42,1	37,0
La Rioja.....	46,2	52,0	47,1	58,6	58,9	59,5
Valencia.....	39,7	44,9	39,8	48,7	38,1	41,6
Total	35,3	41,9	44,3	50,8	40,9	47,0

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

ficativo, destacando la importante ganancia en cuota en materia de crédito y oficinas con un incremento del 4,7 y el 16,3 por 100 respectivamente.

— La situación competitiva de la zona centro (Castilla-La Mancha, Castilla y León y Extremadura) viene marcada por el retroceso de la banca, en favor de las cajas de ahorros y, en menor medida, de las cooperativas de crédito.

— Donde las cajas de ahorros mejoran en mayor medida su peso relativo es en la zona norte (Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco, La Rioja y Aragón), sobre todo en la vertiente de los depósitos, con ganancias de cuota en torno al 10 por 100 a lo largo de la década.

— Finalmente, la banca ejerce su posición de liderazgo en las Islas Baleares y Canarias, con cerca del 50 por 100 del negocio, si bien disminuye su peso relativo en favor de las cajas de ahorros, incrementando su cuota en valores entre el 5 y el 8 por 100 en crédito, depósitos y sucursales.

2. El crédito bancario y el crecimiento regional

Cuando se asume la existencia de un canal

de financiación bancaria que actúa significativamente sobre el nivel de producción regional, se concede un papel crucial a las entidades de depósito, dado que su actividad implica algo más que un simple reflejo de las condiciones económicas regionales. En particular, en los últimos años, se ha concedido una importancia creciente a la influencia del crédito bancario en la actividad económica real.

Varios son los fundamentos que pueden explicar el papel del crédito en la economía regional. En general, el enfoque del crédito(4) supone que las imperfecciones existentes en los mercados financieros y bancarios deben influir en la asignación de recursos reales. Las entidades de depósito actúan como gestoras de la información y los recursos financieros, actuando de manera determinante en la asignación de los mismos. Desde la perspectiva regional se puede realizar un análisis paralelo puesto que las instituciones bancarias pueden actuar no sólo como distribuidoras de crédito, sino como creadoras netas. Esta cuestión es abordada por Rodríguez Fuentes (1997), indicando cómo, con el desarrollo alcanzado por el sistema bancario español en los últimos años, la visión regional del crédito no debe ser considerada tanto una cuestión de reparto como de generación. En este sentido, regiones con un

CUADRO 2C
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO, DEPÓSITOS Y OFICINAS
1990-1999

	Cuota Crédito		Cuota Depósitos		Cuota Oficinas	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999
Andalucía	5,6	9,7	8,4	13,1	12,7	15,6
Aragón	7,6	9,7	7,5	11,1	25,7	24,4
Asturias	4,1	6,6	5,3	7,8	8,5	9,7
Baleares	0,5	0,8	0,6	0,9	1,5	1,8
Canarias	1,3	3,7	1,7	4,8	6,9	8,7
Cantabria	0,0	1,0	0,0	0,5	0,0	1,2
Castilla-La Mancha.....	12,2	13,2	12,1	16,5	14,0	22,6
Castilla y León	4,4	6,4	4,4	6,1	11,3	12,3
Cataluña	0,4	0,7	0,8	1,0	1,4	1,3
Extremadura	2,5	5,2	1,6	5,5	4,1	8,8
Galicia	0,4	0,4	0,3	0,6	1,1	1,4
Madrid	0,3	0,4	0,5	0,5	0,3	0,7
Murcia	0,8	6,6	1,1	9,6	5,9	18,7
Navarra.....	13,8	24,6	10,1	18,6	18,9	21,3
País Vasco	8,9	11,4	11,0	13,8	11,7	14,4
La Rioja.....	0,0	3,3	0,0	5,0	0,0	5,5
Valencia.....	6,0	9,0	9,3	14,3	10,5	15,1
Total	3,0	4,7	4,1	6,2	8,7	9,6

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

determinado volumen de depósitos podrían presentar una inversión crediticia superior (ratio crédito/depósitos superior a la unidad) sin necesidad de captar ahorro de otras regiones sino generando directamente un mayor volumen de crédito por unidad de depósitos(5).

El estudio de la influencia del crédito en el crecimiento regional da pie al análisis de la simetría en el crecimiento (o la calidad) del crédito entre regiones y su influencia en las disparidades regionales. Del mismo modo, las características individuales de las entidades que operan en cada región (tamaño, capitalización o nivel de vinculación minorista) pueden incidir significativamente en estas relaciones. En este sentido, Kishan y Opiela (2000) demuestran la existencia de un canal de crédito bancario en su análisis para el caso estadounidense entre 1980 y 1995, si bien se encuentra que la respuesta del sistema bancario a cambios en la política monetaria depende del tamaño y la capitalización de la entidad. Las instituciones bancarias de menor tamaño y con un menor nivel relativo de recursos propios presentan un comportamiento más sensible a cambios monetarios agregados. Estas entidades pueden encontrarse más ligadas a las condiciones regionales (locales), a la vez que las familias y

PYMES pueden depender especialmente de su crédito.

Si bien debe guardarse cautela en la extrapolación de los resultados de los distintos estudios –dado que cada país presenta un sistema bancario y una estructura regional diferenciadas– el sector crediticio español constituye un caso particularmente interesante. Por una parte, dada la importante presencia en el sistema financiero de los intermediarios y el peso relativo de los mismos en la financiación crediticia del sector real(6). En segundo lugar, por la configuración regional del sector de entidades de depósito que (en consonancia con los datos ofrecidos en el epígrafe 1) presenta diferencias significativas en las condiciones y la creación de crédito entre los distintos territorios. Por último, por las diferencias en las estrategias –más o menos especializadas en crédito y de mayor o menor vinculación minorista– y la localización –ámbito nacional, local o regional– de los distintos tipos de entidades de depósito.

Con los datos disponibles, si bien es difícil incidir sobre las condiciones previas de crédito o los destinos finales del mismo, se puede realizar una aproximación de la relación entre la tasa de variación del VAB (al coste de los facto-

CUADRO 3
CRÉDITO BANCARIO Y CRECIMIENTO REGIONAL. ESTIMACIONES CON DATOS DE PANEL
DE LOS EFECTOS DE LA FINANCIACIÓN CREDITICIA BANCARIA EN LA TASA DE VARIACIÓN DEL VAB REGIONAL
(1990-1998)

Variación del crédito entidades de depósito	Ratio crédito/depositos periodo precedente	Ratio crédito cajas/crédito bancos	Dummy efectos cíclicos (1994)
0,050600(***) (6,53)	0,028945(***) (3,72)	0,021194(*) (1,90)	0,007235(**) (2,04)
R ² 0,35		R ² Ajustado 0,25	

(*) Significativamente distinto de cero al 10 por 100.

(**) Significativamente distinto de cero al 5 por 100.

(***) Significativamente distinto de cero al 1 por 100.

Nota: Las estimaciones fueron realizadas mediante el estimador de efectos fijos considerando las diferencias inobservables individuales para las distintas regiones. Los estadísticos t se muestran en paréntesis. Número de observaciones del panel: 136.

res) y la del crédito de las entidades de depósito para las diecisiete comunidades autónomas en el período considerado (1990-1998). Como aproximación de las condiciones previas en la creación de crédito (que pueden influir sobre el crecimiento regional actual) se considera la *ratio* crédito/depositos retardada un periodo para expresar la potencialidad de algunas regiones como generadoras netas de crédito en relación con sus recursos líquidos. Asimismo, la mayor especialización en crédito minorista en sus balances y la vinculación regional de las cajas de ahorros en relación con los bancos puede ser significativa. Para expresar estas diferencias se incluye el cociente crédito cajas/credito bancos, a partir del cual se intenta contrastar la hipótesis de que una mayor presencia de las cajas de ahorros en el mercado bancario regional en relación con los bancos pudiera contribuir especialmente a la financiación crediticia de PYMES y familias y, por extensión, al crecimiento de la región. Por último, conviene introducir una variable ficticia (que toma el valor uno desde 1994 y cero anteriormente) para controlar los efectos cíclicos dado que, a partir de 1994, se produce un cambio significativo en la coyuntura macroeconómica nacional.

A partir de las variables descritas previamente se desarrolla un análisis de panel mediante estimaciones de efectos fijos. El cuadro 3 ofrece los principales resultados, que deben ser interpretados con cautela a la vista de las limitaciones del análisis. Aún así, las relaciones generales propuestas tienden a cumplirse. La tasa de crecimiento del crédito bancario y la *ratio* retardada de crédito sobre depósitos parecen incidir significativamente sobre la evolución del VAB regional, destacando el papel que pueden jugar las entidades de depósito como creadoras de crédito en las regiones donde

operan. Por otra parte, una mayor proporción de crédito de las cajas con respecto a los bancos en una región parece tener igualmente un efecto positivo en la evolución del VAB regional. En cuanto a la dummy considerada, tal y como se esperaba, resulta también significativa y positiva, mostrando la influencia de un ciclo favorable para la actividad crediticia desde mediados de la década de los noventa tras unos años iniciales no tan favorables.

3. Conclusiones: el papel de las cajas de ahorros en los mercados bancarios regionales

En este artículo se ha realizado un repaso a la evolución de los mercados regionales bancarios en España en la década de los noventa. Entre las principales conclusiones, cabe destacar las siguientes:

A) El periodo considerado ha estado caracterizado por un dinamismo creciente en los mercados regionales –con un incremento en el número de organizaciones presentes en cada región–, un aumento sustancial de la cuota del negocio tradicional de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito respecto a los bancos y, en general, por grandes alteraciones del mapa bancario regional como consecuencia de los distintos efectos de la liberalización y la consolidación del sector bancario en la competencia y la localización.

B) La visión del crédito bancario como mecanismo de propagación de la política monetaria ha ganado peso en los últimos años, a medida que el sistema financiero español se ha modernizado y desarrollado y, con él, sus intermediarios bancarios. A pesar de ello, existen diferencias significati-

vas en la actividad bancaria tradicional a escala regional tanto entre comunidades autónomas, como para las distintas entidades de depósito.

C) Las estimaciones realizadas sugieren la existencia de una relación positiva y significativa entre la tasa de crecimiento del VAB y la variación del crédito bancario que, si bien debe completarse con otros análisis, sugiere una especial incidencia del sistema bancario en el crecimiento regional. Asimismo, a lo largo de este artículo se ha evidenciado la importancia de las cajas de ahorros en estas relaciones. En general, estos intermediarios bancarios estarían desempeñando ciertas funciones específicas que, en mayor o menor grado, podrían tener gran incidencia en los ámbitos regionales y locales, entre las que se podrían destacar las siguientes:

— Una creciente vocación minorista y una intensa vinculación regional: a pesar de la creciente diversificación del negocio bancario y la expansión geográfica experimentada por muchas de ellas, las cajas de ahorros se encuentran estrechamente vinculadas con el (los) territorio(s) donde actúan y han incrementado sustancialmente su cuota en el negocio tradicional, factor que resulta clave dada la especial dependencia del crédito bancario de determinados agentes (familias, PYMES)(7). Además de la propia naturaleza, origen y objetivos de las cajas, las restricciones territoriales a la apertura de sucursales hasta finales de los ochenta supusieron una limitación artificial que pudo contribuir a una más estrecha relación con la evolución económica del territorio donde actuaban originalmente.

— Un marcado carácter social, que se manifiesta en su estructura (abarcando una amplia extensión geográfica y de colectivos sociales), en su nivel de servicio y en otro tipo de actuaciones financieras (con un crecimiento constante de su obra benéfico-social). Estos factores, además de la importancia que puedan tener por sí mismos, marcan la propia pauta de la acción de las cajas de ahorros en un momento en que aumentan los mecanismos de financiación y la dimensión de los mercados financieros pero no se resuelven las dudas respecto a determinados colectivos y áreas geográficas.

NOTAS

(*) Universidad de Granada y FUNCAS

(**) FUNCAS

(1) Los efectos de la actividad económica territorial y de otras variables de los mercados regionales sobre la rentabilidad de las entidades de depósito en España se analizan en Carbó, S.; Rodríguez, F. y López del Paso R. (2000): "La competencia en el sector bancario español: Una aproximación regional" (que se publica en un próximo número de *Papeles de Economía Española*).

(2) Las operaciones entre entidades se completan mediante acuerdos transfronterizos, con predominio de las alianzas estratégicas materializadas en intercambios de acciones.

(3) En Galmés Belmonte, S. (1998) se analizan las diferentes estrategias de localización y la vinculación estratégica (minorista, mixta, inversión) de los distintos grupos de entidades de depósito.

(4) Véase Samolyk (1994) para una visión amplia de las implicaciones en la economía real del canal de crédito regional (*credit view*).

(5) En de la Cuesta, M. y García-Verdugo, J. (1998) se realiza una aproximación de la influencia en el crecimiento regional de las asimetrías en el crédito bancario regional.

(6) Véase Carbó Valverde, S. (1998) para un análisis de las diferentes vertientes de la contribución del sistema financiero al crecimiento de la actividad económica.

(7) Para un análisis agregado del papel de las cajas de ahorros en la actividad crediticia véase Rodríguez, F. y Carbó, S. (1999).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Carbó Valverde, S. (1998): "El papel del sistema financiero en la economía real". *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 63-64, págs. 61-69.
- Cuesta, M. de la y García-Verdugo, J. (1998): "La influencia de la creación de crédito sobre las disparidades regionales en España". *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 63-64, págs. 61-71.
- Galmés Belmonte, S. (1998): "La localización geográfica nacional de las entidades bancarias españolas". *Boletín Económico*, Banco de España. Diciembre, págs. 41-55.
- Kishan, R.P. y Opiela, T. P. (2000): "Bank size, Bank Capital and the Bank Lending Channel". *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 32, nº 1, February. págs.121-141.
- Rodríguez, F. y Carbó, S. (1999): "La actividad crediticia en España: El papel de las cajas de ahorros". *Cuadernos de Información Económica*. Marzo-Abril. págs. 131-137.
- Rodríguez Fuentes, C.J. (1997): "El papel del sistema bancario en el desarrollo regional. ¿Reparto o creación de crédito?". *Estudios Regionales*, nº 47. págs. 117-139.
- Samolyk, K.A (1994): "Banking conditions and regional economic performance. Evidence of a regional credit channel". *Journal of Monetary Economics*, 34. págs. 259-278.

EL NACIMIENTO DE UNA NUEVA BOLSA EUROPEA: EURONEXT

M^a Nieves García Santos

1. EL ANUNCIO

El día 20 de marzo las bolsas de París, Amsterdam y Bruselas anunciaron su fusión y la creación de una bolsa europea denominada Euronext. Las tres bolsas afirmaron que esta decisión no anulaba su posible participación en el proyecto de alianza para formar una bolsa paneuropea que fue acordado en otoño de 1998, en el que participaban, además de estos tres países, las bolsas de Londres, Francfort, Luxemburgo, Milán y Madrid. En el comunicado del proyecto se explicaron algunos de los términos del acuerdo, aunque los detalles no están completamente determinados y se irán avanzando a lo largo del año.

El objetivo de este proyecto es una unión societaria completa, no únicamente de los sistemas de contratación y de los servicios adyacentes. La nueva Bolsa tendrá su sede en Amsterdam y se registrará por el derecho holandés. Tendrá, por otra parte, filiales en París y en Bruselas.

Las tres entidades locales (Amsterdam, París y Bruselas) llevarán a cabo cada una de las líneas del negocio. Es decir, para dar protagonismo a cada uno de los mercados integrantes, se ha decidido un reparto de papeles entre ellos. Así, en París se concentrará la negociación de las grandes empresas; Bruselas se hará cargo de la negociación de las empresas de tamaño medio, y Amsterdam se hará cargo del mercado de derivados. Asimismo, en el acuerdo hay términos que satisfacen ciertas posiciones o características de cada uno de los mercados integrantes.

Los pasos que han de dar a partir de ahora se desarrollarán en diversos frentes:

- definición societaria.
- fusión de las sociedades que actualmen-

te sustentan cada uno de los mercados integrantes.

- acuerdo sobre los sistemas de negociación: sistemas tecnológicos y normas de contratación.

- acuerdo sobre la compensación y liquidación de las operaciones.

- acuerdo sobre las normas del mercado y autorización de los supervisores.

2. LOS ELEMENTOS DEFINIDOS DEL PROYECTO

2.1. Órganos de gobierno

La estructura de gobierno definida tiene dos niveles: un Consejo de Administración y un Consejo de Vigilancia. El Consejo de Vigilancia estará formado por 12 miembros, que representarán a todos los participantes en el mercado, incluidos inversores. Cada uno de los mercados integrantes elegirá a tres miembros de este consejo y los tres miembros restantes serán designados a propuesta de un comité de nominación. El nombramiento será por un periodo de cuatro años. La presidencia será rotatoria entre los presidentes de los tres mercados nacionales, siendo el primero el presidente de la Bolsa de Amsterdam.

El Consejo de Administración estará formado por tres miembros, los actuales presidentes de cada una de las bolsas integrantes, que se reparten los papeles de la siguiente forma: el presidente y consejero delegado es el actual presidente de la Bolsa de París (Jean-Francois Theodore); el presidente de la Bolsa de Amsterdam (George Möller) es consejero, y el presidente de la Bolsa de Bruselas secretario ge-

neral (Olivier Lefebvre). La sede estará en Bruselas.

2.2. Sociedad bursátil

Los planes son que la nueva Bolsa Euronext sea pública y que esté cotizada en Bolsa. A partir de ahora deben elaborarse los planes para valorar cada una de las entidades integrantes y definir los intercambios accionariales. Se espera que la fusión finalice en el otoño del año 2000.

La valoración de cada una de las sociedades integrantes tendrá en cuenta sus ingresos. Las últimas cifras disponibles recogen unos ingresos de 280,2 millones de euros en el caso de la Bolsa de París; de 178 millones de euros para la de Amsterdam; y, finalmente, Bruselas con 65 millones de euros. No se considera que la unión societaria pueda ser vetada por las autoridades europeas, ya que la Comisión Europea establece un umbral de ingresos obtenidos en la Unión Europea de 250 millones de euros por parte de cada una de las compañías integrantes, o al menos de dos de ellas, o en conjunto al menos 5 mil millones de euros si se consideran los ingresos obtenidos en todo el mundo para establecer su veto.

La salida a bolsa se plantea que tenga lugar a finales de año. La base accionarial deseada es amplia: intermediarios financieros internacionales, brokers y casas de valores, fondos de pensiones y emisores.

2.3. Presencia local

Las bolsas integrantes mantendrán las licencias nacionales. En cada uno de los tres casos, el gobierno del país ha autorizado la participación de las bolsas nacionales en el proyecto.

Las empresas admitidas en cada mercado respectivo se considerarán admitidas en el nuevo mercado. Y también los miembros actuales de cada uno de los mercados integrantes pasarán a ser miembros del nuevo mercado. Así, el número de participantes en el nuevo mercado será muy amplio; tanto los grandes intermediarios como los intermediarios de tamaño más pequeño o de carácter más local tie-

nen asegurado su acceso al mercado Euronext.

La permanencia de las licencias nacionales, así como la existencia de oficinas de representación de Euronext en los principales centros europeos permitirá mantener relaciones más fácilmente con los inversores institucionales y minoristas. De esta forma, se enfatiza que el cliente último es el inversor, al que se le ofrecen servicios que satisfagan sus necesidades, siendo la concentración de la liquidez el principal producto que se ofrece. La presencia local también sirve para que la información que publique el mercado se haga siguiendo los criterios y estándares nacionales, no sólo desde la óptica regulatoria (puesto que es muy probable que ésta se homogeneice), sino desde el punto de vista de los usos del mercado, de las costumbres de los inversores.

2.4. Índices

Cada una de las bolsas integrantes mantendrá sus índices bursátiles nacionales. También mantendrán sus participaciones en los índices europeos.

Esta decisión señala el papel jugado por los índices bursátiles como representativos de los mercados nacionales. Así pues, en el futuro la referencia a un "índice bursátil nacional" no tendrá que implicar que la localización del mercado se encuentre en dicho país, ni siquiera que la sociedad del mercado tenga en él su sede social. Un índice nacional significará que las empresas que lo integran sí forman parte del país.

Los índices bursátiles constituyen referencias para los inversores. Así, aquellos que quieran constituir una cartera europea podrán basar su decisión en un índice pan-europeo como los ya existentes, o constituir su propia cesta con la proporción deseada de las empresas de los respectivos países.

Así pues, se puede esperar que exista un universo de índices en el panorama europeo: nacionales, sectoriales, de mercados (nacionales o de naturaleza internacional), o pan-europeos (construidos con criterio país, buscando igualar la ponderación de las empresas con el peso de cada país en el conjunto europeo; o

GRÁFICO 1
ÍNDICE EURO STOXX 50
 Porcentaje participación

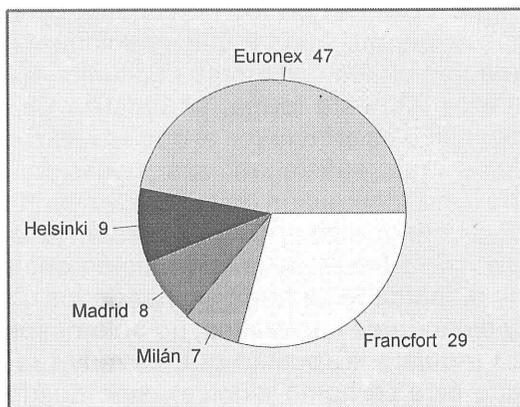
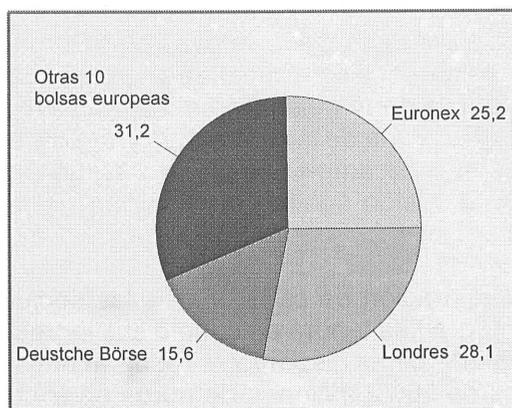


GRÁFICO 2
ÍNDICE MSCI
 Porcentaje participación



con criterio sectorial, replicando la ponderación de las empresas en cada sector).

A pesar de que se mantendrán los índices de cada país integrante, Euronext ha destacado el peso de este mercado en los índices pan-europeos ya constituidos. De esta forma se señala que, por ejemplo, un inversor que quiera replicar el índice Euro STOXX 50, puede cubrir casi la mitad del mismo negociando en un único mercado. Esto supondrá una importante reducción de costes, tanto por la simplificación administrativa de tener que cumplir las reglas de un solo mercado, como por la concentración de liquidez que conlleva.

2.5. Negociación integrada

El mercado Euronext permitirá a los usuarios el acceso a través de tres puntos de entrada (para el listado o cotización, para la negociación y para el acceso a los servicios conexos): París, Amsterdam y Bruselas. Sin embargo, independientemente de cuál sea el acceso, la negociación y los demás servicios son únicos.

Es decir, que existirá un único libro de órdenes, en el que se concentrarán las órdenes independientemente de dónde venga la compra-venta o dónde esté autorizada la cotización de la empresa. Las reglas del mercado también serán únicas, independientemente del punto de acceso de la orden.

Además, habrá una única plataforma de contratación, y los clientes tendrán una sola pantalla de información y acceso a todas las empresas en cada uno de los segmentos. La negociación de las acciones al contado, tanto en el caso de las grandes empresas como en el de las medianas, utilizará el sistema NSC, desarrollado por la Bolsa de París y que también utiliza ya Bruselas. En el caso de la negociación de los productos derivados no está determinado cuál será el sistema de negociación que se utilizará. En el caso en que el mercado Liffe se uniera al proyecto, es probable que se adoptara su sistema de contratación (Connect), dado el reconocimiento de su superioridad. La integración técnica de los tres mercados está planificada para el primer trimestre del año 2001.

Los servicios adyacentes a la negociación también son únicos para los tres mercados integrantes. Así, la compensación y "neteo" se ofrecen por Clearnet (siendo la plataforma de compensación y "neteo" la actual Clearing-21), y la liquidación se realizará a través de Euroclear (aunque también se han hecho contactos con la London Clearing House).

3. TAMAÑO DEL NUEVO MERCADO EUROPEO

Euronext pasará a ocupar un lugar de relevancia en el panorama europeo. Por capitalización y número de empresas cotizadas pasa a

GRÁFICO 3
CAPITALIZACIÓN DEL MERCADO
 Miles de millones de euros; diciembre 1999

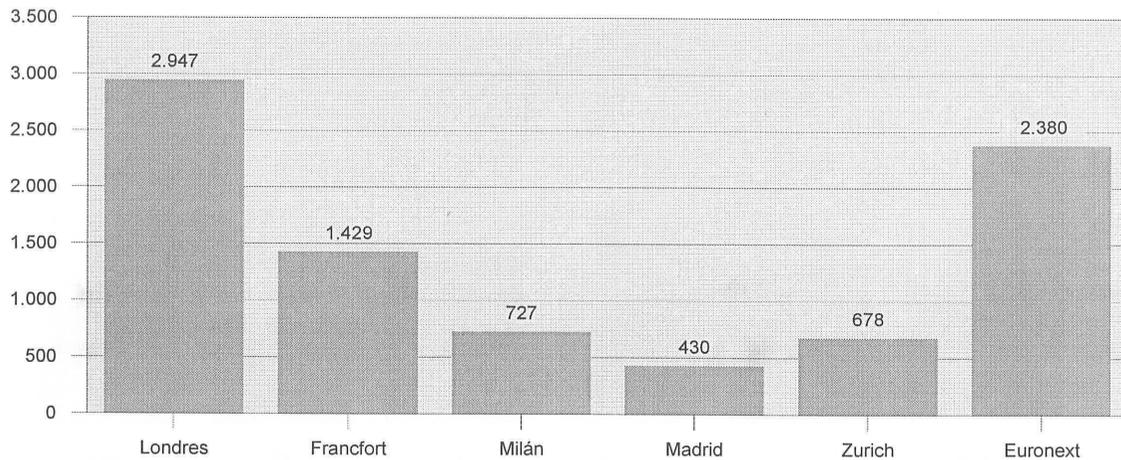
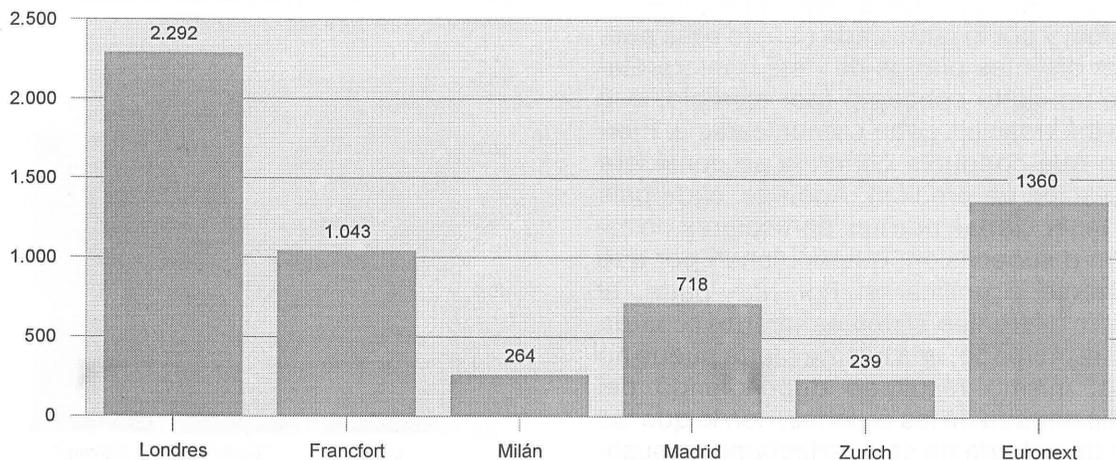


GRÁFICO 4
NÚMERO DE EMPRESAS COTIZADAS



ocupar el segundo lugar, tras Londres. Sin embargo, tanto por negociación de acciones al contado, como por contratos de derivados es el primero.

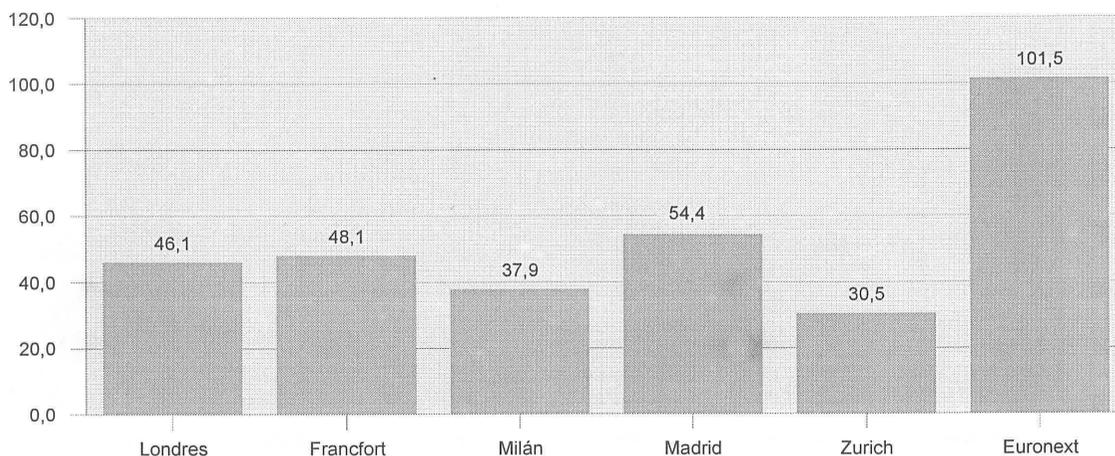
4. OTRAS ALIANZAS

El comunicado realizado por los mercados

integrantes dejó claro que este proyecto no impide su participación en otras alianzas, eso sí, ya no de cada uno de ellos sino de la nueva sociedad creada. Así, Euronext ha declarado su interés en seguir participando en la alianza pan-europea, en cooperar con la alianza de los mercados de empresas en crecimiento Euro.NM, y en otros proyectos que pudieran plantearse.

GRÁFICO 5
VOLUMEN DE NEGOCIACIÓN DE ACCIONES DOMÉSTICAS

Miles de millones de euros; media mensual 1999

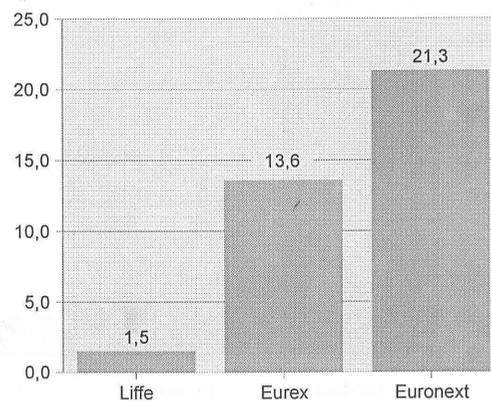


Existen varias diferencias entre una unión plena (societaria y de sistemas de negociación) y una alianza. En primer lugar, en la alianza permanecen las autoridades de los diversos mercados, y por lo tanto cada una de ellas puede tener distintos puntos de vista o interpretación de un cierto concepto (por ejemplo, qué tipo de información debe comunicarse al mercado, o qué conducta concreta se considera manipulación de precios). Además, cada país puede tener ciertas normas particulares de regulación o supervisión, que no tienen por qué armonizarse o unificarse. Por otra parte, al co-existir diferentes sistemas informáticos de acceso al mercado, una misma oferta puede no llevar al mismo resultado dependiendo del punto de entrada de las órdenes, con lo que los puntos de entrada no son perfectamente sustituibles entre sí. Todo ello puede impedir que se logre una integración plena de los mercados.

Es evidente que aunque las alianzas entre bolsas también persigan la consolidación de los mercados, el proceso para conseguirlo es más incierto, ya que permanecen diversas autoridades y se busca la compatibilidad de los sistemas y no la unificación de los mismos.

La situación de creación de la alianza pan-europea por ocho bolsas ha mostrado pocos avances hasta la fecha. Hay que recordar

GRÁFICO 6
VOLUMEN DE NEGOCIACIÓN DE DERIVADOS DE ACCIONES E ÍNDICES
Millones de contratos; enero 2000



que el embrión de dicha alianza se produjo en julio de 1998 cuando se anunció una alianza entre las Bolsas de Londres y de Francfort. En ese momento también el Banco Central Europeo anunció las condiciones para acceder al futuro sistema de pagos transfronterizo TARGET, y el proyecto Londres-Francfort se vio como una estrategia en la que el mercado alemán se beneficiaría de la aglomeración de negocio que concentraba Londres, y el mercado

alemán se beneficiaría del acceso a la liquidación en euros. El mercado propuesto sería para 350 grandes empresas europeas. Lo que se proponía era un acceso mutuo dado que las órdenes utilizarían los sistemas Sets o Xetra dependiendo de su punto de entrada (Londres o Francfort, respectivamente). Los planes anunciados señalaban que un año después el mercado contaría con mecanismos armonizados de negociación: horarios, convenciones de mercado y reglas sobre transparencia de operaciones.

Sin embargo, dicho proyecto no cuajó por la insistencia de Francfort de plantearlo como una unión "entre iguales", sin considerar la ventaja de Londres en términos de liquidez y de compañías cotizadas. El proyecto pareció tomar un nuevo impulso cuando, a finales de 1998, se añadieron al mismo otras seis bolsas europeas. Nuevamente parece que el proyecto no avanza con la rapidez deseable. Un año después lo único que parecía haberse logrado era la homogeneización de los horarios de apertura de los diversos mercados.

Los planes aún están en activo, sin embargo. Se espera que en junio de este año se anuncien las reglas armonizadas. Entre las mismas se encuentran: la ampliación de la validez de las órdenes (desde 1 mes hasta 3 meses); que haya un único libro de órdenes para cada valor; y que se difundan tanto la situación del libro de órdenes como de las operaciones en tiempo real para asegurar la transparencia del mercado.

El calendario anunciado establecía el inicio en noviembre del año 2000. Sin embargo, existe un problema de difícil solución, que radica en la compatibilidad técnica o capacidad de armonización de las diferentes plataformas tecnológicas. Muchos mercados nacionales llevan ya avanzados proyectos en los que han invertido sumas importantes de dinero. Cuando se debate cuáles deben ser los estándares técnicos, estos mercados desean imponer los suyos. Éste es un punto en el cual la Deutsche Börse parece mostrarse muy inflexible y realiza una campaña muy agresiva para convencer de la superioridad del sistema Xetra. Hay que considerar que el coste estimado de Xetra ha sido 150 millones de marcos alemanes y el del sistema británico Sets, unos 20 millones de libras esterlinas. La solución de que uno de los dos

desestime lo gastado hasta la fecha resulta difícil de aceptar por ambos.

A pesar de que todos los mercados firmantes de la alianza siguen contando con ella, no dejan de producirse movimientos unilaterales en muchos de ellos. Así, por ejemplo, el anuncio de que la Deutsche Börse planea salida a bolsa en mayo, con el nombre de Euroboard, se puede tomar como un intento de liderar el proyecto o de romper el mismo, para posteriormente hacerse con el negocio de otros mercados mediante OPA hostil. La bolsa de Londres también se encuentra en proceso de acabar con su estructura de sociedad mutualista y de salir a bolsa a principios del año 2001.

La principal pugna se establece por tanto entre los grandes mercados. París ya ha tomado la iniciativa con Euronext, donde, además se logra un reparto de funciones entre los tres mercados, de forma que todos encuentran ventajas en el proyecto.

Los mercados pequeños o medianos deberán tomar parte de alguno de los proyectos en marcha. Por ejemplo, Luxemburgo ha solicitado su unión a Euronext. Por su parte, Dublín tiene casi ultimado su vínculo con Francfort. De las Bolsas continentales la incertidumbre se centra en el arco mediterráneo (Milán, Madrid, Lisboa), ya que las bolsas nórdicas tienen también acuerdos entre ellas (Norex).

5. VALORACIÓN DEL PROYECTO

La introducción de una moneda común en los países integrantes de la Unión Monetaria inevitablemente debe llevar a una consolidación de los mercados. Los inversores internacionales han dejado de decidir la composición de su cartera en valores europeos con un criterio país o moneda, para pasar a hacerlo según sectores industriales o tamaño de las empresas. Evidentemente, cuando un inversor ha decidido invertir en el sector petróleo desearía que todas sus compras de acciones de empresas de ese sector las pudiera llevar a cabo en el mismo mercado, con las mismas normas, a través de los mismos brokers y utilizando los mismos sistemas de compensación y liquidación. Si el mayor número de empresas del sector petróleo, por seguir con el ejemplo, se negocia en un mismo mercado, es posible que el inversor

decida no invertir en otra empresa, que aunque ocupando un lugar anterior en su preferencia, se negocia en un mercado donde no hay ninguna empresa similar. La concentración de empresas cotizadas y la concentración de órdenes en un mismo mercado conlleva un aumento de la liquidez que beneficia a todos los participantes.

El proyecto de unificación de las bolsas europeas, por lo tanto, es un movimiento de reestructuración del sector en búsqueda de la racionalidad económica. Además, si no se logra una mayor eficiencia económica y una mayor respuesta a las demandas de los clientes, el desplazamiento del negocio es un riesgo que no se puede descartar. El mercado americano Nasdaq ya anunció su interés en lanzar un mercado en Europa similar al existente en Estados Unidos. Además, la competencia vendrá también de las llamadas “redes de negociación electrónica” (ECN) o “sistemas alternativos de negociación” (ATS). En ambos casos, se ofrece la canalización de las órdenes de inversión en una determinada acción hacia el mercado correspondiente; si la empresa cotiza en varios mercados, se pueden comparar precios y realizar arbitrajes. Estas empresas en algunos países responden a la figura legal de brokers, pero en ocasiones son empresas no financieras (de software o de difusión de información). Estos mercados alternativos ofrecen flexibilidad, rapidez, horario ampliado, y las ventajas que se derivan de la liquidez si son capaces de encontrar siempre contraparte al mejor precio. Adicionalmente, suelen ofrecer otros servicios financieros de carácter personalizado a los clientes como puede ser valoración de carteras, programación de inversiones, etcétera.

El principal reto de la negociación transfronteriza, sea esta realizada en una bolsa pan-europea o a través de los ATS, se encuentra en el lado de la regulación. Las normas sobre los mercados de valores son muy diferentes en los

diversos países, e incluso lo es la autoridad competente de la supervisión de los mercados. El rango abarca desde países cuya autoridad radica en el Ministerio de Finanzas a aquellos que tienen descentralizadas todas las competencias en las autoridades de las bolsas. La homogeneización de las normas es un requisito imprescindible. Por un lado, porque su cumplimiento implica siempre un coste, y no cabe pensar que el coste sea diferente en la negociación de activos similares según el mercado en que se trate. Los reguladores podrían entrar en una competencia por atraer negocio a su mercado a través de normas laxas, pensando que la inestabilidad del sistema financiero o la desprotección de un inversor extranjero no es una responsabilidad propia, sino, en el mejor de los casos, compartida con otra jurisdicción.

De hecho, las autoridades reguladoras en los países de los mercados que integran Euronext ya han anunciado sus planes para lograr una mayor coordinación. Además, parece compartirse la idea de que en un plazo de dos años lo lógico es que haya un supervisor único. Hasta que la normativa sea igual, las bolsas tendrán que mantener su identidad nacional para cumplir con ella.

En realidad, la regulación va un paso atrás de la realidad financiera, pero debe adaptarse a ella y resolver los problemas que puede generar. Un mercado europeo exige una regulación europea. La Comisión Europea ya publicó en 1999 un Marco para la Actuación Financiera, muchos de cuyos puntos suponían un avance en la regulación de diversos temas referentes a los mercados de valores. El foro informal de reguladores de valores (FESCO) está trabajando en diversas propuestas de Directivas europeas sobre mercados de valores. Este paso dado con Euronext, así como la profusión de sistemas, negociación electrónica ATS acelerarán el proceso de reorganizar la regulación de los mercados europeos.

MOMENTO EMPRESARIAL

Alfonso Tulla

La mayor

Según explicó su presidente en la junta general ordinaria de accionistas de 7 de abril, 1999 ha sido un buen año para el Grupo Telefónica, no sólo porque ha superado los 62 millones de clientes en todo el mundo, sino porque los ingresos operativos aumentaron un 31 por 100 hasta situarse en 3,8 billones de pesetas, el *cash-flow* un 38 por 100 hasta los 1,5 billones y los beneficios netos otro 38 por 100 hasta rebasar los 300.000 millones de pesetas.

Realmente estas cifras, sin descuidar la inversión por 1,2 billones (con incremento del 63%) son impresionantes y sitúan al Grupo que encabeza Juan Villalonga y cuya matriz es Telefónica, S.A., no solo en el primer puesto del *ranking* empresarial español, sino como uno de los primeros operadores globales del mundo en los sectores de telecomunicaciones, Internet y media.

Su modelo de negocio se ha basado en el desarrollo de tres grandes prioridades: el liderazgo de la "nueva economía", la desagregación, como forma de multiplicar su capacidad de innovar, y el enfoque a su mercado natural, los 550 millones de personas de lengua española y portuguesa que hoy constituyen su principal activo. El primer eje, Villalonga lo ejemplificó en el crecimiento explosivo de Internet y los móviles; y es que, como remarcó ante las críticas de este nuevo paradigma, "la nueva economía es ya la economía real", con independencia del valor bursátil de las empresas, ya que la globalización y el desarrollo de las nuevas tecnologías es un hecho irreversible (en 1995 había 14 millones de usuarios de la red y el año pasado ya eran 200 millones).

Ese liderazgo se constata con la irrupción de Terra como una de las grandes referencias mundiales del sector y líder destacado de su

mercado y con la creación de Telefónica Móviles, que agrupa todas sus operadoras móviles, como quinta empresa mundial de su sector.

El enfoque a su mercado natural de habla hispana y portuguesa permite a Telefónica capturar economías de escala singulares y la coloca en una sólida plataforma estratégica desde la cual plantear una entrada fuerte en otros grandes mercados mundiales.

Sin embargo, buena parte de la intervención del presidente se dedicó a explicar las polémicas *stock options* y la necesidad de nuevas ampliaciones por más del 40 por 100 de su capital para hacer frente a los nuevos retos, puntos ambos que fueron aprobados en dicha asamblea de accionistas, no sin unas encendidas intervenciones en el turno de ruegos y preguntas, que, extrañamente, iba en el segundo lugar del orden del día, después de su discurso.

En cuanto a las opciones sobre acciones que, como dijo irónicamente, no son un invento de Telefónica, confirmó que, al vencer ahora el primer plan, cien directivos de la operadora obtendrán unas plusvalías de 81.700 millones de pesetas. Para quitarle hierro al asunto reconoció que su error había sido no extenderlo, desde un principio, a todos los trabajadores, para arreglar lo cual ha propuesto un nuevo plan, en que todos los empleados de la operadora podrán adquirir entre ocho y cuarenta acciones a un precio de cinco euros, frente a su valor actual —el día de la junta— de 26 euros, en función de su retribución económica, plan que ha contado con el apoyo de los sindicatos mayoritarios.

También fueron anuncios importantes de la asamblea accionarial, que sacará a Bolsa su filial de móviles; que, en cambio, retrasa la colocación de Telefónica Media, porque, en estos momentos, "el mercado de contenidos está infravalorado" y que descarta que se plantee

ahora la salida de Telefónica Data, la filial que aglutina los negocios de redes de transmisión de datos y tráfico de Internet.

El mapa constructor

En al junta de accionistas de 31 de marzo Rafael del Pino y Moreno, fundador y presidente del grupo Ferrovial, ha comunicado que, en tres meses, cede la presidencia a su hijo Rafael del Pino Calvo-Sotelo, desde hacía un año vicepresidente ejecutivo, precisamente al rendir cuentas del primer ejercicio en el que éste destacado grupo cotizaba en Bolsa y había integrado Agromán.

Con él desaparece de la escena el último gran empresario de la construcción pura en la que se inició hace casi cincuenta años. Ingeniero de caminos, como todo el mundo que es alguien en este sector, creó en 1952 una empresa para construir y conservar vías férreas, que ahora es un emporio que factura más de 440.000 millones de pesetas y que abarca sectores como concesiones (de autopistas, aparcamientos), promoción inmobiliaria, servicios urbanos medioambientales (de agua, residuos sólidos,...) y hasta telecomunicaciones.

Y se ha jubilado cerca de los ochenta años habiendo logrado una vieja aspiración suya como es que su empresa, ahora Ferrovial/Agromán, sea la líder en la actividad de construcción en España.

Esto ha sido posible también porque otros grandes grupos se han ido alejando del núcleo constructor, como es el caso de FCC que, a raíz de su alianza con la francesa Vivendi, ha acentuado su actividad en los sectores agua y gestión de residuos, o, también, Dragados, que ha adelgazado su área de construcción hasta poco más del 50 por 100.

Pese a estos cambios en el mapa constructor, donde está creciendo mucho ACS, la compañía que preside Florentino Pérez, sigue ocurriendo que en los grandes concursos de obra pública, de Ministerios –Fomento y Medio Ambiente– y otros organismos gestores, las seis grandes se siguen repartiendo la tarta, casi milimétricamente. Es sospechoso que en concursos de la envergadura del túnel de Guadarrama para el tren de alta velocidad Madrid-Valladolid a cargo del GIF, los grandes proyectos de

AENA para la ampliación del aeropuerto de Barajas, o el Metrosur gestionado por la Comunidad de Madrid, los adjudicatarios sean las grandes compañías sin oportunidad alguna para las medianas, aunque vayan en uniones temporales. Por lo tanto, no es de extrañar que ANCI, la asociación que las agrupa, denuncie ante la opinión pública lo que está ocurriendo, que puede ser una práctica contraria a la libre competencia, que aquellos centros directivos oficiales tienen la obligación de defender

Tiendas de aeropuertos

La desaparición del régimen *duty free* en el área de la Unión Europea ha obligado a Aldeasa, la empresa concesionaria de las tiendas en los aeropuertos españoles, a impulsar sus actividades y su nueva política de precios recalando que sus precios seguirán siendo competitivos gracias a que la compañía absorbe los impuestos, congelando de esta manera el precio final de venta. Gracias a ello, los clientes podrán seguir comprando en las tiendas de la cadena sin apenas notar la eliminación del sistema de venta libre de impuestos.

El líder español en el comercio aeroportuario (Aldeasa es el quinto grupo europeo y el sexto mundial en este sector) también ha puesto en marcha una nueva estrategia comercial que se ha basado en la firma de importantes alianzas estratégicas con primeras marcas internacionales (como Hermes o Warner Bros) y en la creación de sendas marcas de tiendas especializadas (tabaco, cosmética y perfumería, moda y arte).

Las actividades comerciales de Aldeasa están diversificadas en dos líneas de negocio, que incluyen la explotación de tiendas en los aeropuertos (en régimen de *duty free* y *duty paid*) y la división Palacios y Museos.

Aldeasa, que terminó de privatizarse en 1997 mediante una oferta pública de acciones, cuenta con 114 establecimientos en España y 19 más en el extranjero, en siete países de tres continentes, y registró el año pasado una cifra de negocio superior a los 73.000 millones de pesetas.

Fibra ferroviaria

Renfe consiguió en 1999 un resultado de gestión positivo de más de 8.000 millones de

pesetas. Esta cifra ha mejorado en la misma cuantía el objetivo fijado en el Contrato-Programa suscrito con el Estado, que contemplaba cuadrar a cero, con sus aportaciones, el resultado de la gestión.

El resultado conseguido el año pasado es consecuencia de un sustancial aumento de los ingresos comerciales hasta los 230.760 millones de pesetas y una contención de los gastos respecto a las previsiones de aquel contrato-programa. La suma de estos dos factores

ha hecho que el resultado global mejorara en casi 16.000 millones de pesetas respecto al ejercicio anterior.

Entre los ingresos comerciales destaca el comportamiento de la unidad de negocio de Alta Velocidad, que ha experimentado un aumento del 13 por 100, lo que supone situar sus ventas en 26.585 millones de pesetas.

Los trenes de Grandes Líneas también han crecido considerablemente en su facturación, que supone un récord en Renfe con casi 53.000 millones de pesetas, más de un 9 por 100 que el año anterior, y la unidad de Cercanías experimenta, también, un notable aumento y alcanza los 41.165 millones de ingresos, un 7 por 100 más que el ejercicio 1998.

Las aportaciones del Estado ascendieron en 1999 a 232.100 millones de pesetas, algo menos que el año anterior, y estuvieron destinadas a sufragar los contratos de servicio público de Cercanías (fundamental para la vida en las grandes ciudades) y de Regionales (esenciales para vertebrar el territorio). El Estado también sufraga la gestión y el mantenimiento de la infraestructura ferroviaria, que es de titularidad pública, y que mantiene Renfe por contrato-programa con el propio Estado.

Buscando nuevas fuentes de ingresos y de diversificación, Renfe está dispuesta a entrar en la estrategia de las telecomunicaciones comerciales, aprovechando su red de cable de fibra óptica, que alcanza unos 10.000 kilómetros.

A tal fin, ha conseguido de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la licencia de explotador C1, que le faculta para construir

y explotar comercialmente redes de telecomunicaciones de fibra óptica en régimen de mercado y en libre competencia con otros proveedores.

En estos momentos RENFE ya tiene contratos en vigor con distintos operadores del sector (desde Telefónica a Retevisión y Airtel) que le pueden producir unos ingresos de unos 7.000 millones de pesetas en el primer año.

Las tres patas

La Oferta Pública de Adquisición de acciones del grupo eléctrico norteamericano TXU sobre la española Hidrocantábrico ha forzado la OPA alternativa de Unión Fenosa que, de cuajar, seguramente, vaya a alterar el "mapa eléctrico" de nuestro país. Éste pasaría de las dos patas (Endesa, e Iberdrola) sobre las que estaba diseñado el anterior marco legal estable, a una nueva configuración en la que Fenosa-Cantábrico sería la tercera componente.

La llegada de varios grupos eléctricos de Estados Unidos al mercado español con sustanciosas inversiones, va a hacer perder cuota de mercado a Endesa e Iberdrola si éstas no toman las medidas pertinentes. Aunque el objetivo inicial de los norteamericanos es construir nuevas centrales de ciclo combinado (con gas natural como combustible) para generar electricidad, sin duda va a cambiar el panorama y, a lo mejor, obligar a una reestructuración fuerte del sector energético. Tarea que no va a ser nada fácil, dadas las numerosas imbricaciones bancarias (de bancos y cajas de ahorro) que existen en los núcleos accionariales de las compañías eléctricas nacionales, y que estas entidades financieras están, a su vez, reconsiderando sus posiciones inversoras.

Por otro lado, también parece claro que la liberalización del mercado del gas no va al mismo ritmo que el de la electricidad, con el consiguiente perjuicio para una libre competencia y clara ventaja de Repsol y Gas Natural, de la que es el principal accionista, con el 45 por 100. Por esta razón, no es de extrañar que Endesa e Iberdrola quieran romper el monopolio de Gas Natural, mediante la segregación de Enagas y pidan al Gobierno que frene la incursión eléctrica del grupo petrolero y de su filial, que también tienen planes para construir directamente plantas generadoras.

Prisa de Prisa

El grupo Prisa, empresa editora del diario *El País*, ha anunciado su intención de sacar a Bolsa el próximo mes de junio un 25 por 100 de su capital

Previamente se integraran en Prisa las empresas Santillana de Ediciones, Mateu Cromo y Mateu Inmobiliaria, lo que ampliará su perímetro de consolidación y le dará una mayor envergadura.

El consejo de administración que preside Jesús de Polanco considera que los nuevos retos empresariales en un mercado globalizado, el impulso a la proyección internacional de Prisa, sobre todo en los mercados hispanos, y las nuevas exigencias creadas por el desarrollo

de las tecnologías de la información requieren el tamaño adecuado para operar con éxito en un sistema abierto y de fuerte competencia.

El grupo Prisa obtuvo en 1999 un beneficio neto consolidado (después de impuestos) de 14.250 millones de pesetas, resultado récord que representa un incremento del 73 por 100 sobre el año anterior. Los ingresos consolidados durante el pasado ejercicio ascendieron a 94.700 millones de pesetas, es decir, un 14 por 100 superior a los correspondientes a 1998. El diario *el País*, con 435.000 ejemplares de venta diaria, es la principal aportación a esas magnitudes de signo positivo, mientras que Sogecable registró una pérdida superior a los 2.300 millones de pesetas, debida principalmente a Canal Satélite Digital.

EL ÚLTIMO "BOOM" INMOBILIARIO DEL SIGLO VEINTE

Julio Rodríguez López(*)

INTRODUCCIÓN

La evolución de los precios de la vivienda tiene una evidente trascendencia socioeconómica. El interés por el mercado inmobiliario se ha acentuado en los últimos años, tanto en el análisis económico como en otros contextos sociales muy variados. Los precios de la vivienda suelen experimentar fluctuaciones muy acusadas. En los periodos 1985-1990 y en 1997-1999 dichos precios experimentaron aumentos destacados, a la vez que también lo hizo la construcción residencial.

En el presente trabajo se analizan, en primer lugar, los aspectos económicos más destacados del mercado inmobiliario, subrayando tanto la rigidez a corto plazo de la oferta inmobiliaria, como la dependencia de la demanda de un amplio conjunto de variables de carácter cíclico y tendencial. El crecimiento del PIB y del empleo, los tipos de interés a largo plazo y la formación de hogares aparecen como las variables generalmente determinantes de la demanda en los ciclos inmobiliarios. Estas variables actúan junto con el factor desestabilizador que supone el desfase temporal que transcurre entre la adopción de la decisión de construir y el momento en el cual las nuevas viviendas se ponen a la venta.

En el segundo apartado se analizan, de forma general, los periodos de expansión cíclicos registrados en España en los últimos treinta

años del siglo veinte. El primero fue el de 1971-1974, donde la elevada demanda de vivienda se derivó de la fuerte intensidad del crecimiento en aquel momento. El segundo fue el de 1985-1990, donde la flexibilización general de los mercados financieros, en especial de los créditos a largo plazo para la compra de vivienda, desempeñó un papel destacado. En el último apartado se profundiza en las características del periodo de expansión inmobiliaria 1997-1999, en el que los más bajos tipos de interés alcanzados y el rápido aumento de la oferta han sido los aspectos más visibles, situándose la nueva oferta muy por encima de los flujos de formación de hogares.

En el Anexo se ha recogido la estimación de una ecuación de precios de la vivienda efectuada en el Área de Estudios de la Caja General de Ahorros de Granada, de la que se deduce que los bajos tipos de interés dominantes al final de los años noventa y las elevaciones rápidas de los precios explican bastante de lo sucedido con la demanda en la última etapa de expansión inmobiliaria (1998-1999).

1. LOS FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DEL MERCADO INMOBILIARIO

La inversión en vivienda supuso en España en torno al 40 por 100 del valor del conjunto de la construcción en 1999 y alrededor del 6 por 100 del PIB. Por otra parte, las diferentes esti-

maciones efectuadas acerca del valor de la riqueza nacional indican que los activos inmobiliarios (vivienda, edificios no residenciales, naves y equipamientos industriales, suelo edificado y urbanizable) vienen a suponer casi las tres cuartas partes de la riqueza nacional española. Los activos inmobiliarios son, pues, el mayor componente de la riqueza nacional y también el elemento más destacado de la inversión privada anual. La inversión en vivienda, un flujo del PIB situado entre el 5 y el 7 por 100 de su valor, supone más del 60 por 100 de la riqueza nacional, como consecuencia de la larga duración del activo inmobiliario.

Además de suponer una parte notable de la riqueza, la necesidad de recurrir a la financiación externa para adquirir una vivienda hace que los créditos destinados a la compra de vivienda tengan también una significación destacada dentro del conjunto del crédito interno de las entidades financieras a la economía. El crédito destinado a la construcción y al sector inmobiliario ascendió en España, a 31 de diciembre de 1999, a 30,5 billones de pesetas, casi el 40 por 100 del crédito a otros sectores residentes (familias y empresas) y el 87,4 por 100 del saldo vivo del crédito hipotecario.

La vivienda es el mayor componente de los activos inmobiliarios. Existen en España unos veinte millones de viviendas, de los cuales el 20 por 100 son viviendas secundarias y más del 18 por 100 son viviendas desocupadas. Según la Encuesta de Población Activa del INE, en el último trimestre de 1999 había en España unos 12,9 millones de hogares, lo que implica que las viviendas familiares superaban ampliamente al *stock* de hogares. Estas cifras no dejan de sorprender a la vista de que en las situaciones cíclicas de expansión inmobiliaria se alude constantemente a una crónica falta de viviendas, siendo como es España uno de los países europeos con más elevado número de viviendas por habitante.

Como mercado, el de la vivienda se caracteriza por la rigidez a corto plazo de la oferta y por el amplio conjunto de variables que inciden sobre la demanda. El número de viviendas terminadas cada año no suele superar el 2 por 100 del parque de viviendas existente. La nueva oferta, procedente básicamente de promotores inmobiliarios y de empresas constructoras, aparece estrictamente dependiente de la rela-

ción existente entre los precios de venta y los costes de construcción, siendo mayor dicha oferta cuanto más se eleva el precio del stock existente de bienes inmobiliarios por encima del coste de reposición.

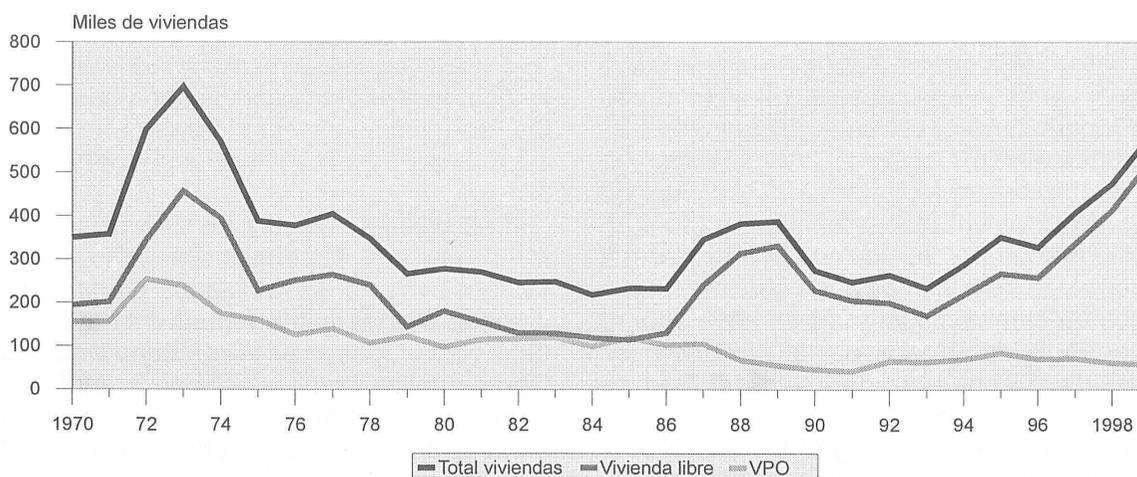
El desfase temporal existente entre la decisión de iniciar una nueva promoción y el momento en el cual se ponen a la venta las nuevas viviendas complica la decisión de los promotores, puesto que la situación inmobiliaria puede cambiar de forma drástica desde que se adoptó la decisión de construir y el momento de salida al mercado de las viviendas. Los precios de venta a corto plazo pueden superar ampliamente a los precios de equilibrio de la vivienda a largo plazo.

La demanda de vivienda es la de un bien de capital duradero, en la que el precio de venta y el alquiler o rentabilidad que tales activos generan, desempeñan un papel esencial. Las familias son los demandantes básicos de las viviendas, dependiendo su demanda del coste explícito o implícito del alquiler y de un conjunto de variables, algunas de las cuales tienen un carácter cíclico acusado (crecimiento del PIB, renta disponible de los hogares, empleo) y otros ejercen una influencia tendencial, a largo plazo: como el número de hogares, o la fiscalidad.

El mercado de capitales ejerce una influencia destacada sobre el mercado inmobiliario. El inversor exige una rentabilidad determinada por el tipo de interés a largo plazo, por la depreciación de los inmuebles, por la fiscalidad y también por las expectativas de revalorización del activo. Dado un nivel de alquileres resultantes de la tensión demanda-oferta de viviendas, los tipos de interés determinan los precios de venta, existiendo una relación inversa entre estas dos últimas variables.

La estabilidad relativa de los precios de consumo existente al final de los años noventa ha sido compatible con unos crecimientos intensos en los precios de los activos (vivienda, activos mobiliarios cotizados en bolsa) en el mismo periodo. Esto implica que la evolución del ciclo afecta simultáneamente a ambos componentes del mercado de activos. La evolución de los precios de la vivienda y de los activos cotizados en bolsa afecta significativamente al consumo de las familias, especialmente los precios de las viviendas, que se consideran

GRÁFICO 1
PROYECTOS VISADOS POR LOS COLEGIOS DE ARQUITECTOS
 Totales anuales



Fuentes: MOFO y colegios de arquitectos de España.

como más permanentes en su valor que los precios de los activos cotizados en bolsa.

La financiación de la promoción y compra de vivienda a través de los créditos da lugar a que el mercado inmobiliario mantenga una fuerte interrelación con las entidades de crédito. Se considera que los mercados inmobiliarios son escasamente eficientes, como consecuencia de la escasez de información de que disponen oferentes y compradores. El hecho de que la financiación bancaria se emplee masivamente para la compra de suelo y para la construcción, hace que las entidades financieras soporten el coste del ajuste desde los elevados precios corrientes hacia los precios de equilibrio.

Cada ciclo de la vivienda se caracteriza por la mayor o menor influencia específica de cada una de las variables explicativas. En general, el crecimiento del PIB y del empleo, junto a los tipos de interés, aparecen como las variables más trascendentes, junto a las condiciones de financiación externa (coste, disponibilidad). En general, las expectativas también resultan determinantes de las oscilaciones del mercado, puesto que los fundamentos económicos no pueden explicar por sí solos unas fluctuaciones tan acusadas como las que el mercado inmobiliario registra.

2. UNA REFERENCIA A LOS CICLOS INMOBILIARIOS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

El gráfico 1, relativo a las cifras de proyectos de viviendas visadas por los colegios de arquitectos, resume la evolución de la actividad constructora residencial en España en los últimos treinta años del siglo veinte. Se ha usado el indicador de los proyectos visados por los colegios de arquitectos, por ser del que se dispone de la serie anual más prolongada. La acusada variabilidad cíclica es un rasgo importante del subsector de la vivienda en España. Si las condiciones generales de la economía, representadas por el crecimiento del PIB, han influido sobre la coyuntura inmobiliaria, la evolución de la construcción residencial ha reforzado sensiblemente los ciclos de la economía. Las aceleraciones y desaceleraciones de la actividad productiva (PIB) se traducen en fluctuaciones cíclicas acusadas en la construcción de viviendas, así como en las ventas y en los precios de estas últimas.

El segmento de la construcción libre de viviendas, no acogidas a las ayudas directas que implica la construcción de viviendas protegidas, ha sido el componente dominante de los ciclos de la vivienda en el periodo analizado. Desde la segunda mitad de los años ochenta,

la vivienda protegida ha perdido sensiblemente participación dentro de la construcción de nuevas viviendas, a pesar del "repunte" alcista que experimentó en 1994-1995, al calor del Plan Cuatrienal 1992-1995.

En los últimos treinta años del siglo destacó el *boom* inmobiliario de 1971-1974. Dicho *boom* inmobiliario continuó la prolongada etapa expansiva que supusieron los años sesenta en la economía española, en el transcurso de los cuales la vivienda en propiedad pasó a tener un papel predominante en España frente a la vivienda en alquiler. Los años sesenta fueron testigos de cambios sustanciales en la economía española, facilitados por la flexibilización general de la economía derivada del Plan de Estabilización de 1959. La inversión extranjera, las transferencias de los emigrantes, el auge turístico, permitieron la presencia de ritmos notables de aumento del PIB, lo que dio lugar a que a lo largo de los años sesenta se efectuasen volúmenes notables de construcción residencial. Esta circunstancia dio lugar a que en la mayor parte de las ciudades españolas se registrasen cambios notables en su perfil urbano en esta etapa. España se benefició de la prosperidad de sus vecinos europeos, reforzó su nivel de industrialización, y al comienzo de los años setenta resultó compatible la persistencia de ritmos altos de crecimiento del PIB con situaciones de equilibrio de balanza de pagos. Al comienzo de dicha década la construcción de viviendas alcanzó niveles especialmente elevados, a pesar de que la financiación a la vivienda a largo plazo estaba poco desarrollada, puesto que la financiación a largo plazo descansaba sobre todo en los propios promotores y en los créditos subsidiados con destino a las viviendas de protección oficial (VPO), créditos aportados básicamente por las Cajas de Ahorros y por la banca oficial.

En diciembre de 1973 los precios del barril de petróleo se elevaron desde dos hasta diez dólares, produciéndose así la primera de las crisis económicas agudas posteriores a la segunda guerra mundial. La aparición de un fuerte déficit de balanza de pagos en 1974 forzó al gobierno español a adoptar precios realistas para la energía y a desarrollar acciones de racionamiento de crédito, todo lo cual produjo un cambio sensible en las expectativas, circunstancia que afectó al mercado inmobiliario con especial fuerza. La actividad constructora se

redujo notablemente, después de 1974, y después pasó a estabilizarse entre 1978 y 1985 a niveles inferiores a las 300.000 viviendas iniciadas al año (555.600 fue la media anual de proyectos visados en 1971-1974).

Desde la primera mitad de los años ochenta se dispone de datos estadísticos que permiten una aproximación más rigurosa a lo sucedido en el mercado inmobiliario en España.

En esa línea, a mediados de los años ochenta, el mercado inmobiliario español dependía sustancialmente de los planes plurianuales de vivienda, Planes instrumentados a través de créditos convenidos entre el entonces Ministerio de Obras Públicas y las entidades financieras, básicamente cajas de ahorros y Banco Hipotecario de España. La financiación libre estaba poco desarrollada: la relación préstamo/valor no pasaba del 50 por 100 y el plazo de los créditos no superaba los cinco años. Se intentó estimular la refinanciación de los créditos a largo plazo a través de la ley y reglamento de mercado hipotecario (1981 y 1983), lo que se tradujo en una cierta normalización de los préstamos hipotecarios, fomentándose la tasación de los bienes a usar como garantía, así como el que la relación préstamo/valor no superase el 80 por 100 en dichos préstamos. Las cédulas hipotecarias pasaron a adquirir cierta presencia en el mercado de renta fija y siguió funcionando el sistema anual de convenios antes mencionados. Los depósitos bancarios a la vista continuaron siendo la fuente básica de refinanciación de los créditos a largo plazo destinados a la construcción residencial.

A lo largo de los años ochenta, en la mayoría de los países occidentales los sistemas financieros fueron eliminando los topes legales existentes al crecimiento de los créditos hipotecarios, tanto en lo relativo a tipos de interés como a la cuantía y disponibilidad de los correspondientes créditos a largo plazo. Los créditos a interés variable alcanzaron un crecimiento rápido en estos años, con lo cual el riesgo de tipo de interés se trasladó del prestamista al prestatario. Esta nueva circunstancia estimuló un crecimiento mayor de los préstamos hipotecarios a largo plazo destinados a la compra de vivienda, respecto de lo que hubiera sucedido de persistir únicamente los créditos a interés fijo.

El gobierno español impulsó también la ac-

CUADRO 1
MERCADO INMOBILIARIO 1997-1999. PRINCIPALES INDICADORES
VARIACIONES INTERANUALES
(Porcentaje)

	1997/1996	1998/1997	1999/1998
<i>Ventas</i>			
1. Tasaciones TINSA. Total	17,2	19,2	21,3
2. Tasaciones viviendas. Total	16,4	20,0	21,2
2.1. Viviendas nuevas	5,4	29,7	32,6
2.2. Viviendas usadas	30,8	9,7	7,1
<i>Actividad constructora</i>			
3. Proyectos visados colegios arquitectos. Total	24,2	16,4	22,3
4. Proyectos visados colegios aparejadores. Total	19,8	25,8	21,1
5. Encuesta coyuntural de la construcción			
Producción. (MOFO) Precios constantes.			
5.1. Total construcción	2,8	9,5	8,5
5.2. Viviendas familiares	5,7	9,5	13,3
5.3. Edificación	5,4	9,1	10,6
5.4. Obra civil	-1,6	11,7	4,5
6. Stocks de viviendas en construcción	1,0	10,6	18,1
<i>Precios</i>			
7. Total viviendas tasadas MOFO. IV-Trimestre	2,3	6,8	12,4
7.1. Viviendas nuevas	2,8	10,1	10,8
7.2. Viviendas usadas	2,2	7,4	12,3
<i>Accesibilidad</i>			
8. Relación precios vivienda/Salario anual	4,0	4,1	4,4
9. Esfuerzo Bruto de acceso	33,6	31,9	32,5
(Porcentaje sobre renta disponible)			

Fuentes: INE, Ministerio de Fomento y colegios de arquitectos de España.

tividad constructora en 1985, flexibilizando los alquileres, facilitando la transformación de las viviendas en locales de oficinas e introduciendo una importante desgravación fiscal a la compra de segunda vivienda, circunstancia que se prolongó hasta 1991. El buen comportamiento de la economía de Estados Unidos afectó a Europa en la segunda mitad de los años ochenta, acelerándose el aumento del PIB y expandiéndose sustancialmente los créditos hipotecarios, a pesar de las elevados niveles alcanzados en este periodo por los tipos de interés a largo plazo, instalados en los dos dígitos (gráficos 2 y 3). Simultáneamente, los precios de consumo comenzaron a sufrir notables desaceleraciones en el conjunto de países de la OCDE desde el periodo citado.

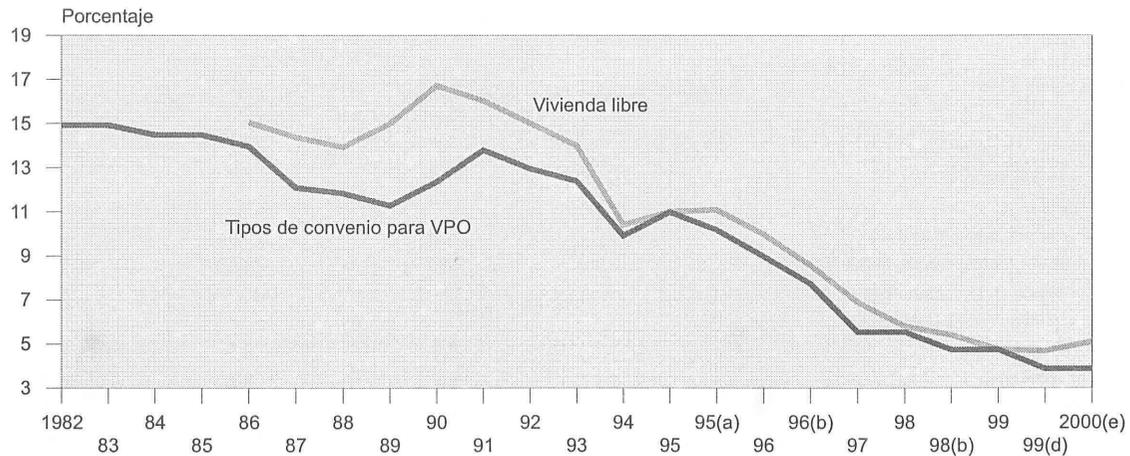
Después de 1974, la construcción residencial no volvió a registrar un nuevo auge hasta llegar al período 1985-1990. Dicho auge fue visible tanto en la actividad constructora como en los precios de las viviendas (gráficos 4 y 5). Se considera, pues, que el "empuje" inmobiliario de la segunda mitad de los años ochenta estuvo profundamente ligado a los cambios re-

gistrados en los sistemas financieros nacionales, cambios que supusieron, en general, un vuelco sustancial de la demanda-uso de vivienda a favor de la vivienda en propiedad frente a la vivienda de alquiler. Los menores pagos de entrada, los mayores plazos de los préstamos, la ausencia de topes a su crecimiento, la extensión de la financiación a la urbanización y a la compra de suelo fueron los factores determinantes de la acrecentada demanda inmobiliaria de 1985-1990.

La citada etapa expansiva 1985-1990 del ciclo inmobiliario en España se caracterizó, pues, por una fuerte recuperación de la actividad constructora, bajando la construcción de VPO a niveles mínimos, mientras que los aumentos de precios de venta de las viviendas, según los datos procedentes de las tasaciones, superaron en promedio el 20 por 100 anual durante cinco años consecutivos. Los tipos de interés reales fueron especialmente elevados en esta etapa, llegando a alcanzar el 10 por 100 en 1990 (gráfico 3).

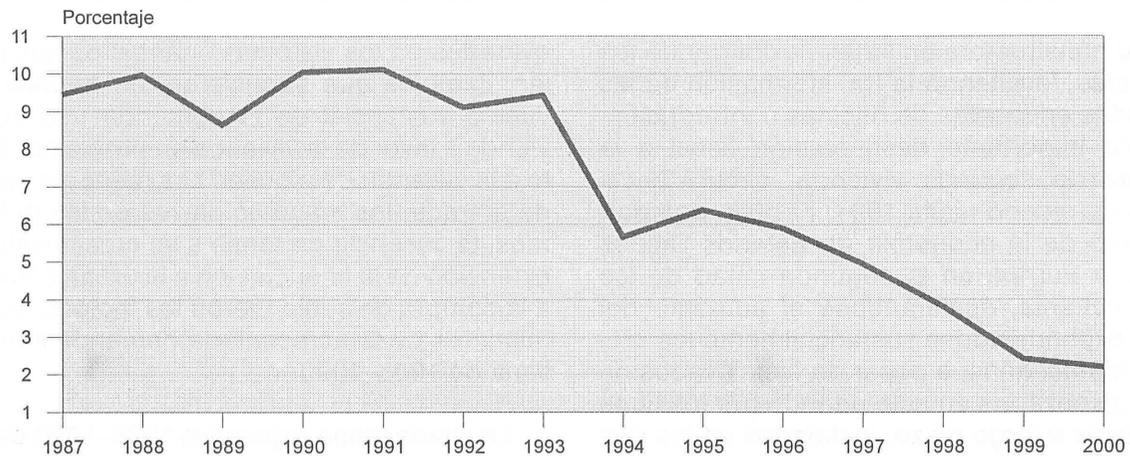
Los aumentos de los precios de venta de las

GRÁFICO 2
TIPOS DE INTERÉS DEL CRÉDITO A VIVIENDA LIBRE Y A VPO (TAE)



(a) Media del periodo octubre-diciembre para vivienda libre. (b) Media del periodo agosto-diciembre para vivienda libre.
 (c) Media del periodo agosto-noviembre para vivienda libre. (d) Media del periodo enero-julio para vivienda libre.
 (e) Media del periodo enero-febrero para vivienda libre.
 Fuentes: MOFO, B.O.E.

GRÁFICO 3
TIPOS DE INTERÉS REALES DE LOS CRÉDITOS-VIVIENDA (*)

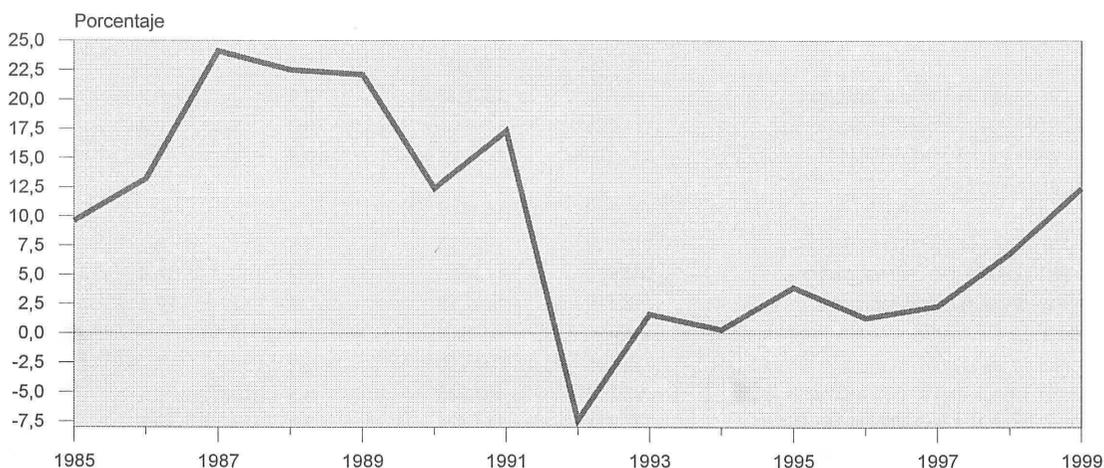


(*) Obtenidos como diferencia entre los tipos de interés nominales a largo plazo, media de cada año, y los crecimientos medios interanuales de los precios de consumo. Para el año 2000 se ha tomado la media de enero-febrero.
 Fuentes: INE, Banco de España.

viviendas superaron ampliamente en dicho período a los correspondientes a los precios de consumo y a los de los salarios (gráfico 4 y 5). Dicha situación, combinada con los altos tipos de interés vigentes, nominales y reales, dio lugar a que el acceso a la vivienda se convirtiese como un tanto prohibitivo para amplios segmentos de

población al comienzo de los años noventa (gráfico 6). El fuerte auge inmobiliario coincidió con una fuerte expansión de la demanda interna y con unos desequilibrios notables de balanza de pagos, lo que revelaba una cierta pérdida de competitividad por parte de la economía española en dicho periodo de tiempo.

GRÁFICO 4
PRECIOS MEDIOS DE LAS VIVIENDAS TASADAS EN ESPAÑA
 Tasas de variación interanuales (IV-Trimestre)



Nota: Para los años 1984, 1985 y 1986 se ha estimado la variación de los precios para España aplicando las tasas de variación de los precios medios en Madrid, obtenidos por Tecnigrama.
 Fuente: MOFO.

La invasión militar del emirato de Kuwait por Irak en 1990 y la expectativa de una inminente acción bélica contra este último país modificó sensiblemente el marco general de las expectativas. La moderada recesión de Estados Unidos se extendió a Europa, afectando a la baja más que al crecimiento del PIB al propio mercado inmobiliario, donde se advirtió pronto que las entidades financieras habían alcanzado niveles elevados de riesgo en el citado subsector, todo lo cual provocó varias crisis bancarias nacionales, destacando las de las entidades de ahorro y préstamo norteamericanas, la de Suecia y la de Japón, crisis esta última cuyas consecuencias se han extendido durante bastante tiempo después. En los países anglosajones el ajuste del mercado inmobiliario se efectuó a través de notables descensos de los precios inmobiliarios, mientras que en otros países, como fue el caso de España, el ajuste se efectuó a partir de una reducción sensible de las ventas y de un estancamiento general de los precios inmobiliarios.

La recuperación del crecimiento económico después de 1994, el descenso continuado de los tipos de interés y de la desaceleración de los precios de consumo, unidos a la estabilidad monetaria que supuso el acceso de la peseta al euro, crearon las condiciones para que

al final de los años noventa el subsector inmobiliario pasase de nuevo a desempeñar un papel relevante en la escena de la economía española, al calor de la recuperación general de la economía.

3. LA NUEVA ETAPA DE EXPANSIÓN INMOBILIARIA, 1998-1999. ELEMENTOS DIFERENCIALES

La aceleración del crecimiento económico y del empleo en el trienio 1997-1999 ha coincidido con el mayor papel de la construcción en el conjunto de la evolución de la economía. Dicho período también se ha caracterizado por la aceleración notable de los precios de los activos, viviendas y títulos de renta variable cotizados en bolsa. El cuadro 1 resume los principales indicadores representativos del mercado inmobiliario en España en dicho trienio.

El indicador de tasaciones elaborado a partir de los datos de Tinsa ya registró en 1997 un aumento notable, en especial en las viviendas usadas. En 1998 y 1999 el total de viviendas tasadas por Tinsa se aceleró, en especial en el segmento de viviendas de nueva construcción, que aumentaron en un promedio anual del 30 por 100 en 1998-1999. En cambio, las tasacio-

CUADRO 2
PRECIOS DE LAS VIVIENDAS (MOFO)

	Cifras absolutas (ptas/m ²)		Variaciones anuales(*) (Porcentaje)		
	1998-IV	1999-IV	1997	1998	1999
<i>Total viviendas</i>					
1. España	122.890	138.081	2,3	6,8	12,4
2. Municipios con menos de 100.000 habitantes.....	96.647	108.243	2,9	6,7	12,0
3. Municipios de 100.000 a 500.000 habitantes.....	131.694	149.165	3,7	9,2	13,3
4. Municipios mayores de 500.000 habitantes.....	113.020	127.162	0,9	7,2	12,5
<i>Viviendas de nueva construcción</i>					
5. España	145.581	161.267	2,8	10,1	10,8
6. Municipios con menos de 100.000 habitantes.....	112.009	122.377	4,8	6,2	9,3
7. Municipios de 100.000 a 500.000 habitantes.....	153.320	170.203	3,2	14,4	11,0
8. Municipios mayores de 500.000 habitantes.....	143.410	164.715	-0,8	22,1	14,9
<i>Viviendas usadas</i>					
9. España	119.495	134.220	2,2	7,4	12,3
10. Municipios con menos de 100.000 habitantes.....	93.298	103.935	2,5	8,6	11,4
11. Municipios de 100.000 a 500.000 habitantes.....	127.324	144.824	3,9	9,1	13,7
12. Municipios mayores de 500.000 habitantes.....	107.384	122.527	3,5	5,8	14,1

(*) Variación 4º trimestre sobre mismo trimestre del año anterior.
Fuente: Ministerio de Fomento.

CUADRO 3
PRECIOS DE LAS VIVIENDAS EXISTENTES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. (MOFO) IV-1999

Comunidades autónomas	Pesetas/m ²			Tasas de variación (Porcentaje) (*)	
	1997	1998	1999	1998/1997	1999/1998
1. Andalucía	89.170	91.926	101.328	3,1	10,2
2. Aragón	91.618	102.839	118.106	12,2	14,8
3. Asturias.....	103.440	111.389	124.320	7,7	11,6
4. Baleares	108.834	131.000	168.885	20,4	28,9
5. Canarias.....	108.743	125.410	144.997	15,3	15,6
6. Cantabria.....	117.104	120.329	135.186	2,8	12,3
7. Castilla-La Mancha	76.243	76.459	82.556	0,3	8,0
8. Cataluña.....	139.508	152.289	179.573	9,2	17,9
9. Castilla y León.....	107.133	114.736	125.821	7,1	9,7
10. Comunidad de Madrid	179.442	185.465	202.920	3,4	9,4
11. Comunidad Valenciana	84.116	89.550	100.795	6,5	12,6
12. Extremadura.....	64.969	68.902	72.831	6,1	5,7
13. Galicia.....	97.103	101.392	103.974	4,4	2,5
14. La Rioja.....	100.130	99.620	115.239	-0,5	15,7
15. Murcia.....	71.657	76.504	81.634	6,8	6,7
16. Navarra	123.989	129.416	144.552	4,4	11,7
17. País Vasco	156.358	178.454	207.599	14,1	16,3
Total Nacional	115.102	122.890	138.081	6,8	12,4

(*) Variación 4º trimestre sobre mismo trimestre del año anterior.
Fuente: Ministerio de Fomento.

nes de viviendas usadas desaceleraron su crecimiento en dicho periodo, lo que implica que la nueva construcción ha crecido a ritmos superiores a los de las ventas en dicho periodo.

Los indicadores de la *actividad* constructora han crecido a su vez a un ritmo destacado, correspondiendo aumentos medios anuales superiores al 20 por 100 en los proyectos de obra nue-

va visados por los colegios de arquitectos. La encuesta coyuntural de la construcción del Ministerio de Fomento registró en 1998-1999 crecimientos medios de la obra construida a precios constantes en torno al 10 por 100, destacando sobre todo el crecimiento del componente de la construcción de viviendas familiares. Los niveles alcanzados por algunos indicadores, como es el caso de los proyectos visados por los colegios

CUADRO 4
ESPAÑA. ETAPAS DE EXPANSIÓN INMOBILIARIA
 Aspectos destacados

	1971-1974 (Base=1970)	1986-1990 (Base=1985)	1998-1999 (Base=1997)
1. PIB. Precios de mercado			
Crecimiento real. Media anual.....	5,2	4,5	3,8
2. Construcción			
Crecimiento real. Media anual.....	5,0	12,3	7,3
3. IPC			
Crecimiento medio anual. (Dic/Dic).....	12,2	8,1	2,1
4. Precios viviendas			
Crecimiento medio anual. (IV-Trimestre).....			
4.1. Nominales.....	15,8(*)	24,0	9,6
4.2. Reales.....	3,2	14,7	7,2
5. Proyectos visados colegios arquitectos			
Cifras absolutas. Medias anuales (miles viviendas).....	555,6	325,1	528,0
6. Tipos de interés a largo plazo			
6.1. Tipos nominales. Media anual.....	-	15,4	5,2
6.2. Tipos reales. Media anual.....	-	9,5	3,1

(*) Obtenidos a partir de los deflatores implícitos de la construcción residencial en la Contabilidad Nacional.
 Fuentes: INE, MOFO y Banco de España.

de arquitectos y por el *stock* de viviendas en construcción no tenían lugar en España desde hacía unos treinta años, al comienzo de los años setenta. El sector de la construcción aumentó en 1998-1999 a un ritmo medio del 7,6 por 100, más de cuatro puntos por encima de la media de la economía. El aumento de las ventas y de la construcción estuvo acompañado en 1998-1999 por unas aceleraciones notables de los precios de las viviendas (cuadros 2 y 3), extendiéndose el crecimiento citado tanto a los precios de las viviendas nuevas como a los de las viviendas usadas. Baleares, Canarias y el País Vasco fueron las autonomías en las que los aumentos de los precios inmobiliarios fueron más intensos.

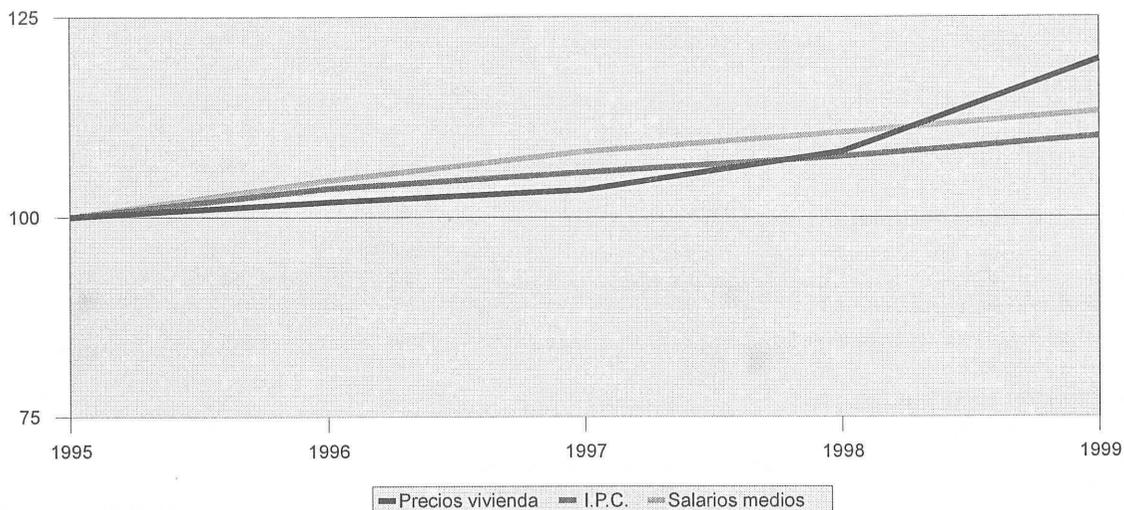
El aumento de los *precios de las viviendas* en 1998-1999 superó ampliamente al experimentado por los salarios y los precios de consumo. La relación precio de la vivienda/salario anual, que había alcanzado el nivel mínimo en 1997 de entre los registrados en los años noventa, volvió a elevarse en 1998-1999. Tras el alto nivel alcanzado en 1991 en el esfuerzo medio de acceso preciso para acceder a una vivienda, los continuos descensos de los tipos de interés hicieron retroceder dicho esfuerzo de acceso hasta el 31,89 por 100 de la renta disponible familiar en 1998 (gráfico 6). En 1999 dicha relación subió moderadamente, hasta el 32,81 por 100, como consecuencia de la aceleración de los precios de venta y de la recuperación de los tipos de interés registra-

dos en el último trimestre de 1999. El mayor esfuerzo de acceso por autonomías en 1999 correspondió a Baleares (40,9 por 100 de la renta familiar disponible) y el menor esfuerzo teórico relativo era el de Extremadura (20,51 por 100).

Los bajos *tipos de interés* han sido los grandes protagonistas del proceso de aceleración de las ventas y de los precios inmobiliarios en 1998-1999. Después de julio de 1999, los tipos de interés a largo plazo han crecido en tres cuartos de punto porcentual hasta febrero del 2000. Junto a los mayores tipos de interés, los aumentos de las tasaciones de viviendas han sido menos acusados en los dos primeros meses del año 2000, destacando la desaceleraciones registradas en las correspondientes a viviendas usadas (3,1 por 100 en enero-febrero de 2000 sobre 1999 frente al 7,1 por 100 de crecimiento en este último año). Ésta última circunstancia podría apuntar hacia una cierta desaceleración de la demanda inmobiliaria en el año 2000, aunque todavía se carece de información como para confirmar dicho proceso.

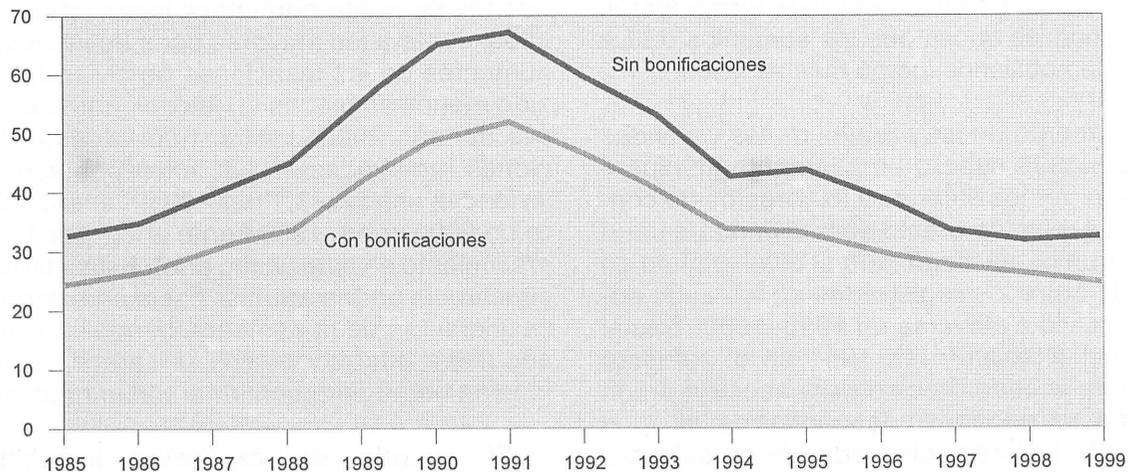
El periodo de expansión inmobiliaria 1997-1999 presenta, a primera vista, algunos elementos diferenciados respecto de las etapas cíclicas similares precedentes (cuadro 4). En primer lugar, aunque el crecimiento del PIB ha sido significativo (3,5 a 4 por 100) en el trienio 1997-1999, todavía quedó por debajo del

GRÁFICO 5
PRECIOS VIVIENDAS, SALARIOS, IPC
 Base 100=1995



Notas: Precio de las viviendas: serie Ministerio de Fomento para el conjunto de viviendas, ptas/año.
 Ingresos familiares: serie de salarios nominal anual por persona ocupada, Encuesta Trimestral de Salarios.
 Precios de Consumo: medias anuales del Índice General de Precios del INE.
 Fuentes: INE, MOFO, Banco de España, BHE y Mº Fomento.

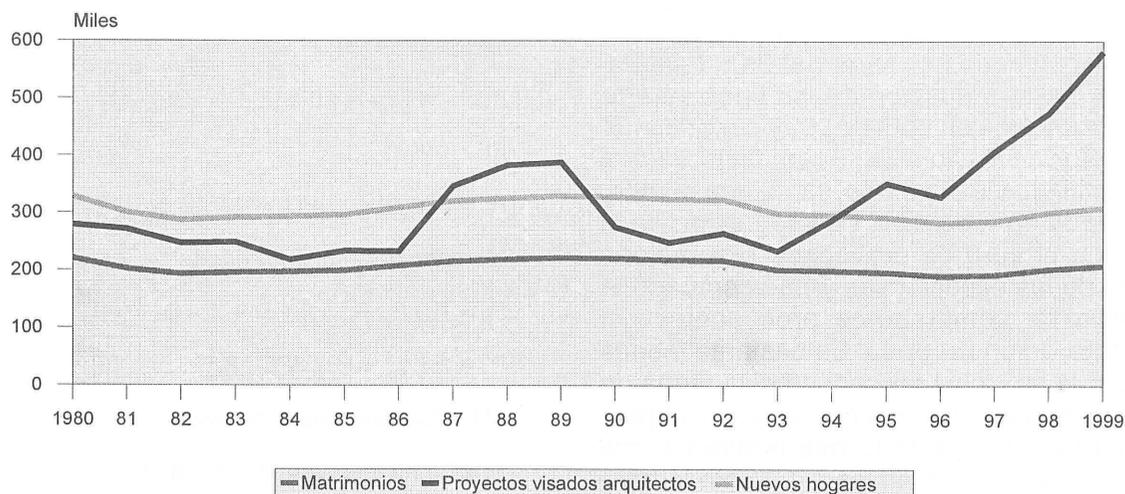
GRÁFICO 6
ACCESIBILIDAD A LA VIVIENDA EXISTENTE
 Porcentaje de la renta disponible precisa para hacer frente al crédito-vivienda(*)



(*) Se supone una vivienda de 75 m² útiles, que se vende al precio medio por metro cuadrado estimado a partir de los valores de tasación, y que se financian con un crédito a 15 años a los tipos de interés libres vigentes en el mercado.
 Fuentes: INE, MOFO y Banco de España.

GRÁFICO 7 ESPAÑA. MATRIMONIOS, PROYECTOS VISADOS POR LOS COLEGIOS DE ARQUITECTOS Y NUEVOS HOGARES

Serie anuales



Nota: Los hogares y matrimonios se han estimado a partir de un coeficiente elevador obtenido para el conjunto de España.
Fuente: INE, MOFO, BHE "Revista Española de Financiación a la Vivienda". Diciembre 1993.

registrado en las etapas anteriores. En segundo lugar, el aumento de los precios de consumo ha sido muy moderado, en torno al 2 por 100, lo que implica que el consumo ha presentado una intensa alternativa a la compra de vivienda. En tercer lugar, el nivel alcanzado por los tipos de interés nominales y reales ha sido espectacularmente reducido respecto, no ya de años anteriores, sino de las décadas precedentes. En cuarto lugar, el nivel alcanzado por la construcción residencial ha sido espectacular, claramente superior al registrado entre 1985 y 1990. A primera vista, todo parece indicar que ha sido el fuerte descenso de los tipos de interés, al reducir significativamente el esfuerzo de acceso a la vivienda, el que ha debido desempeñar un papel fuertemente estimulante de la demanda, llevando el nivel de construcción de viviendas bastante por encima de las compras que podrían derivarse del proceso de formación de nuevos hogares.

Con el mismo esfuerzo de acceso, los demandantes de viviendas de mayor calidad, unidos a los inversores que buscan en la vivienda un refugio frente a la inflación, han sido los grandes protagonistas de la demanda al final de los años noventa, a la vez que se ha acelera-

do también el proceso de formación de nuevos hogares (gráfico 7).

Por último, los resultados de un modelo econométrico explicativo de los precios de la vivienda en España estimado en el Área de Estudios de la Caja de Granada (ver Anexo) han confirmado algunas de las conclusiones que pueden obtenerse del simple análisis de los indicadores de coyuntura recogidos en el cuadro 4. El modelo en cuestión ratifica la fuerte influencia del ciclo económico, medido a través del PIB por habitante a precios constantes, sobre la evolución de los precios de la vivienda. Además del ciclo económico, los niveles de los tipos de interés también ejercen una clara influencia, así como también las ganancias de capital esperadas parecen ejercer un impacto destacado en la evolución de los precios. Así, los aumentos de precios experimentados en años anteriores mejoran las expectativas de ganancias futuras, estimulando las compras de vivienda con fines especulativos, lo que a su vez provoca nuevos aumentos de los precios de venta de las viviendas. En particular, la presencia de unas expectativas de aumentos de los precios de las viviendas que superan ampliamente a los tipos de interés nominales de

los créditos a largo plazo destinados a la compra de vivienda parecen haber ejercido una influencia muy alta en la última etapa de *boom* inmobiliario, esto es, la de 1998–1999.

La ausencia de procesos de racionamiento de crédito, al no existir topes al aumento del crédito hipotecario por parte del Banco de España, la nueva reducción de los tipos a corto plazo establecida en abril de 1999 por el Banco Central Europeo han sido, pues, factores que han financiado y estimulado, simultáneamente, la demanda de viviendas. La integración de la peseta en el euro ha provocado una mejoría general de las expectativas y ha acentuado la presencia de compradores procedentes del resto de la Unión Europea. En bastante menos tiempo que en ciclos precedentes, la oferta de viviendas ha reaccionado con un vigor espectacular (gráfico 7), ante lo que puede intuirse que cualquier cambio en las expectativas derivado de modificaciones en la escena económica dominante a nivel de la Unión Europea podría dar lugar a otro episodio de “vuelta” del ciclo. Esta situación, relativamente “familiar” en la escena de la economía española en las últimas décadas del siglo que acaba no resulta precisamente deseable, aunque posiblemente una prolongación de la inercia al alza de los precios inmobiliarios después de 1999 tendrían unos efectos negativos posteriores tanto mayores cuanto más duradera fuese la actual etapa expansiva.

NOTA

(*) Presidente de la Caja General de Ahorros de Granada.

ANEXO

ESTIMACIÓN DE UN MODELO TEÓRICO DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA

La trascendencia que presentan los ciclos de la vivienda, por su incidencia sobre el resto de la economía española, ha hecho interesante realizar en el Área de Estudios de la Caja de Granada una estimación explicativa del comportamiento del mercado inmobiliario. Se ha elegido un modelo neoclásico de ajuste del *stock* de vivienda. La ecuación estimada puede servir

para efectuar previsiones de variación de los precios de la vivienda a partir del año 2000.

Las líneas generales de dicho modelo arrancan de la existencia de un mercado de uso de la vivienda y de otro mercado de la vivienda-activo.

Mercado de uso

$$KH^* = K(Y_p, R_r / IPC) \quad [1]$$

$$KH^* = (KH)_{-1} \quad [2]$$

$$R_r = r(Y_p, KH_{-1}, IPC) \quad [3]$$

Mercado del activo-vivienda

$$P_h = R_r / R_h; R_h = i_l + D + T - G \quad [4]$$

$$P_h = P[Y_p, KH_{-1}, IPC, R_h] \quad [5]$$

KH^* = Demanda total de vivienda

Y_p = Renta real permanente familiar

KH_{-1} = *Stock* existente de viviendas al comienzo del período

R_r = Precio de alquiler por el uso de la vivienda

P_h = Precio de la vivienda

R_h = Coste de capital

i_l = Tipo de interés a largo plazo

D = Tasa anual de depreciación del *stock* de vivienda (80 años es la duración media)

T = Fiscalidad

G = Expectativas de ganancia de capital, medidas por la variación reciente de los precios de la vivienda

La ecuación [5] ha sido objeto de una estimación logarítmica, obteniéndose, en una primera aproximación, el siguiente resultado:

$$L_g P_h = 47,35 + 5,41 L_g Y_p + 1,38 L_g IPC - 8,82 L_g KH - 0,096 R_h - 0,106 D_{94}$$

(5,0) (12,1) (9,0) (6,8) (3,4) (2,3)

$$R^2 \text{ (ajustado)} = 0,996$$

$$D-W = 1,977$$

$$F = 822,051$$

$$\text{Suma de los cuadrados de los residuos} = 0,017$$

$$\text{Muestra (anual)} = 1981 - 1999$$

D_{94} = Variable *dummy*, que adopta el valor 1 en 1984–1993 (tipos de interés elevados) y el valor cero en 1994–1999 (tipos de interés reducidos)

PREVISIÓN DE AUMENTOS DE PRECIOS DE LA VIVIENDA EN 2000

Se ha trabajado con los siguientes supuestos para el año 2000:

- PIB crecimiento real= 3,7 por 100
- IPC Aumento= 3,0 por 100 (medias anuales)

— Tipos de interés: Aumentos del 0,75 por 100, 1,0 por 100, 1,25 por 100, sobre los niveles medios de 1999 para los tipos de interés a largo plazo.

— Resultados: Los aumentos de precios de la vivienda oscilarían en 2000 entre el 11,32 por 100 y el 11,71 por 100, según la variación de los tipos de interés, existiendo una relación inversa entre aumento de los tipos y crecimiento de los precios.

Resumen de Prensa

COMENTARIO DE ACTUALIDAD

Ramon Boixareu

Naturalmente, el tema de este comentario viene dado por la excepcionalidad manifiesta o por la importancia intrínseca de la cuestión que se elida, o bien, simplemente, por el espacio y la intensidad que la prensa ha dedicado a una cuestión determinada durante las últimas semanas. Si la medida que se adopta es esta última, apenas se puede dudar que en las cinco o seis semanas más recientes, la cuestión que más atención ha ocupado ha sido la sustitución de Michel Camdessus en el puesto que ha ocupado hasta estos días como director general del Fondo Monetario Internacional. A priori, se trata de una cuestión puramente formal, que no debería anteponerse a cualquier tema técnico que haya destacado en la prensa.

Durante algunas semanas de febrero pareció que toda la atención se dirigía a la evolución de los tipos de interés, cuando no se concedía relevancia más que a la posible subida de éstos, ya fuere por la Reserva Federal, ya por el Banco Central Europeo. Durante algunas semanas, pareció como si el mundo –y la prensa, desde luego– estuviera dividido en dos grandes grupos de gentes: los que veían necesaria una subida de los tipos que frenara un incremento de la inflación que se veía inevitable (aumento imparable de los precios de petróleo; escasez de mano de obra en países como Estados Unidos), y aquellos otros que valoraban especialmente la desaceleración del crecimiento que podía resultar de una subida de los tipos, en especial en Europa, donde la reactiva-

ción apenas había alcanzado una solidez que garantizara su continuidad y que podía verse frustrada con la elevación de los tipos. De repente, sin embargo, pareció que el tema de los tipos dejaba de preocupar, con lo que el silencio volvió a reinar alrededor de esta cuestión. En cambio, la sustitución de Camdessus seguía sin encontrar solución, solución que debía conseguirse de todas antes de que se complicaran las relaciones entre los distintos grupos de países que integran el Fondo.

En realidad, el problema empezó tiempo atrás, hacia el verano de 1999, agudizándose en diciembre, cuando Camdessus hizo público su deseo de dejar el Fondo. ¿Quién había de sustituirle? Ahí empieza una batalla de nombres que sólo a mediados de marzo parece darse por terminada. Uno de los primeros citados Jean-Claude Trichet, quien con seguridad sería apoyado por los europeos, en especial por los holandeses, quienes así se aseguraban todo el mandato de presidente del Banco Central Europeo para Duisenberg. Pero Trichet no aceptó, prefiriendo por lo que se ve la seguridad de ocupar, cuando le llegue el momento de acceder a la presidencia del BCE.

Mientras tanto, los alemanes mueven sus peones y presentan la candidatura de Caio Koch-Weser, subsecretario de Hacienda de la actual Administración y antiguo funcionario del Banco Mundial. Resulta, sin embargo que se generaliza la opinión de que Koch-Weser es un

mal candidato, por falta de altura política, y es rechazado por algunos países, entre los que destaca Estados Unidos, mientras que ni siquiera consigue el apoyo de los países europeos. Estamos a mediados de diciembre y no hay nada decidido, pero quedan algunas semanas, toda vez que el mandato de Camdessus no vence hasta el 16 de febrero del año 2000. Parece que, mientras tanto, se sugiere el cargo para Laurent Fabius, quien, después de no pocas meditaciones, decide no presentar su candidatura. Por otra parte, las posibilidades de Koch-Weser no prosperan, y el mismo Clinton se lo comunica a Schroeder, quien se empeña en obtener el puesto para Koch-Weser, hasta convertir este asunto en una cuestión de honor nacional.

La irrupción de dos candidatos europeos, el norteamericano nacionalizado Stanley Fischer—que asegura interinamente el cargo desde el 14 de febrero— y el japonés Eisuke Sakakibara, no consigue disuadir a los alemanes que abandonen la defensa de Koch-Weser. El sábado 26 de febrero, Bill Clinton llama a Schroeder y le repite que Estados Unidos no votará a favor de Koch-Weser. No importa. El lunes día 28, los ministros de Hacienda europeos se unen detrás de Koch-Weser. Pero ahí están los Estados Unidos, más firmes que nunca contra aquél.

La decisión se desplaza de Bruselas a Washington, donde un primer recuento de los 24 miembros del Consejo de administración del Fondo permite constatar lo siguiente: sostenido por Europa y algunos miembros del mundo en desarrollo se destaca Koch-Weser, que obtiene el 43 por ciento de los votos, seguido de Stanley Fischer (12 por ciento) y Sakakibara (9 por ciento). El 36 por ciento se abstiene. En este grupo está Estados Unidos.

El viernes, 3 de marzo, Alemania grita victoria, Schroeder subraya que dicho “voto informal demuestra la determinación de Europa de conservar la dirección general del FMI”. Pero nadie, en Europa, cita el nombre de Koch-Weser.

El fin, sin embargo, está cerca. El canciller prepara la retirada de su candidato y su sustitución por Horst Köhler, presidente del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD).

Los periódicos del día 15 de marzo pueden ya anunciar que, a falta de ciertas formalidades, Köhler puede ser considerado ya como el nuevo director general del FMI.

Financial Times del día 9 de marzo, en una editorial, escribía lo siguiente: las causas profundas de la farsa que se ha vivido son el punto de vista europeo de que este cargo es para un europeo, y la insistencia del gobierno alemán de que, ahora, el cargo ha de ser para un alemán, después de haberlo ocupado durante 13 años un francés. “Las dos posiciones son absurdas. Pero si Alemania trae a un buen candidato, la solución habrá resultado satisfactoria. Mejor no pensar en qué ocurriría si las cosas fueran mal”.

La noción de que la nacionalidad de director general del IMF es algo importante es confusa. ¿Piensa alguien que el hecho de que un alemán presida el Fondo le permitirá servir específicamente los intereses alemanes, o incluso europeos? En realidad, de lo que se trata es de una cuestión de *amour propre*.

El FMI—decía el citado editorial— es la institución económica más importante del mundo. Si Europa quiere mantener su pretensión de nombrar al director general de aquel, debe proponer a alguien que reúna por lo menos una de dos condiciones: el candidato (o candidata) debe ser un gran tecnócrata, un técnico excepcional o un político de gran reputación, con prestigio en la gestión de la macroeconomía. “Por el momento, no parece que la persona designada vaya a reunir estas condiciones”. Según *FT*, figuras más adecuadas que la que van a designar serían Leszek Balcerowicz, vicepresidente primer ministro de Polonia y autor de las reformas que tanto éxito han tenido; y Giuliano Amato, el prestigioso ex primer ministro y ministro del Tesoro de Italia.

El mismo *FT*, éste del 15 de marzo, insistía en la manera poco ortodoxa, o escasamente débil, cómo se habrá cubierto el importante cargo dejado vacante por la dimisión de Camdessus. Dejando a parte las cualidades de Köhler, el proceso que ha seguido su acceso al cargo ha sido muy criticado, lo que no dejará de desprestigiar el Fondo, por lo menos hasta que se vea cómo actúa el nuevo director general. El auténtico desafío para Köhler llegará después que se haga cargo de su misión y se

observe cómo el Fondo cumple su cometido. El FMI está bajo el ataque del Congreso de Estados Unidos, en el que la mayoría republicana recomienda que el FMI reduzca radicalmente sus operaciones. Las reuniones de primavera que el Fondo y el Banco Mundial han de celebrar el próximo mes pueden constituir un difícil banco de pruebas para Köhler y representar algo que recuerde lo sucedido en Seattle (*Seattle-like*) no hace mucho con motivo de la asamblea de la OMC. No puede olvidarse al respecto que no son pocos los grupos que desearían el cierre del Fondo y del Banco Mundial.

Por lo que se refiere al propio Horst Köhler, no es probable que ocupe próximamente su puesto con el ánimo exultante. Köhler llega a la dirección del Fondo no sólo como plato de segunda mesa, sino, por lo menos, de tercera, puesto que el puesto para el que fue rechazado Koch-Weser fue ofrecido, según se cree saber, en segundo lugar, a Otmar Issing, ex-economista del Bundesbank y ahora consejero y asesor del BCE.

Köhler no es ni siquiera miembro del partido SDP, que encabeza Schroeder pero ha hecho una gran carrera como funcionario con gran dedicación en la oposición cristianodemócrata. Pero cuando un país finalmente decidió que lo necesitaba, Köhler aceptó inmediatamente.

Sus cualidades para presidir el FMI no son mejores que la de Koch-Weser. Las objeciones a Koch-Weser fueron expresadas públicamente por Lawrence Summers, el Secretario del Tesoro norteamericano, incluían el argumento de que no era un relevante político. Pero esta limitación podría aplicarse igualmente a Horst Kohler.

La descripción que más se le aplica a éste es que "dispone de un par de manos eficaces". No es fácil trabajar con él. Tiene un lado irascible que ha sido examinado por las personas que han trabajado con él. Koch-Weser tuvo una discusión en 1992 con el entonces subsecretario del Tesoro norteamericano, en la que Mulford fue acusado de comentarios públicos y falsos sobre la política económica de Norteamérica.

Si bien Koch-Weser nació en Brasil y tuvo una experiencia global en el Banco Mundial,

Köhler ha estado centrado en Europa. Nacido durante la Segunda Guerra Mundial en lo que es ahora Polonia, su familia huyó a la Alemania del este cuando los rusos avanzaban, y escapó al Berlín oeste a los 10 años. Después de practicar como economista, Köhler trabajó la mayor parte de su carrera en el gobierno de Bonn, ascendiente hasta llegar a ser el primer funcionario que se ocupó de las relaciones económicas internacionales.

En 1993 Köhler dirigió la asociación nacional de las cajas de ahorro. Finalmente fue seleccionado por Helmut Kohl, entonces canciller, para dirigir el EBRD. Este nombramiento fue parte de un acuerdo por el que se atribuía la siguiente presidencia del BCE a Jean-Claude Trichet, de Francia.

En su tiempo en el Ministerio de Hacienda, a principios de los años 1990, Köhler tuvo contactos internacionales con el Grupo de los 7 Grandes, así como los países en vías de desarrollo. Estuvo también trabajando en el proceso de reunificación alemana y en los contactos sobre la recuperación rusa. Esto le proporcionó unas experiencias de gestión de crisis financieras y de problemas de desarrollo.

Sobre todo, con su deseo de respetar restos de su papel en el nacimiento del euro, Köhler fue el principal personaje en las tortuosas negociaciones que llevaron al compromiso hacia la unión económica y monetaria en el tratado de Maastricht de 1991. Observadores alemanes han descrito el tratado como su "obra maestra". Él llevó a cabo delicadas negociaciones internacionales en medio de la descomposición del mecanismo de cambios europeo en 1992 y 1993, ayudando a mantener a la mayor parte de los países de Europa más o menos su curso.

La experiencia del mecanismo de cambios fue mucho menos feliz para Gran Bretaña, lo que puede explicar alguna de las resistencias iniciales del gobierno británico a apoyar a Köhler. Después de algunas dudas, Tony Blair, el primer ministro, y Gordon Brown, el canciller, ayer, se mostraron conformes para que Köhler fuera designado como el candidato europeo.

Y tal vez lo más impresionante fue que Kohler representó un instrumento muy positivo en la venta de la Unión Monetaria a los alemanes. En

1991, era muy cuesta arriba –el 75 por ciento de los alemanes contestaron a los encuestadores que preferían seguir sujetos al DM que compartir una moneda con españoles e italianos–. Pero la advocación de Köhler condujo a la opinión pública por el camino contrario, el camino que deseaban los partidarios de la UE.

Theo Waiguel, exministro alemán de Hacienda, describe a Köhler diciendo que es “una elección excelente, el mejor candidato que Alemania puede ofrecer”. Los norteamericanos siguen sin convencerse, diciendo algunos que a Köhler le falta habilidad política para manejar una enorme burocracia, por un lado, y la capacidad para negociar con países a veces difíciles de convencer.

Todo ello, publicado en *Financial Times* de 12 de marzo, hace de Köhler un candidato mucho mejor que Koch–Weser. Estados Unidos, por otra parte, ha gastado ya mucho capital político rechazando definitivamente la candidatura de este último. Siendo esto así, no habría resultado fácil oponerse a un segundo candidato alemán. Por consiguiente, puede contarse con la conformidad de Estados Unidos. La candidatura de Köhler, pues, puede resultar la buena.

En cuanto a las materias en las que la prensa en alemán ha centrado su atención en las últimas semanas, hemos recogido éstas:

1. Relativo a España, un artículo de *Franfurter Allgemeine Zeitung* titulado “El sueño español de Internet”.

2. Como botón de muestra del acontecer económico en Alemania, los primeros editoriales aparecidos en los diarios de este país a propósito de la alianza entre el Deutsche Bank y el Dresdner Bank, de la que surgirá una entidad sin parangón a escala internacional.

3. “Pequeña Reforma para una Gran Ampliación” es el análisis sobre la problemática de la Unión Europea que hoy traemos a estas páginas y que ha aparecido en el diario suizo *Neue Zürcher Zeitung*.

4. Por último, entre los temas varios, hemos seleccionado dos, expuestos en *Neue Zürcher Zeitung*, uno relacionado con la presunta crisis energética y otro que examina el actual rumbo de la economía americana.

LA INFORMACIÓN ECONÓMICA EN LA PRENSA INTERNACIONAL

SUMARIO

La debilidad del euro y la actuación del BCE	163
Las ventajas del euro	164
Euro confusión	165
La eurozona puede esperar un fuerte crecimiento	165
El peligro de la subida del precio del crudo	166
El impacto de los precios del petróleo	167
Los precios del crudo todavía son importantes en la "nueva economía"	168
Las debilidades persistentes en la economía francesa	169
FMI: Lecciones del fracaso de la sucesión de Camdessus	170
FMI: Que el acierto presida la designación del Director General	171
FMI: La Europa indecisa	172
Greenspan heterodoxo ("unorthodox")	172
El sueño español de Internet	173
La alianza entre el Deutsche Bank y el Dresdner Bank	174
Pequeña reforma para una gran ampliación	178
No hay crisis energética a la vista	179
En América no hay riesgo de cambio de rumbo	181

La debilidad del euro y la actuación del BCE

(P-A Delhommais y Philippe Ricard, en *Le Monde* de 16 de marzo)

Una semana más –se ha convertido en una costumbre desde principios de año– el Consejo de gobernadores del Banco Central Europeo tendrá lugar el jueves, 16 de marzo, en un contexto tenso. Con ocasión de la conferencia de prensa que había seguido a la última reunión, el 2 de marzo, su presidente, Wim Duisenberg, no había hecho ningún misterio de la intención del BCE de elevar próximamente su tipo corrector, pero en una fecha, naturalmente, desconocida. Como lo resumió el martes Edgard Meister, miembro del directorio del Bundesbank, "Duisenberg lo ha dicho todo. Creo que el riesgo asumido debe ser tomado en serio. Se trata ahora de encontrar el momento oportuno, y de tomar una decisión para la cual los mercados han sido bien preparados".

En el curso de los últimos días, los guardianes de la moneda única han emitido de nuevo señales al alza. Christian Noyer, el vicepresidente del BCE, ha estado muy explícito. "La orientación es clara para los mercados, pero sobre el ritmo y el volumen del movimiento que nos veremos obligados a hacer, nadie puede responder por adelantado", ha dicho aquél, considerando que los cursos del petróleo, pero también, y cada día más, la depreciación del euro, tienen un impacto sobre los precios a la importación. Para Noyer, "la incidencia de estos factores ha sido más duradera y más importante de lo previsto".

Es la persistencia de esos dos parámetros lo que inquieta a los responsables monetarios. La incertidumbre reina aún sobre las intenciones de los países exportadores de petróleo por lo que se refiere a un aumento de la producción –su cumbre tendrá lugar en Viena el 27 de marzo– y el euro se ha estabilizado a un nivel muy bajo de 0,96–0,97 el dólar. "Cuando nosotros

consideramos que un fenómeno como el precio elevado del petróleo no es pasajero, entonces debemos actuar", dice Noyer al periódico alemán *Welt an Sonntag* del domingo 12 de marzo.

Por su parte, el boletín mensual del BCE publicado el jueves 9 de marzo subraya que "en conjunto, las tensiones sobre los precios al consumo se han prolongado y acentuado [...]. La ligera aceleración de las alzas de los precios de productos industriales, exceptuada la energía, podría ser una primera señal que indicara que la progresión de los precios a la importación empieza a tener una incidencia sobre la de los precios al consumo". Los responsables monetarios, si bien esperan un retroceso de la inflación en el presente año 2000 después del máximo actual del 2 por 100, prevén para más adelante tendencias al alza.

Según no pocos economistas, el BCE debería pues proceder a una nueva contracción de su política monetaria en las tres semanas próximas. La mayoría de ellos (24 de 40, según un sondeo realizado por AFP) estima que se debería aprovechar el consejo de gobernadores del 30 de marzo, que se celebrará excepcionalmente en Madrid, para actuar en dicho sentido. Una decisión tomada el citado día daría una gran visibilidad a una reunión española destinada a convencer a la opinión pública europea que el BCE no se encuentra encerrado, como en una torre de marfil, en su reducto de Francfort.

Pero un gesto no debe excluirse a partir del 16 de marzo -6 economistas, entre 40, lo piensan, según la encuesta citada- aunque esa reunión no vaya a ser seguida de la tradicional conferencia organizada a principios de mes. Tomaso Padoa-Schioppa, miembro del directorio del BCE, ha dejado entender recientemente que ese detalle de calendario no tiene importancia. "Todo es imaginable", indica un responsable monetario.

Una elevación de los tipos, incluso modesto, desde el jueves, 16 de marzo, permitiría al BCE intervenir antes que la Reserva Federal norteamericana. Teniendo en cuenta las últimas estadísticas económicas publicadas en el otro lado del Atlántico que reflejan los riesgos de sobrecalentamiento y las últimas declaraciones de Alan Greenspan, apenas puede dudarse que la Reserva Federal elevará sus tipos el 21 de marzo. Actuando antes que el banco central norteamericano(1), el BCE evitaría ser acusado de seguidismo (*suivisme*), como fue el caso a principios de febrero, cuando el BCE contrajo su política monetario justo al día siguiente de hacerlo la Reserva Federal.

Un gesto del BCE el 16 de marzo permitiría también reducir, por lo menos durante algunos días, la diferencia de los tipos de interés a corto plazo entre Estados Unidos y Europa. Este elemento constituye, a los ojos de numerosos directivos monetarios europeos, una de las claves de la evolución del euro en relación con el dólar. Según ellos, el euro sólo podrá reaccionar cuando los inversores hayan adquirido la convicción que el BCE es más enérgico que la Reserva Federal y que los tipos a corto plazo europeos reaccionan más deprisa que sus homólogos norteamericanos. En fin, una acción del BCE desde el jueves permitiría tomar

los mercados por sorpresa, lo que tendría la ventaja de aumentar su impacto.

Sea como fuere, el debate corre el peligro de ser una vez más animado por los gobernadores. Ernst Welteggue, el presidente del Bundesbank, no se inclina a favor de una iniciativa rápida: en una entrevista con el magazine alemán *Capital*, considera que "la inflación no está, desde luego, muerta, pero no se encuentra debajo de cada piedra". Se trata de una opinión compartida por numerosos responsables políticos en Alemania y en Francia, pero que no parece predominar en Francfort.

NOTA

(1) Así ha sido, en efecto. Nota del traductor.

Las ventajas del euro

(*Le Monde* de 11 de marzo. Editorial)

¿Para qué sirve el euro? Esta cuestión se plantea desde hace más de un año en los 4 países de la UE que todavía no han adoptado la moneda única: el Reino Unido, Dinamarca, Suecia y Grecia. De estos países, uno sólo, Grecia, ha elegido sin reservas participar en el euro. Los participantes en el euro serán pronto 12, si el expediente de adhesión de Grecia a la Unión Económica y Monetaria, dado a conocer el jueves, 9 de marzo, es aceptado por los dirigentes europeos reunidos en la cumbre de Oporto, en junio.

Todo hace pensar que Grecia, en la que los progresos en materia de crecimiento, de inflación y de rigor monetario son notables, estará en el euro en 2001. Los otros tres países se interrogan sobre la oportunidad, o no, de acceder a la zona euro. Están acertados al hacerlo: todas sus economías están en una fase de crecimiento, están a punto de entrar en la "nueva economía", y sus bolsas se hallan florecientes. En este caso, ¿porqué formar parte del euro? Los británicos son los que más dudas tienen: un referéndum debe tener lugar. Los Laboristas se han comprometido, pero no han dicho cuándo. Tal vez al principio de la próxima legislatura, después de 2001. La prudencia de los unos y de los otros está justificada. Todo el mundo constata que dos de las grandes economías de la zona euro, Alemania e Italia, han conocido un crecimiento modesto después del lanzamiento de la moneda única a principios de 1999. La debilidad del euro, que traduce una falta de confianza de los mercados, provoca igualmente la sospecha de las opiniones públicas. Éstas constatan en todas partes que la zona euro no puede competir con la economía norteamericana, cuyo crecimiento y capacidad de innovación son insolentes.

Dinamarca, Suecia o el Reino Unido no tienen necesidad del euro para aplicar una política de estabilidad y de rigor presupuestario. Un país como Dinamarca obtiene superávit presupuestarios, cuando la mayoría de los miembros de la zona euro acumula todavía déficit. El punto de vista de Grecia es diferente:

como ayer Francia o Italia, Grecia ha podido justificar la entrada en el euro por su necesidad de afrontar los sacrificios y reformas necesarios para estructurar su economía.

A pesar de todo, es probable que los países más recalcitrantes entrarán, un día u otro, en el euro. Los daneses anunciaron hace poco la celebración de un referéndum sobre esta materia. En Suecia, un referéndum podría también celebrarse después de las elecciones de septiembre de 2002. Los daneses, los suecos, e incluso los británicos, constatan que el euro les ofrece, por procuración, una estabilidad de cambios favorable al crecimiento. Acceder al euro es obtener un tipo de cambio más equilibrado y un nivel bajo de tipos de interés, todo lo cual supone otras tantas razones nada despreciables que hacen que los países de Europa central y oriental deseen entrar.

Euro confusión

(*The Economist* de 3 de marzo. Editorial)

El Banco Central Europeo mantuvo ayer invariables los tipos de interés, en parte para evitar acusaciones de que se halla en una situación de pánico a causa del descenso de la moneda única. Pero los comentarios del presidente del BCE sobre el euro añadieron combustible al debate sobre la actitud del Banco Central Europeo sobre el tipo de cambio, y distrajo la atención sobre lo que es la cuestión crucial de evaluar las perspectivas para la inflación.

Las declaraciones sobre la baja del euro procedentes de las autoridades europeas a lo largo de las pasadas semanas han sido muy confusas. Se está poniendo de manifiesto la imposibilidad de persuadir a los gobernadores de los bancos centrales, de mantener un mensaje único, y no digamos por lo se refiere a los políticos.

Duisenberg expresó ayer sus propios puntos de vista con claridad. Un euro fuerte es algo positivo para Europa. Pero sus comentarios crean más incertidumbre sobre si el BCE observa sólo los precios, o si todavía espera utilizar la política del tipo de interés para influir en el tipo de cambio.

De hecho, en una economía relativamente cerrada como la de la eurozona, la tasa de cambio no debería ser motivo de gran preocupación. Incluso si así fuera, habría pocos gobernadores de bancos centrales que pudieran hacer algo por ello. El escrutinio de la política del tipo de cambio está alejando el centro de atención de éste para fijarlo en la estabilidad de los precios.

Duisenberg podría difícilmente haber dado un mensaje más fuerte sobre sus preocupaciones por la inflación. Pero, si bien hay riesgo respecto a la estabilidad de los precios, puede que no sea necesaria una elevación del tipo de interés tan pronto como el presidente cree.

Desde luego, la inflación sube, y la inflación de la zona euro en febrero es probable que supere el 2 por

ciento que establece como límite tolerado por el BCE. Sin embargo, como señala el mismo BCE, se trataría de una subida temporal debida al incremento del precio del petróleo.

Más informativa es la cifra de la inflación básica, que excluye la energía, los alimentos, el alcohol y el tabaco. Ésta permanece baja (+1,2 por ciento en enero), si bien se ha movido algo para arriba a lo largo de los últimos meses. Si esta tendencia continúa, lo que indicará será que los precios más altos de importación causada por la debilidad del euro, junto con la subida de los precios de la energía, influyen en el nivel general de los precios.

Las subidas salariales suponen otro riesgo. Sin embargo, es todavía pronto para saber si las retribuciones salariales subirán o no, y, eventualmente, en qué medida.

Esas tendencias han de ser vigiladas atentamente. Hasta ahora, sin embargo, las pruebas de un incremento de la inflación son muy débiles, o inexistentes. La zona euro necesita un período de fuerte crecimiento económico para erosionar el paro y estimular la reforma estructural. Una prematura subida de los tipos de interés podría ser altamente perjudicial.

La eurozona puede esperar un fuerte crecimiento

(Tony Barber, en *Financial Times* de 2 de marzo)

La economía de la eurozona está en curso de una fuerte expansión, pero las presiones inflacionistas están adquiriendo fuerza en la industria, según un análisis que se dio a conocer ayer.

El índice Reuters-NTC Research de directores de compras se elevó al 57,1 el mes pasado frente al 55,5 en enero, indicando que la industria manufacturera en la eurozona había celebrado su 11º mes consecutivo de crecimiento. Cualquier cifra por encima de 50 representa expansión en el sector manufacturero, y la cifra de febrero fue la segunda más alta desde que el índice empezó a elaborarse, hace tres años.

Los resultados de la encuesta –que cubre Austria, Francia, Alemania, Irlanda, Italia y España– señalan que Francia sigue siendo la más expansiva de las economías de la zona. La recuperación económica en Alemania e Italia, que figuraban como las más lentas de la eurozona el año pasado, es también una realidad este año.

Sin embargo, los datos también han mostrado que los precios de los *inputs* subieron notablemente el pasado mes, principalmente a causa del efecto del incremento de los precios del crudo y de la debilidad del euro. El índice de precios se elevó a 68,2 frente a 67 en enero.

Según los economistas, la encuesta mostró que el BCE tenía buenas razones para vigilar las presiones inflacionistas.

En general, las cifras de hoy confirman que la acti-

vidad económica en Europa está en buen estado, aunque el BCE estará preocupado por la presión inflacionista.

La zona de los 11 países alcanzó una inflación del 2 por ciento en enero, y esto por vez primera desde la puesta en marcha del euro, con la particularidad de que también ha subido la inflación básica ("core"), que es la que excluye los precios de la energía y de la mayoría de los artículos alimenticios.

Economistas privados creen ahora que la inflación podría promediar el 1,8 por ciento este año, esto es, más del nivel del 1,5 por ciento que los expertos europeos esperaban a últimos de 1999.

De conformidad con cifras publicadas ayer por Eurostat, el paro en la zona euro fue del 9,6 por ciento de la masa laboral en enero, con lo que la cifra se mantuvo sin cambios desde diciembre.

El paro en los 15 países de la UE se situó en el 8,8 por ciento, también sin cambios desde diciembre. La tasa más alta se dio en España, y fue del 15 por ciento. Aunque sin dar cifras precisas, Eurostat informaba que Luxemburgo y Holanda tuvieron las tasas de desempleo más bajas (2,6 y 2,7 por ciento, respectivamente).

El peligro de la subida del precio del crudo

(*The Economist* de 11 de marzo)

Cualquiera que recuerde las subidas de los precios del crudo de 1973-1974, 1979-1980 y 1990 debería ahora pasar noches sin dormir. En las tres citadas ocasiones el crudo triplicó su precio, reinó la inflación y la economía mundial sufrió una recesión. A lo largo del pasado año, el precio del crudo subió más de cuatro veces. Sin embargo, casi todo el mundo parece estar dormido. Nadie predice una recesión. Tal vez sea la hora de despertarles.

Esta semana, el precio de referencia del North Sea Brent alcanzó los 32 dólares el barril, antes de volver a situarse por debajo de los 30 dólares. A finales de 1998, el precio se movía alrededor de 10 dólares. Los precios actuales son los más elevados que se han visto desde la Guerra del Golfo en 1991. La subida del precio significa tanto reducciones de producción por parte de la OPEC, como una demanda global más fuerte de lo esperado. Pocos economistas se inquietan, y creen que las economías más ricas son hoy menos vulnerables de lo que eran. La nueva economía se basa más en información que en petróleo.

Hay desde luego buenas razones para pensar que las consecuencias económicas de la subida de los precios del crudo serán manos severas ahora de lo que lo fueron en los años 1970. Primero, la subida de los precios del crudo se produce desde un agudo colapso: al principio de 1999, los precios estaban en sus mínimos en términos reales -es decir, v.g., ajustados con la inflación- desde 1972. Incluso después de su reciente subida, los precios reales del crudo están en un nivel que no alcanza ni la mitad de los de 1981.

Una segunda consideración es que la conservación de energía (gracias a unos mayores impuestos) ha producido un desplazamiento hacia otras energías, y el declive de la industria pesada ha motivado que las economías ricas sean menos dependientes de lo que lo eran antes. Y, desde luego, las firmas de software utilizan menos energía que los fabricantes de coches. Desde principios de los años 70, la cantidad de petróleo consumido por dólar de producción ha bajado casi a la mitad en los países ricos.

Una tercera diferencia, como hace observar Philip Suttle, economista de J.P.Morgan, es que cada uno de los tres previos aumentos de los precios del petróleo estuvo relacionado con guerras o revoluciones, las cuales creaban una incertidumbre adicional. Esta vez, la oferta del crudo está retenida voluntariamente, razón por la cual el impacto adverso en los negocios y en la confianza del consumidor puede ser menor.

Cuarto. Choques de precios del crudo tuvieron lugar cuando las economías ricas estaban sobrecalentadas y la inflación estaba ya en un camino ascendente: los mayores precios del crudo pronto repercutieron en los salarios. Y aunque la economía norteamericana puede parecer caliente ahora, Europa y Japón disponen de una gran capacidad no utilizada.

Pero incluso en el caso de que los mayores precios del petróleo tengan un menor impacto de lo que era normal, tales precios tendrán algún efecto. El impacto inicial de una subida de los precios del crudo es claramente elevar los precios al consumo. Esto ocurre ya: la tasa de inflación ha aumentado, en relación con el año pasado, en Estados Unidos, de 1,6 al 2,7 por 100; y en el área euro de 0,8 a 2 por 100.

Es sin duda cierto que la tasa básica de inflación (la cual excluye los precios del petróleo) ha subido hasta ahora sólo un poco, gracias en parte a presiones estructurales a la baja. Este riesgo es importante en Estados Unidos, donde el mercado de trabajo es tan rígido como un bidón.

La subida de los precios del crudo puede reducir la producción de dos maneras. Primero, encogen las rentas reales, y, como consecuencia de ello, el gasto de las empresas y de las familias. Segundo, unos mayores precios del petróleo conducen a cambios de la relación real de intercambio, transfiriendo renta de los consumidores de petróleo a los productores de éste. Si los países productores de petróleo ganan mucho con los buenos tiempos, la demanda mundial se reducirá. En los años 1970, los países de la OPEC ahorraron de las rentas extra obtenidas, exacerbando la crisis mundial. Pero hoy, con unos productores de petróleo con problemas de deuda, lo más probable es que gasten la renta extra obtenida.

El impacto preciso del incremento actual del petróleo depende grandemente del tiempo durante el cual los precios se mantengan altos. Supongamos que el precio permaneciera alrededor de 30 dólares durante un año. ¿Qué le ocurriría a la inflación y a la producción en los países ricos?

El triplicar del precio del crudo de 10 a 30 dólares

supondría un incremento de la factura del petróleo importado de sólo un 1 por 100 del PIB, menos de la mitad de la renta extra obtenida como consecuencia del cambio de la relación de intercambio para cada uno de los choques de los años 1970. En un análisis de precios de crudo en su último *Economic Outlook*, la OCDE calcula que los exportadores de crudo gastarán entre el 80 y el 90 por ciento de sus ingresos extra en dos años, y que los tipos de interés reales y el gasto público real en las economías ricas permanecerán sin cambios. Sobre esta base, la OCDE dice que un aumento de 10 dólares del precio del barril incrementa la inflación en los países ricos en la mitad de 1 punto porcentual después de un año, y reduce el crecimiento en alrededor de un cuarto de punto. Haciendo una extrapolación atrevida, el incremento de 20 dólares sobre el precio del pasado año podría elevar los precios y cortar la producción en el doble.

La OCDE estima que los precios más altos del petróleo presionarán sobre la inflación más en Europa que en Norteamérica y Japón. Los mercados de trabajo más rígidos de Europa significan que los salarios tienden a responder más vivamente a los altos precios. Por otra parte, la OCDE estima que la pérdida de producción será significativamente mayor en Japón (donde una subida del precio en 10 dólares puede perjudicar la producción en un 0,4 por 100) que en Europa o en Estados Unidos. Esto es mala suerte, dado que la economía de Japón es en la actualidad la más débil de todas.

Muchas economías emergentes –las que no son exportadoras de crudo– sufrirán todavía más. Éstas consumen más energía. Como grupo, usan cuatro veces más energía por unidad de PIB que las economías ricas. En 1973, las economías emergentes consumieron en 29 por 100 de la producción mundial de petróleo. Hoy, esa cifra es el 43 por 100. Si los precios del petróleo siguen a alrededor de 30 dólares, esto supondría una factura del petróleo por el equivalente de más del 3 por 100 del PIB, cuando en los países ricos sería sólo del 1 por 100.

Incluso teniendo en cuenta todo lo dicho, el mensaje general del análisis de la OCDE es este: "No hay razón para el pánico". Unos precios más altos no reducirán apreciablemente el crecimiento en los países ricos, estimado en el 3 por ciento este año. Y no hay peligro inmediato de recesión.

Los economistas, sin embargo, han subestimado el impacto en el crecimiento de las pasadas subidas del precio del petróleo. En realidad, no hay motivo de alarma, si bien todas las precauciones son pocas.

El impacto de los precios del petróleo

(*Financial Times* de 15 de febrero. Editorial)

El precio del crudo es ahora justo un poco menos de 28 dólares el barril, lo que representa una subida de 10 dólares respecto a finales de 1998. He ahí en buena parte la causa responsable de la subida de la inflación en los países de la OCDE a lo largo del año pasado. El

efecto continuará durante el presente año, incluso si el precio del petróleo se estabiliza.

La inflación, en los países de la OCDE, se sitúa en un 2 por ciento anual. Un año atrás, la tasa era del 1,1 por ciento. La inflación subyacente, excluyendo el efecto del petróleo, es del 1,1 por ciento, la misma tasa, pues, que el año pasado.

Dos son las razones del aumento. La demanda ha subido, en la medida en que la economía mundial se ha recuperado de la crisis financiera de 1997. Y la Organización de Países Exportadores de Petróleo, junto a México, ha conseguido mantener los cupos de producción fijados.

La demanda ha superado a la oferta. Según la International Energy Agency, a últimos de diciembre los stocks de petróleo registraron el nivel más bajo de la década. Ese desequilibrio de oferta y demanda hace más probable que se produzcan altos y bajos más pronunciados.

Sin embargo, ese descenso de los stocks también refleja el hecho de que los refinadores han reducido su actividad. Los márgenes de beneficios son muy bajos, y los refinadores no esperan que el precio del crudo siga aumentando. Estas expectativas son aceptadas por casi todo el mundo, pero las estimaciones de un precio medio para el año de alrededor de 25 dólares son generales.

La elevación del precio del crudo opera como un impuesto sobre la importación de petróleo, que es establecido por los exportadores de crudo. Los importadores experimentan un impacto en su renta, a medida que la factura del petróleo sube. Esto conduce a una producción menor y a un incremento de la inflación. La OCDE estima que un 10 por ciento de aumento en los precios del petróleo conduce, en Estados Unidos, a un 0,4 por ciento de incremento de la inflación en el primer año y a un 0,6 por ciento de aumento dos años más tarde. En la Unión Europea, el efecto es mayor: de 0,6 por ciento el primer año, y de 1,1 por ciento dos años después.

El primer efecto es el efecto directo de unos precios del petróleo superiores. El segundo efecto es causado sobre todo por las demandas de mayores salarios.

Hay muchas razones que explican que las subidas de los precios son menos importantes, hoy, que subidas similares, en términos porcentuales, en 1990 y 1979, y, en una proporción mucho mayor, en 1973. Desde entonces, la proporción de renta gastada en crudo en los países de la OCDE ha ido reduciéndose. Por otra parte, los precios del petróleo se han ido recuperando a partir de unos niveles excepcionalmente bajos. Ajustados según la inflación, son mucho menores que en los tiempos de precios máximos de los años 1970. Y la subida llega en un momento en que la inflación, en general, es mucho menor que durante crisis del petróleo anteriores.

Pero aún así, precios del petróleo muy bajos en años todavía recientes han constituido un factor que ha

contribuido a que la inflación haya sido baja. Los bancos centrales deben vigilar atentamente para asegurar que el cuadro no se invierta.

Los precios del crudo todavía son importantes en la "nueva economía"

(Joseph Kahn, en *The New York Times - Herlad Tribune* de 22 de febrero)

Durante el pasado año, incluso con unos precios del petróleo triplicándose hasta alcanzar los 30 dólares el barril frente a un récord mínimo de 10 dólares, los economistas y una gran parte de la industria del petróleo se pusieron de acuerdo sobre la misma cuestión: los precios del petróleo ya no son muy importantes, por lo menos para la economía norteamericana.

La tecnología, que depende mucho menos de la energía que la manufactura, impulsa ahora el crecimiento económico. La Organización de Países Exportadores de Petróleo, el un día temible cartel de los países exportadores de petróleo, había perdido fuerza. Y el petróleo, el viejo rey de las materias básicas, parecía no tener ya más poder para impulsar la economía norteamericana en la era de Internet que el cobre o el aluminio.

Tal forma de pensar fue, y en cierta medida permanece, la opinión general. Pero pasaron sólo unas semanas, durante las cuales el galón de petróleo para calefacción se situó a 32 dólares (53 centavos el litro), a 20 dólares los recargos del billete de avión y a 60 dólares el billete, y fueron necesarios 60 para repostar el vehículo deportivo, para que la gente se preguntara si el petróleo es realmente tan irrelevante.

La subida del precio del crudo ha encendido un debate sobre si la economía USA es tan inmune a una materia prima como muchos han llegado a pensar y, si ello no es así, sobre si el petróleo podría suponer una amenaza a la expansión récord de la economía. La subida también ha hecho que Washington se inquietara sobre las intenciones de los países productores de petróleo, cuando el crudo llegó a los 30 dólares.

La Administración del presidente Bill Clinton, bajo la presión del Congreso y la ira de los consumidores del noreste del país, ha enviado al Secretario de Energía a mantener negociaciones estratégicas con los ministros de los países del oriente medio para lanzar más crudo al mercado. La Administración está también debatiendo si intervenir, y cómo, en el mercado y forzar el descenso de los precios, tal vez permitiendo que las compañías petrolíferas pidan créditos a la Strategic Petroleum Reserve, un suministro generalmente destinado a ser utilizado en tiempos de guerra.

El aumento del precio del petróleo ha sido también registrado en el Federal Reserve Board. Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal, expresó su preocupación la pasada semana por los bajos *stocks* de petróleo y las substanciales consecuencias negativas del alto precio del petróleo. La inflación esencial ("core") permanece notablemente sometida, siendo el

pasado mes de sólo 1,9 por ciento. Cuando los precios del crudo son *factored in*, no obstante, la inflación se expandió a la tasa del 2,7 por ciento, lo que significa que sólo los costes del petróleo hicieron subir la inflación un 0,8 por ciento más de lo que hubiera sido su nivel en otro caso.

Con la Reserva Federal ya nerviosa por el débil *stock* y una escasez de trabajadores, parece probable que unos precios del petróleo más elevados refuercen la tendencia hacia subidas de los tipos de interés para enfriar la economía.

"En el sentido macro, los precios del crudo no constituyen un peligro para la economía de la manera que antes lo fueron", dijo el Secretario de Energía, Bill Richardson, quien está ahora visitando seis países productores de petróleo. "Pero no podemos ignorar el potencial que puede tener el petróleo en la inflación. Lo que hace la OPEC es importante".

El petróleo reapareció como una amenaza económica y política principalmente debido a los acontecimientos en el extranjero. Algunos de los factores que hicieron bajar el crudo a niveles récord a finales de 1998 han tenido los efectos inversos en meses recientes. El principal factor es el Asia faltada de petróleo. La grave recesión en las economías asiáticas que empezó en 1997 anticipó un colapso de los precios del petróleo. Su rápida recuperación recientemente ha creado una fuerte demanda y ha contribuido mucho a la elevación de los precios.

Al mismo tiempo, los países productores de petróleo, con su solidaridad hecha trizas no más lejos de 1997, han iniciado un período de estratégica armonía que no se veía desde el embargo del petróleo árabe de 1973, aunque hay señales de que algunos grandes productores, tales como Méjico, querrían ver unos precios más bajos. Como en los años 1970, expertos de ahora descifran todas las declaraciones públicas hechas por los ministros de todo el mundo buscando insinuaciones de que más petróleo va a emerger pronto.

Economistas y observadores de la OCDE están divididos acerca de la persistencia, o no, del problema. Muchos creen que los precios han alcanzado un máximo, y que los ministros de energía están mandando ya señales de que intentan por lo menos algún aumento de la producción. Si esto resulta ser cierto, los altos precios de ahora serán vistos como un accidente temporal. La opinión general sobre el petróleo será en este caso más cierta que nunca.

Pero existe también una opinión mucho menos optimista. Según ésta, la oferta de petróleo será limitada durante por lo menos dos años, hasta que los países productores que no pertenecen a la OPEC respondan abriendo fuentes de nuevo crudo. Esto alimentaría la inflación. Los precios se mantendrían a los niveles presentes o incluso podrían subir. En el peor de los casos, los altos tipos de interés podrían conducir a la economía de Estados Unidos a una recesión.

En esa situación, el petróleo, después de haber ayudado a superar las crisis de principios de los 1970s,

1980s y 1990s, sería otra vez la *bête noire* de la economía norteamericana.

Lo que resulte dependerá en parte de una serie de reuniones entre los productores de crudo que empezarán este mes y terminarán con el encuentro semianual de la sesión estratégica de Viena, el 27 de marzo. Llegado ese momento, dicen los altos cargos de Clinton, estará claro si los productores de crudo están dispuestos a sacrificar las ganancias inesperadas del petróleo con el fin de mantener el crecimiento económico en Estados Unidos y en el Este asiático, las poderosas economías que importan la mayor parte del petróleo que aquéllos exportan.

Los ministros del petróleo de Arabia Saudí y Méjico han dicho por su parte que consideran más apropiado un precio de 20–25 dólares que el de 30 dólares el barril. Pero los expertos de la Administración desearían saber los detalles de cómo llegar ahí. “Lo que intentamos es alcanzar compromisos que hagan posible incrementar la producción”.

Richardson visitó Méjico el sábado, entrevistándose con Luis Téllez, el ministro de Energía. Ahora ha de visitar a los ministros de Arabia Saudí, Kuwait y Noruega.

Aunque los expertos norteamericanos parecen optimistas de que las reuniones de marzo conducirán por lo menos a algún incremento de la producción, la cuestión es *cuánto*. Con los *stocks* de crudo a niveles mínimos en relación a la demanda, la International Energy Agency estima que la OPEC necesitaría incrementar la producción alrededor del 10 por ciento sólo para mantener la relación con la demanda mundial.

La cuestión más importante es cuánto tiempo permanecerán unidos los países productores de crudo. Durante años, la OPEC parecía más un bazar que un cartel. Pero Arabia Saudí, el peso pesado de los productores, consiguió una reconciliación durante la crisis asiática de 1998, después de que los precios hubieran colapsado.

El hecho más significativo fue la mejora de las relaciones con Irán. Atrajeron a Méjico y a Venezuela, y a los antiguamente desafiantes saudís, y aceptaron la reducción de su propia producción.

“Éste es el mayor acuerdo entre productores de crudo que se ha conseguido en muchos años”, dijo Luis Gusti, el antiguo presidente de Petróleos de Venezuela, S.A., la compañía nacional. “Creo que estamos ante una oportunidad de mantenernos unidos, aunque uno no puede excluir siempre las filtraciones”.

Las debilidades persistentes en la economía francesa

(Pierre-Antoine Delhommais, en *Le Monde* de 17 de marzo)

Según algunos, la economía francesa se habría convertido en una referencia para los otros países industrializados, un modelo de eficacia y de prosperi-

dad. Deslizándose con brío sobre las olas de las nuevas tecnologías, estimulada por la buena gestión y la combatividad de sus empresas, guiada por una política gubernamental pragmática, equilibrada e ilustrada, dicha economía obtendría resultados dignos de suscitar, en el mundo entero, admiración y respeto. ¿Cómo no envidiar este país al que se ha prometido rápidamente el pleno empleo y el equilibrio presupuestario, en el que el crecimiento es tan fuerte que el debate sólo se refiere al mejor medio de repartir los frutos, en el que el dinero se mueve profusamente y en el que la única cuestión es saber cómo distribuirlo mejor?

Una comparación internacional debería, en cualquier caso, incitar a menos gallitos y conducir a los promotores del ejemplo económico francés a dar muestras de mayor modestia. Éste es el caso si se contempla a Estados Unidos: después de ocho años de expansión récord, la economía norteamericana ha mostrado todavía en el último trimestre de 1999 un ritmo de crecimiento cerca de dos veces superior al de Francia (6,9 por 100 frente a 3,6 por 100); su nivel de paro se limita al 4 por ciento de la población activa, su superávit presupuestario excede el billón de francos (152,45 miles de millones de euros). Pero también es verdad en relación con nuestros vecinos europeos, con unas estructuras industriales, unas prácticas culturales y unas preocupaciones sociales más próximas a las nuestras.

La economía francesa no se sitúa en el pelotón de cabeza de la Unión Europea más que en dos campos: el del saldo de la balanza corriente y el de la inflación (+16 por 100 en un año, lo que la sitúa detrás de Austria, Gran Bretaña, Suecia y Holanda).

Hay todavía expertos que se interrogan sobre el criterio de *buena salud* que subyace en esas dos estadísticas, cuando se sabe que el campeón mundial en este capítulo es Japón, en vías de una grave e interminable crisis económica.

Respecto a todos los otros grandes indicadores económicos –si se exceptúa el de las cotizaciones obligatorias (47,7 por 100 del PIB), en el que Francia vence sin dificultad a todos los otros países– la economía francesa se sitúa, en el mejor de los casos, en la media, y más frecuentemente, en la cola de la clasificación europea. Con un crecimiento del 2,7 por ciento en 1999, Francia ha conseguido superar a sus principales rivales, Italia y Alemania (1,4 por 100 y 1,5 por 100, respectivamente). Pero este resultado, aparentemente muy honorable, no la sitúa, a pesar de todo, más que en el puesto séptimo, entre 11, en la zona euro, lejos de Holanda (3,4 por 100), España (3,7 por 100) o Irlanda (cerca del 9 por 100). Peor aún. Según las últimas cifras del PIB suministradas por Eurostat, Francia no es ya la cuarta potencia económica mundial, sino la quinta: en parte por el efecto de la apreciación de la libra frente al euro, Francia tiene delante al Reino Unido (1.346,5 miles de millones de euros, frente a 1.348,2 en 1999... ¡Lionel Jospin detrás de Tony Blair!).

En el frente del empleo, con su tasa de paro del 10,5 por 100 –cuando Holanda ofrece un 2,7 por 100 e Inglaterra (sic)(1) el 4 por 100, Francia no se clasifica más que en el puesto número 12, entre 15, en el interior

de la Unión. Éste es también el lugar que ocupa en materia de déficit público. Con un saldo negativo de 1,8 por 100 del PIB en 1999, Francia es un cangrejo en la materia: resulta que sólo Italia, Portugal y Austria ocupan un lugar más atrasado (1,9 por 100, 2 por 100 y 2 por 100, respectivamente). Al mismo tiempo, siete países de la Unión han conseguido excedentes presupuestarios. El peor resultado de Francia en materia de déficit público no ha pasado desapercibido en Bruselas. El lunes 13 de marzo, en un aviso que recogía las conclusiones de la Comisión, los ministros de Finanzas europeos recomendaron a París reducir más rápidamente el déficit público si el crecimiento se acelera. "Si el margen de maniobra presupuestaria fuera más importante debido a la aceleración del crecimiento o por otras razones, convendría aprovechar la ocasión para reducir el déficit más rápidamente", se dijo. "Esto permitiría alcanzar el equilibrio de las finanzas públicas en 2003".

La irritación es todavía más perceptible en el Banco Central Europeo, donde es difícil comprender que un debate sobre la "cagnotte" haya podido surgir en su país que conoce un agujero presupuestario de más de 150 m.m. de francos. Y donde se preferiría que París eligiera reducir el gasto antes que los impuestos. En un mensaje dirigido al conjunto de los países de la zona, pero que, de forma apenas velada, se dirigía a Francia, aquel ha preferido dar cuenta de su desaprobación. "Los gobiernos deberían explicar mejor que todo exceso de crecimiento en relación con lo que estaba previsto debe ser reservado para acelerar la reducción de la deuda pública". Esto es lo que dice el informe mensual de febrero, que reprocha a Francia el haberse contentado con beneficiarse, en 1999, "del crecimiento relativamente fuerte de sus ingresos y del aligeramiento de la carga" de sus deudas, gracias a los bajos tipos de interés. "Cierta número de países no han conseguido aún una posición presupuestaria sana cercana al equilibrio o excedente, como lo exige el pacto de estabilidad y de crecimiento", que fue suscrito por los 11 países de la zona, dice también, deplorándolo, el BCE.

Las lamentaciones del BCE a propósito del déficit presupuestario francés se explican mejor cuando se sabe que París, en esta materia, ha servido de referencia europea. El gobernador del Banco de Francia, Jean-Claude Trichet, gusta recordar cómo al terminar los años 1970, la Alemania de Helmut Schmidt se aconsejaba en el seno del gobierno francés para sanear sus propias finanzas. Trichet gusta también subrayar que el criterio del déficit del 3 por ciento fijado por el tratado de Maastricht es un invento francés y que fue impuesto por el presidente socialista de la República, François Mitterrand. Es esa vieja virtud la que permite hoy a Francia –a pesar de sus desvaríos recientes– poseer un stock de deuda pública (58,6 por 100 del PIB) relativamente modesto en relación con la mayor parte de sus consocios.

Los directivos del BCE tienen también el sentimiento que después de la salida de Dominique Strauss-Kahn, que había hecho de la pareja Clinton-Greenspan su modelo de equilibrio económico –una política presupuestaria rigurosa, una política monetaria flexible–, la voluntad de París de sanear sus fi-

nanzas públicas se ha debilitado peligrosamente. La ortodoxia presupuestaria y el liberalismo del banco central sufren ante la falta de prisa y de ardor de París por disminuir sus déficit, por reembolsar su deuda, por contraer sus gastos, por reducir –como lo ha hecho Alemania– el número de sus funcionarios.

Pero su irritación no es sólo de origen ideológico. También se explica por un cálculo financiero. Las autoridades monetarias europeas estiman que la mala voluntad de Francia es en parte responsable del nivel relativamente elevado de los tipos de interés a largo plazo de los países de la zona euro. El BCE está vejado y furioso por el hecho de que el Reino Unido, gracias a sus superávit presupuestarios, posee unos rendimientos inferiores a los que están en vigor en Eurolandia. Más allá de las limitaciones financieras para todos los Estados miembros de la Unión Monetaria, la herida es más de amor propio. Sin duda sería ésta menos viva si París mostrara hoy menos satisfacción, si Francia no tuviera la pretensión de haberse convertido en la locomotora del crecimiento europeo al mismo tiempo que un modelo de virtud y de modernidad económicas que los otros países de la Unión estarían deseosos de imitar.

NOTA

(1) (sic): nota del traductor.

FMI: Lecciones del fracaso de la sucesión de Camdessus

No existen palabras para criticar la manera cómo se está desarrollando, estos últimos días, el proceso para designar al sucesor del director ejecutivo del Fondo Monetario Internacional.

El primer culpable es el canciller Gerhard Schröder, de Alemania, quien propuso a un candidato inadecuado para ocupar el puesto que dejaba vacante M. Camdessus, y que a continuación se negó absolutamente a considerar las pruebas que mostraban que su candidato era inaceptable. En vez de rectificar y de buscar una alternativa, Schröder, en efecto, eligió hacer un gran asunto de esta cuestión, tratando de corregir la opinión de aquellos que se habían mostrado reacios a aceptar al candidato del canciller germano.

Dicho esfuerzo ha resultado inútil, afortunadamente, gracias sobre todo a Washington, el único entre los aliados a Alemania que tuvo el valor de vetar la candidatura de Caio Koch-Weser, el subsecretario de Hacienda alemán.

Aunque Schröder y otros altos cargos alemanes parece que tengan dificultades para entenderlo, la objeción de Estados Unidos a Koch-Weser es simplemente que éste no reúne las condiciones de mando que se necesitan para el cargo. Es una objeción compartida por otros muchos países.

Schröder, sin embargo, trató la crítica de Wa-

shington a Koch–Weser como un demérito para Alemania y como una gran amenaza para las relaciones transatlánticas. Algunas declaraciones nada positivas fueron hechas por Michael Steiner, el asesor de seguridad de Schroöder, en una entrevista con *The Washington Post*.

Steiner acusó a Estados Unidos de atentar contra los intereses alemanes. A su juicio, el asunto no era "un asunto personal", sino que podía verse la intención de otorgar a Estados Unidos todo el control sobre el FMI.

Esto no tiene sentido alguno. Washington ha sido muy claro cuando ha dicho que estaría muy satisfecho de ver a un alemán en el timón del FMI. Ocurría, sin embargo, que no aceptaba a Koch–Weser. Aceptar que sea un alemán el elegido no significa que sea cualquier alemán que Alemania proponga, sin atender a la estabilidad del puesto.

Es en este punto en el que parte de la culpa debe atribuirse a los grandes aliados de Alemania, incluidos Francia y Gran Bretaña, quienes compartieron las reservas norteamericanas sobre Koch–Weser.

En la fase siguiente, Londres y París se unieron a otros gobiernos de la Unión Europea en el apoyo a Koch–Weser, con lo que pudo pensarse que todo ello equivalía a considerarlo como el candidato de la Unión Europea.

Lo que hicieron, en efecto, los gobiernos de la Unión Europea fue considerar que su solidaridad europea era más importante en sí misma que el objetivo político en favor del cual tal solidaridad debía desplegarse. Ésta es una mala manera de adoptar decisiones, y constituye un mal precedente para otras ocasiones, en que la UE puede pretender hablar con una sola voz, como cada día más pretende hacer.

Si una política es errónea, no mejora haciéndola el objeto de una posición común, y esto es así sea el que sea el campo de que se trate.

Hay varias lecciones que aprender de este lamentable episodio. La primera, muy clara, es que si los aliados de Alemania quieren puntualizar algo a su consocio el gobierno de Schroöder, las insinuaciones no serán suficientes. El mensaje debe ser claro y completo.

Segundo, los gobiernos europeos deberían preocuparse de si las políticas son acertadas o equivocadas, más que juzgarlas por la simple señal de la solidaridad europea. El resto del mundo no se impresiona por la solidaridad europea en una causa de mediado calibre, como otros países mostraron tomando la decisión, sin precedente, de presentar candidatos rivales que contendieran con Koch–Weser.

El resultado de la intransigencia alemana será, probablemente, que Europa pierda, en el futuro, su privilegio acostumbrado de designar al director ejecutivo del FMI. Al presentar a un candidato tan débil, Alemania ha desacreditado la idea de que cualquier país o región tiene un derecho automático a un puesto determinado.

De todo esto puede derivarse algo positivo. Los lí-

deres de las principales instituciones deberían ser designados por sus méritos, independientemente de sus países de origen.

No debería ser imposible diseñar un proceso de selección relativamente neutral y transparente, que asegurara que se designa a los candidatos más cualificados. Todos los grandes gobiernos del mundo deben compartir parte de la culpa por no haber sabido encontrar ya con anterioridad un sistema como el descrito.

FMI: Que el acierto presida la designación del Director General

(Prof. Paul Krugman, en *The New York Times – Herald Tribune* de 2 de marzo)

Nada en los reglamentos del Fondo Monetario Internacional dice que su director ejecutivo haya de ser europeo. Pero aún así, existe una larga tradición al respecto, parte de un pacto de caballeros (*gentleman's agreement*) que da a un norteamericano la considerablemente menos importante dirección del Banco Mundial.

Pero el lunes, cuando los ministros de Hacienda de la Unión Europea aceptaron formalmente a Caio Koch–Weser, un alemán nacido en Brasil que ha pasado la mayor parte de su carrera en el Banco Mundial, Estados Unidos rechazó esa designación rápida y rotundamente.

Para apreciar porqué los norteamericanos decidieron ser tan poco acogedores se tiene que entender que el director del FMI es uno de los principales altos cargos económicos del mundo, de talla parecida a la del presidente de la Reserva Federal o del Secretario del Tesoro de Estados Unidos. El director ejecutivo del Fondo no sólo necesita ser inteligente y experimentado sino que también necesita ser un diplomático enérgico. No es un puesto para un funcionario ordinario.

Desgraciadamente, gente que está en condiciones de conocerle considera a Koch–Weser como eso, un burócrata ordinario. Se trata de una persona –según todas las referencias– inteligente y afable. Pero ha pasado su carrera en la institución que menos le convenía: el Banco Mundial no es un lugar para adquirir experiencia en combates financieros.

Y lo que es más importante: personas que conocen la institución describen a Koch–Weser como alguien que vive tranquilamente, como alguien que nunca expresó grandes ideas propias, que siempre parecía decir lo que sus superiores deseaban oír. Ésta no es exactamente la clase de hombre que uno desea ver en la silla caliente cuando estalle la próxima crisis.

Así, pues, ¿por qué los europeos seleccionaron un candidato tan débil? Ahí es donde la historieta se hace divertida. Es decir, es divertida, pero también horrible.

El problema empieza con los franceses. Francia ha sido desde mucho tiempo atrás un ardiente abogado de la idea de Europa, de una Europa dirigida por fran-

ceses. Y París no ha tenido complicaciones en su determinación para situar a sus nacionales en todos los puestos, desde el FMI hasta el BCE.

Pero en un momento dado, el país más grande del mundo iba a pedir su turno. Dado que un francés ha presidido el FMI durante los 22 pasados años (y 32 de los últimos 37 años), los alemanes pensaron que había llegado su hora y que era el momento de sacar provecho de la situación. El problema fue que no disponían de una persona cualificada.

Es una cuestión de antecedentes. Alemania no tiene un funcionariado de primer orden como es el caso de Francia o de Gran Bretaña. Tampoco tiene el tipo de entresijos en el que se forman los hombres de empresa, o la Universidad y el Estado, que producen hombres como Robert Rubin o Larry Summers. Ninguna de las personas con las que he hablado ha podido citarme un solo nombre de un alemán en quien se viera un posible candidato al puesto que se trata de cubrir. Incluso los británicos y los franceses mostraron claramente su desilusión al no apoyar expresamente al candidato alemán Koch-Weser hasta después de tres meses de ser presentado por Alemania.

La semana pasada, una coalición de países en desarrollo forzó la cuestión proponiendo a Stanley Fisher, el subdirector del Fondo (Fisher fue un antiguo maestro y colega mío, quien tiene todas las cualificaciones salvo una. Eminentemente economista, Fisher es también un excelente político (*policy maker*) que ha sido valorado justamente por este motivo, así como por su discreción, tacto y habilidad para mantenerse frío bajo el fuego. Aunque nacido en lo que es ahora Zambia, Fisher es hoy un norteamericano naturalizado.

Esto, por lo que parece, no preocupa a los africanos, iberoamericanos y países del oriente medio que han lanzado su candidatura. Pero los europeos quieren a un europeo, aunque la mayoría de ellos no desea a Koch-Weser. (Todo el mundo sospecha que Gran Bretaña, y tal vez Francia, estaban dispuestos a dar su voto a un candidato insatisfactorio sólo porque contaban que la Administración norteamericana, la cual tiene, en cualquier caso, dificultades defendiendo al FMI frente a un Congreso hostil, le vetaría).

Ahora bien, la verdad es que hay muchos europeos cualificados. Hay ciudadanos de Gran Bretaña, Italia, Suecia y Polonia que podrían desempeñar la labor. Pero uno se pregunta: ¿Es demasiado tarde para que Fisher obtuviera el pasaporte alemán?

FMI: La Europa indecisa

(*Le Monde* de 1 de marzo. Editorial)

Europa, ¿puede arriesgarse a perder el último puesto internacional que ella detiene por tradición, para evitar la cólera alemana y la perspectiva de una crisis diplomática entre los Quince? La cuestión ha quedado resuelta el lunes, 28 de febrero, por los ministros de Hacienda. Al no haberse atrevido a oponerse al canciller alemán, Gerhard Schroeder, que amenazaba

con utilizar su veto contra cualquier otro candidato, los ministros se resignaron a cerrar filas detrás del Secretario alemán de Finanzas, Caio Koch-Weser, cuyas posibilidades de éxito para ocupar el puesto de director general del FMI son prácticamente nulas. A pesar de sus 25 años pasados en el Banco Mundial y su doble nacionalidad –alemana y brasileña– el candidato no consiguió ganar los apoyos internacionales, ni del lado de los países en desarrollo ni del lado norteamericano.

Desde el anuncio de la dimisión de Michel Camdessus, a principios de noviembre de 1999, Alemania reivindicó el derecho a ese puesto prestigioso, haciendo del éxito de Caio Koch-Weser una cuestión de honor nacional. Esto ha dificultado la presentación de otras candidaturas europeas, y Alemania no quiso oír las advertencias lanzadas por sus consocios. Francia, que ocupó el puesto durante un periodo acumulado de 32 años, y que no proyectaba a priori postular, era la mejor situada para hacerse oír y para hacer entrar en razón a Gerhard Schroeder, pero la revelación, por *Le Monde*, que el presidente de la Asamblea Nacional, Laurent Fabius, se interrogaba sobre sus posibilidades, y los trabajos de aproximación efectuados por el primer ministro y el presidente de la República, a principios de enero, cerca de sus consocios de G7 y de ciertos países en desarrollo, han debilitado su credibilidad. Ningún otro país se ha atrevido a coger el relevo y a ponerse al frente de la operación. Obligados en cierto modo por la tozudez alemana, los europeos no tuvieron más que un objetivo: desplazar el asunto de Bruselas a Washington, es decir, dejar el tema a los 24 miembros del consejo de administración del FMI, con la misión de recusarle. Una solución patética en la que se ve a una Europa impotente de llevar el mismo paso, pasando la cuestión a los norteamericanos. Es, pues, Bill Clinton quien se ha encargado de la tarea, previniendo él mismo por teléfono al canciller alemán que los norteamericanos no votarán y no harán votar a favor de Koch-Weser.

El incidente diplomático entre los alemanes y sus consocios debió evitarse. Ahora debe encontrarse una salida. Desde hace varios días, el japonés Eisuke Sakakibara y el norteamericano Stanley Fisher son oficialmente candidatos, poniendo fin a la regla de que el cargo ha de ser ocupado por un europeo, y que el Banco Mundial ha de ser dirigido por un norteamericano. El principio no está puesto en duda, por el momento. "Nuestro objetivo es continuar trabajando con Europa para encontrar un candidato europeo fuerte, que recoja un amplio sostén, incluidos los países en desarrollo, entre los que figuran los países emergentes", declaran en la Casa Blanca. Pero aún está por ver que los europeos sean capaces de asumir sus responsabilidades haciendo emerger entre ellos el hombre providencial.

Greenspan heterodoxo ("unorthodox")

(*New York Times* – *Herald Tribune* de 7 de marzo. Editorial)

El presidente Alan Greenspan ha ganado un prestigio general por su cautelosa dirección del Sistema de

la Reserva Federal. Pero en una reciente aparición ante el Congreso, Greenspan desveló algunas ideas heterodoxas.

Greenspan sugirió que una fuerte subida del crecimiento de la productividad, algo que los economistas acostumbran a contemplar como una bendición, tiene un aspecto negativo, como es el aumento de la inflación. También señaló que la Reserva Federal puede verse obligada a subir los tipos de interés una vez más para contener el aumento de los precios, de modo que no suban demasiado deprisa.

Algunos de los ardientes admiradores de Greenspan, en especial en Capitol Hill, no pudieron contener la sorpresa. Sus temores sobre la productividad parecieron excesivos. Lo mismo ocurrió con su fijación con los precios de las acciones.

Los economistas han creído en general que el impacto de la bolsa en la economía era pequeño, pero Greenspan estima que es al revés.

Greenspan empieza con el hecho de que la productividad (producción por trabajador) ha estado subiendo rápidamente en los años recientes. Esto significa que hay más bienes. Ello equivale a decir hay más bienes y servicios que la gente puede comprar, una situación que, según se piensa ordinariamente, debe rebajar la presión sobre los precios. Pero Greenspan piensa que la alta productividad puede hacer subir también los precios al crear una expectativa entre los inversores de aumento de los beneficios de las empresas. Unas mayores ganancias empresariales hacen subir los precios de la bolsa, enriqueciendo a los consumidores que poseen acciones, induciéndoles a gastar más. Esto lleva a una subida de la inflación.

Éste es sin duda un nuevo argumento. Pero no habrá muchos economistas que lo hagan suyo. La simple razón es que no hay pruebas para soportar la proposición según la cual la productividad hace más para elevar los precios que para reducirlos.

Mientras tanto, las observaciones de Greenspan sugirieron a algunos expertos que la Reserva Federal puede necesitar los tipos de interés para prevenir que los precios de las acciones suban más deprisa que la renta familiar, posiblemente dando lugar a una expansión del consumo. En este caso, parece que Greenspan ha otorgado un peso excesivo a una causa de presión inflacionista y, por cierto, una no especialmente importante. Greenspan no necesita estos nuevos argumentos. La economía norteamericana subió un 7 por ciento anual hacia el final del año pasado, una tasa que la mayoría de los economistas considera insostenible. Sólo por esta razón, el presidente Greenspan podría justificar una elevación de los tipos para desacelerar la economía.

El sueño español de Internet

(Frankfurter Allgemeine Zeitung del 23 de febrero)

Después de diez meses de paralización la bolsa

madrileña se ha puesto en movimiento desde el pasado Noviembre, y son pocos los indicios de que el alza toque a su fin. Los datos de las empresas, referidos a 1999, dados a conocer hasta ahora, así como las perspectivas, satisfacen casi siempre las expectativas, el crecimiento de la economía española de últimamente el 3,7 por ciento continúa estando por encima del promedio europeo y sigue adelante la recuperación de la coyuntura en mercados de destino de la exportación como Francia y Alemania.

Además, es de una importancia de primer orden la paulatina superación de la crisis en Latinoamérica. Como, sobre todo las grandes empresas españolas, habían invertido fuertemente la pasada década en esta región, las recaídas económicas en países como Brasil, Argentina y Chile han repercutido de forma particularmente negativa en los cambios en Madrid. Con ello, España ha registrado uno de los procesos más delicados de todos los centros bursátiles importantes. Pero desde ese momento el panorama se ha invertido. El índice Ibex 35, que engloba a los 35 valores más importantes de la bolsa de Madrid, estaba en Octubre todavía en casi 9.750 puntos y, mientras tanto, cotiza a 1.230 puntos.

Los expertos atribuyen el alza a dos factores. Por un lado, está el efecto Latinoamérica que ha gravado durante largo tiempo la bolsa madrileña. La recuperación económica que tiene lugar allí equivaldría, según un analista, a soltar el freno de mano en un automóvil con la marcha colocada y un motor potente. Por otro lado, Madrid, como otros mercados, también se ha beneficiado del fuerte crecimiento de las cotizaciones de los valores orientados por Internet y por las telecomunicaciones. Así, el peso pesado español que es Telefónica, el antiguo grupo estatal del sector, ha duplicado desde Octubre su cotización, pasando a unos 29 euros. Esto tiene que ver con la propensión generalizada de los inversores hacia valores del campo de la telecomunicación y la vuelta de los inversores internacionales hacia el mercado español de acciones. A ello hay que añadir la evolución inesperadamente exitosa en la bolsa de la filial de Internet, Terra Networks, cuyas acciones se cotizaban en Noviembre a 13 euros y que ahora cuestan 130. Con una valoración bursátil de unos 38.000 millones de euros Terra se ha convertido en el principal valor europeo de Internet. España, país hasta ahora poco conocido en cuanto a su inclinación hacia la alta tecnología, ofrece mientras tanto incluso varios títulos de este tipo. Así, junto a Terra, se han incluido también en el Ibex 35 el sistema de reservas de viajes Amadeus y Páginas Amarillas, también del ámbito de Telefónica (gráfico 1).

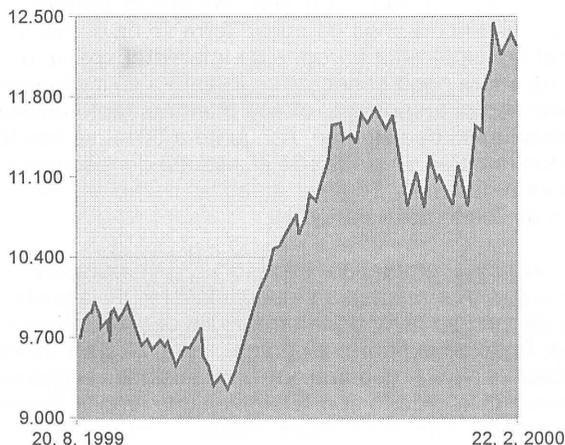
Algunas empresas españolas pertenecientes a otros campos intentan ahora beneficiarse de la tendencia general en favor de Internet y las telecomunicaciones. Entre ellas figura, en primer lugar, el gran Banco Bilbao Vizcaya Argentaria que hace sus buenas dos semanas ha acordado con Telefónica una amplia alianza estratégica con numerosas filiales comunes. Desde entonces la cotización del BBVA ha aumentado en más del 10 por ciento. La empresa energética Endesa se propone, de acuerdo con la americana Commerce One, dedicada a "software" crear una plataforma para el comercio entre empresas en Internet. Naturalmente

que está prevista la futura entrada en bolsa de la nueva filial con la secreta esperanza de que reciba algún impulso la cotización de la empresa energética algo abandonado en los pasados meses. Pero ya en los dos días posteriores al anuncio del comienzo del nuevo sector de actividad la cotización de Endesa aumentó en aproximadamente el 6 por ciento.

Pero la mayor parte de los restantes valores tienen claramente mayores dificultades en Madrid. Los observadores destacan que de los 120 títulos continuamente negociados de la bolsa de Madrid, desde comienzos de 1999, sólo 31 han registrado ganancias. El éxito de la "nueva economía", es decir de los títulos de alta tecnología, encubriría la perspectiva de que numerosas acciones, por ejemplo, de los campos de la construcción, del suministro de electricidad o del comercio alimentario, apenas podrían bajar a niveles todavía más bajos. Sin embargo, sólo una parte de los analistas muestra preocupación porque pudiera continuar por mucho tiempo la desvinculación de muchos títulos clásicos con respecto a la expansión de unos pocos. Desde el punto de mira de muchos observadores algo hace prever, pongamos por caso, la recuperación de los valores del sector de la construcción. De hecho, es satisfactoria su situación de pedidos, entre otras cosas debido a la existencia de algunos grandes proyectos estatales, como sucede con la construcción de la línea de ferrocarril de alta velocidad entre Madrid y Barcelona. Partiendo de una relación cotizaciones-beneficios de 11, en estos momentos es relativamente barata la entrada del consorcio de la construcción Fomento de Construcciones y Contratas (FCC).

De recuperarse los títulos clásicos se reduciría el excesivo peso representado por Telefónica. Actualmente, su participación en el Ibex 35 es de aproximadamente el 26 por ciento e, incluidas las filiales Terra y Páginas Amarillas, incluso casi el 40 por ciento. La

GRÁFICO 1
BOLSA DE MADRID
Índice Ibex-35 - 22-2, a las 16 horas



Fuente: Datastream.

preocupación de los bolsistas madrileños ante esta situación de dominio ha conducido hasta ahora a algunas consideraciones como el establecimiento de un Ibex 5, con las pocas grandes empresas de España, o la creación de un nuevo mercado según el modelo de Francfort. Mientras que ya están en marcha los preparativos para el nuevo mercado de Madrid, el Ibex 5 podría quedarse en mera ilusión, porque podría añadir poco al proceso de dominio de Telefónica. EL grupo está ocupado ya en las entradas en bolsa de sus filiales de los sectores de telefonía móvil y medios de comunicación y no es pequeña la probabilidad de que el consorcio esté representado en un plazo previsible con tres sociedades dentro del grupo de los cinco valores más sólidos.

La alianza entre el Deutsche Bank y el Dresdner Bank

Traemos a estas páginas los primeros comentarios editoriales recibidos en la prensa en lengua alemana nada más anunciarse este proceso de fusión que tanta resonancia está teniendo en los círculos económicos internacionales.

La cinta verde de la amistad.

(Edit. de Marc Beise en *Süddeutsche Zeitung*, del 8 de marzo)

El Canciller Schröder y su Ministro de Finanzas Eichel tienen que estar eufóricos. Sin su intervención cae dentro del mandato de los dos políticos del SPD una reestructuración de la economía alemana que no tiene precedentes. Atrás queda el tufo de muchos años que de inacción que se han sucedido a pesar de la globalización. Se aproxima cada vez más el final de la extravagancia nacional llamada "Alemania, S.A.", con sus inextricables interrelaciones. Después de la absorción de la empresa de telecomunicaciones Mannesmann por la competidora británica Vodafone viene ahora el segundo gran golpe de efecto en pocas semanas: el Deutsche Bank se alía con el Dresdner Bank y en el segundo plano mueve los hilos la Münchner Allianz. Y lo que ayer se supo es probablemente sólo el primer paso de otros cambios radicales.

No nos dejemos desorientar por manifestaciones de distracción, medias verdades y silencios intencionados. Se trata de una fusión entre iguales –dicen al unísono los actores en Francfort, Berlín y Munich– pero sin embargo esto no es cierto. Aun cuando el cabeza del Deutsche Bank Rolf-E. Breuer y su colega del Dresdner Bank Bernhard Walter dirigirán, de momento conjuntamente, este gigante del mundo financiero, en realidad, se trata pura y simplemente de una absorción. Al Dresdner Bank se le hace pedazos, su nombre desaparece y sólo la cinta verde de la simpatía sirve al nuevo banco de hoja de parra. Las cosas suceden como en el caso de Daimler/Chrysler en el que, después de un plazo de pudor, ahora asume sólo el poder en el consorcio automovilístico Jürgen E. Schremp, el hombre fuerte desde el comienzo.

Se dice también que la operación la ha tramado el propio Presidente del Dresdner Bank, que Breuer ha picado y que la Münchner Allianz ha prestado un discreto respaldo. También esto es algo poco creíble. Con sus múltiples participaciones el consorcio asegurador es el factor propulsor en este proceso. Hoy se explican algunas manifestaciones de las últimas semanas. EL Presidente de Allianz, Henning Schulte-Noelle, ha apoyado los planes del Gobierno Federal, desatendiendo el principio de igualdad de dejar libres de impuestos sólo las ganancias de la enajenación de las sociedades de capital.

El responsable de la Allianz insinuó, entonces de forma elocuente, que serían imaginables reformas de gran alcance y sería útil que el temor a elevados pagos de impuestos no obstaculizara la estrategia empresarial. Mientras otros especulaban todavía sobre la fusión entre el Dresdner Bank y el Hypo-Vereinsbank el hombre de Munich ya pensaba en otra cosa; la noticia de ayer es un primer paso en esta dirección. La alianza operada en el área de los grandes clientes convertirá al nuevo banco en un jugador de la misma condición que los grandes bancos de inversión internacionales. En los mercados internacionales de capitales "the Deutsche" será tomado en el futuro en serio; ése es el verdadero mensaje. Sobre esto pasan, para los participantes, a segundo término, los cambios en el mercado doméstico.

Naturalmente que en casa surge, de momento, un nuevo banco gigante que en la opinión pública despierta recelos. Transfiriendo la incómoda área de la clientela privada al "Deutsche Bank 24", en la que quiere participar el gran accionista del Dresdner Bank, Allianz, Schulte-Noelle concentra su poder. Sin embargo, quien sume los balances del Deutsche Bank, el Dresdner Bank y Allianz e imagine que surge una gigantesca potencia, no ha captado la esencia del nuevo proyecto. La fusión ahora anunciada no constituye el final de unos rumores que han durado meses, es el comienzo de unos movimientos de participaciones en gran escala.

Schulte-Noelle y Breuer han extraído enseñanzas del intento de fusión, fracasado en su día, del Deutsche Bank y el Dresdner Bank: un megabanco universal en el que todo se amontona desordenadamente provocaría una fuerte oposición. Si los actores radicados en Francfort y Munich verdaderamente creen ahora que pueden seguir alegremente interrelacionados entre sí no harían ningún favor a la política económica alemana, ni a las propias empresas. No debería facilitarse una solución así a unos mercados financieros interesados en la transparencia. Tal solución también sería políticamente arriesgada. Los destinatarios han comprendido asimismo la intención del Gobierno, igualmente simbolizada por la reforma fiscal, de limitar, en lugar de potenciar, el poder de la banca.

Así que pronto seguirá el siguiente paso: tarde o temprano el nuevo Deutsche Bank se deshará del "Bank 24", manteniendo asimismo Allianz una participación minoritaria únicamente. Pedazo a pedazo Allianz podría perder influencia directa entre las empresas alemanas. De todas formas, esta aseguradora, que va transformándose en banco, está adquiriendo un ca-

rácter cada vez más internacional. Hace todavía dos años, más del 50 por ciento de sus accionistas eran de nacionalidad alemana, hoy sólo lo son el 30 por ciento. No obstante, hay que decir que quien se encuentre empuñado en ganar el mundo se enfrentará con oportunidades y con riesgos. Allianz también podría convertirse en candidata en el caso de una absorción.

¿Y qué decir de la política? Seguirá perdiendo influencia. Entonces ya no bastará, como hacía el antiguo Canciller Kohl si así lo consideraba necesario, convocar por teléfono a los banqueros y capitanes de empresa de la República. Vistas así las cosas, Schröder y Eichel deberían moderar su entusiasmo.

El golpe de efecto.

(Edit. de Helga Einecke en *Süddeutsche Zeitung* del 8 de marzo)

En varios aspectos constituye la proyectada fusión entre el Deutsche Bank y el Dresdner Bank un gigantesco golpe de efecto. En primer lugar, surge una meg entidad bancaria sin parangón a escala internacional en lo que se refiere a tamaño y diversidad. En segundo lugar, se altera el entramado de relaciones del panorama bancario alemán. En tercer término, este enlace se ha urdido de forma muy hábil, porque su preparación no ha sido alterada por las indiscreciones. En cuarto lugar, la fusión demuestra que, también en Alemania, quedan ya atrás los tiempos de los tabúes. En Holanda, Suiza, Francia, Italia y España hace tiempo que se han unido los bancos para, agrupados, hacerse más sólidos en Eurolandia y en la competencia global.

Como todos los bancos privados en Alemania sólo abarcan una reducida cuota de mercado y las cajas de ahorro y las entidades de préstamos a las pequeñas empresas reúnen, en calidad de clientes suyos, a más de la mitad de todos los ciudadanos federales, apenas si son probables las resistencias en lo que toca a la normativa de la competencia. Tampoco es nueva la idea de que el Deutsche Bank y el Dresdner Bank podrían encajar bien uno con otro.

Los asesores de McKinsey ya hace años recomendaron esta constelación. Todavía en noviembre el Banco BHF llegó en un estudio a la conclusión de que los dos institutos de Francfort tendrían conjuntamente un mayor potencial que, por ejemplo, la muy discutida fusión entre el Dresdner Bank y el HypoVereinsbank.

Igualmente en el otoño del pasado año tuvieron lugar ya las primeras conversaciones, interrumpidas sin embargo por parte del Dresdner Bank. Por aquel entonces las cosas giraban únicamente en torno a una fusión parcial, concretamente para las operaciones con clientes privados, fusión sobre la que no se pudo llegar a ningún acuerdo. El Dresdner Bank hablaba entonces de una "excesiva carga para la propia empresa y los clientes". Temía perder su identidad por el dominio del Deutsche Bank. Éste sigue siendo el caso, pero, al parecer, no le queda otra alternativa.

Hasta donde se sabe, ambos institutos se presen-

tarán en el futuro bajo el nombre de Deutsche Bank, aunque adopten el color verde del Dresdner Bank. Todavía no ha recaído ninguna decisión por lo que respecta a un logo común. En cuanto al área de la clientela privada, no sólo es objeto de fusión, sino que con el gigante del campo del seguro y gran accionista del Dresdner Bank, Allianz, aquélla recibe un nuevo socio. También esta combinación constituye una megaconstelación, aunque se analgan los canales de venta de tres gigantes del mundo financiero. Es algo que, por lo que respecta a la legislación antimonopolio, está permitido porque se consideran por separado los bancos y las compañías aseguradoras. En otro importante terreno del negocio con la clientela privada –la venta de fondos de inversión– se introduce un reparto. Allianz recibe la perla del Deutsche Bank, el líder en el mercado que es DWS, mientras que la filial del Dresdner Bank en fondos, DIT, continúa vinculada al nuevo gigante de la banca.

Hablando en cifras, en el caso del negocio con la clientela privada de ambos bancos –sin fondos de inversión, por tanto– las cosas giran en Alemania en torno a 34.000 empleados, 2.800 sucursales y 13 millones de clientes privados. Por lo que se refiere a personal y sucursales, con la fusión está programado un rumbo de contracción, toda vez que la venta de productos bancarios puede trasladarse cada vez más hacia clientes experimentados en informática. En este campo los dos grandes bancos podrían proceder a racionalizar y a soltar lastre. A Allianz se le abre, a su vez, con una participación en el banco directo Bank 24, un canal de ventas propio y puede redondear su abanico de ventas.

Debido a la cesión de DWS a Allianz todavía no se puede determinar en qué categoría se moverá, a escala internacional, el nuevo gigante de la banca en el campo de la administración de patrimonios –campo en el que el Deutsche Bank ocupa, desde la absorción de Bankers Trust, una posición dominante. Pero con toda seguridad que ambos institutos tienen conjuntamente como objetivo ocupar en títulos valores, así como en la lucrativa administración de patrimonios, los primeros puestos de la liga mundial. En Europa pueden, por fin, participar conjuntamente con los ambiciosos competidores de los Países Bajos, Suiza o también Francia. A fin de cuentas el Deutsche Bank y el Dresdner Bank obtienen tres cuartas partes de sus beneficios antes de impuestos de estos dos capítulos, mientras que el negocio doméstico de sucursales sufre una erosión en rentabilidad.

La fusión viene facilitada por las vacilaciones del Dresdner Bank durante sus escapadas por esos mundos en plan de compras. Su responsable Bernhard Walter se fijó en el verano de 1999 tres objetivos, concretamente el saneamiento en el interior, la expansión en los países importantes de Europa, así como la adquisición de un banco de inversión americano. Estos tres puntos los resolverá de un golpe con la fusión con el Deutsche Bank, aunque seguramente de forma distinta a como se había proyectado inicialmente. En cambio, el Deutsche Bank, con su absorción de Bankers Trust y la separación del banco directo ha proporcionado en el negocio de Internet impulso y dimensión a nuevos socios.

El tamaño no es un fin en sí mismo.

(Edit. de Helmut Maier-Mannhart en *Sddeutsche Zeitung* del 8 de marzo)

Lo que casi cada semana engrosa los titulares de los periódicos es lo que los americanos llaman la “mergermania”. En alemán, esto significa obsesión, adicción al tamaño y al poder económico. ¿Puede calificarse pues de manía el que ahora Deutsche Bank y el Dresdner Bank sellen su alianza igual que ha sucedido antes en muchos otros casos y como probablemente pronto anunciarán otros dos socios?

El que caractericemos de esta manera el proceso no hace justicia al fondo de la cuestión. Y es que “mergermania” significaría, en definitiva, que algo irracional, sustraído al campo del intelecto, es el resorte de las fusiones, que los hombres atienden a sus instintos en lugar de a su mente. Sin embargo, ésta es una hipótesis difícil de mantener conociendo a las personas que actúan.

Motivos múltiples.

Más bien sucede que detrás de los matrimonios de elefantes se ocultan consideraciones muy racionales. Otra cuestión es si los éxitos esperados se convertirán un día en realidad. Pero estas fusiones –como la de AOL y Time-Warning, la de Vodafone y Mannesmann, la de Pfizer y Lambert, la de Dasa y Aerospatale, por citar sólo algunos de las más recientes– se inician siempre con el firme convencimiento de que uno más uno no son dos, sino, por lo menos, tres.

Y es que en muchos aspectos esto es así. En efecto, una alianza constituye a menudo una pura necesidad. Cojamos el ejemplo de la gran industria. ¿Qué empresa nacional estaría por sí sola en disposición de desarrollar un avión de gran capacidad del tipo del Airbus A3XX, que comportaría un coste estimado de más de 20.000 millones de DM? Vayamos a la industria farmacéutica. La investigación y el desarrollo de nuevos fármacos se ha convertido mientras tanto en algo tan costoso que ni siquiera multinacionales como la Hoechst se atreven a acometer en solitario una empresa así. Por tanto, lo que se hace es llevar a cabo una fusión con el grupo francés Rhone-Poulenc –que tiene los mismos problemas– para constituir Aventis.

¿Qué pasa con los bancos? Quien conozca los descomunales costes que origina el proceso de datos, por ejemplo, en el campo del “asset management”, puede calcular fácilmente cuanto se puede ahorrar si dos gigantes como son el Deutsche Bank y el Dresdner Bank, aglutinan este negocio y estos costes se originan una sola vez. En la banca de inversiones rigen otros puntos de vista. En este campo, contrariamente a lo que sucede con las principales entidades americanas, hay necesidad de recuperación si lo que se quiere es jugar en primera división. De ahí que con mucho dinero el Deutsche Bank se haya hecho hace tres años con el Bankers Trust.

Existen múltiples motivos para estas megafusio-

nes. Por una parte, son los costes los que de esta forma pueden reducirse; por otro lado, lo que se trata de alcanzar es la posición en el mercado. En especial, en este último terreno, muchas son las cosas que se han puesto en movimiento con la globalización. A diferencia de los tiempos de la guerra fría, cuando el mundo estaba dividido en bloques, éste constituye hoy un inmenso y único mercado en el que las fronteras entre países sólo son trazos sobre el mapa. Tal cosa se ha conseguido tras numerosas rondas comerciales en las que se han eliminado los obstáculos a la libertad de movimientos de mercancías y servicios.

En este mundo, que para los bienes y los capitales simplemente carece de fronteras, deben posicionarse ahora las empresas. Lo hacen sobre todo a través de las fusiones, porque, por un lado, quieren obtener ventajas de las economías de escala, lo que en la mayoría de los casos significa que en las dimensiones crecientes existen ventajas en los costes. Y lo hacen, por otro lado, por la consideración de que el dominio del mercado va siempre vinculado a avances en la rentabilidad.

Reglas de juego, pero nada más.

El monopolio global que se expresa en las fusiones es para muchos un paño rojo signo de un turbocapitalismo que menosprecia al hombre. La exigencia de normas para las absorciones en Alemania como consecuencia del enconado forcejeo entre Vodafone y Mannesmann es prueba del malestar que siembra la nueva falta de claridad. Sin embargo, quien reclame mercados libres tendrá que procurar sobre todo que la competencia no se vea constreñida por las fusiones.

Puede también introducir ciertas reglas de juego –por ejemplo, el que no se puedan adquirir empresas con acciones sobrevalorizadas– pero, por lo demás, debe dejar que siga su curso el acontecer en los mercados.

La solución de Francfort.

(Edit. de Jürgen Jeske en *Frankfurter Allgemeine Zeitung* del 8 de marzo)

Según un dicho americano, si no puedes vencer a tu competidor, alíate con él. El Deutsche Bank, el Dresdner Bank y el consorcio asegurador Allianz han saltado sobre su propia sombra y quieren crear, en una solución a tres, el mayor grupo financiero del mundo. Esto reviste una importancia que va más allá de lo económico. La concentración de poder económico, de una parte, ha de contraponerse, por otra, a una cierta desconcentración de participaciones recíprocas, a una nueva fase de disolución de la llamada Alemania, S.A. En esta constelación, que sólo es posible con la incorporación de Allianz, está también la verdadera clave de la "solución de Francfort". Con ello se desactiva la materia explosiva política y al mismo tiempo los consorcios adquieren más libertad de movimientos en la competencia internacional.

Como primer paso el Deutsche Bank y el Dresdner Bank se quieren aliar para formar un nuevo instituto, "el Deutsche Bank, el banco consultor" en calidad de una así denominada fusión entre iguales, aun cuando se una el bastante más importante número uno con el número tres. El precio es que el nombre tradicional de Dresdner Bank debe desaparecer, sólo queda el color verde, aun cuando el impulso decisivo para esta alianza haya partido del Dresdner Bank. Las operaciones en gran escala, deficitarias en ambas entidades, se agruparán en el Bank 24, prescindiéndose de la adición "Deutsche". A este gran aparato de ventas se unirá Allianz de manera decisiva a cambio de sus paquetes de acciones en ambos bancos. Las ventajas para los partícipes son evidentes: con la fusión de los grandes bancos surge por primera vez un banco alemán que realmente pueda tomar parte, en el terreno de la banca de inversiones, en la liga mundial, lo que ni siquiera el Deutsche Bank había conseguido hasta ahora. En las operaciones crediticias y de emisión internacionales, dominadas hasta ahora por los americanos, este banco también se ha situado en cabeza en el mundo. En la administración de patrimonios el instituto podría enfrentarse a los suizos –que hasta ahora han dominado– incorporándose a las sociedades de inversión más importantes del mundo. Con clientes que van desde las empresas de la gran industria hasta las empresas medianas, el nuevo banco sería la entidad financiera más potente de Europa. La capitalización de mercado del banco fusionado en la bolsa adquiere también un tamaño tal que el riesgo de intentos de absorción es menor de lo que había sido antes en el caso de los dos bancos valorados a un nivel relativamente bajo. A su vez, Allianz se hace con un importante y más amplio canal de ventas para colocación de sus productos.

La actual solución no es casual ni totalmente voluntaria. Los cambios en los mercados financieros internacionales, dramáticamente acelerados otra vez por la tecnología de Internet, obligan ya desde hace tiempo a un saneamiento en el panorama bancario alemán. En comparación con el extranjero, en el mercado alemán actúan muchos bancos. Aunque esto beneficia a la clientela, presiona sin embargo sobre la rentabilidad. Al mismo tiempo, se difuminan las diferencias hasta ahora existentes entre bancos y aseguradoras; porque también las aseguradoras administran hoy los patrimonios de terceros, y no sólo los de sus asegurados, y siguen asesorando a sus clientes cuando ya se han pagado las indemnizaciones del seguro.

Internet cambia una vez más, y además profundamente, el negocio bancario y de seguros, así como la estructura interna de las entidades financieras. Todo esto exige grandes inversiones y personal cualificado que sólo serán posibles en unidades de grandes dimensiones. Lo que significa que en la nueva alianza desaparecerán más empleos poco rentables. Los empleados que queden se verán emplazados por drásticas reorganizaciones y nuevas cualificaciones. Ello hace necesario un reiterado acto de fuerza, tanto por parte del Deutsche Bank, que todavía no ha asimilado adecuadamente la reciente absorción del Bankers Trust, como por parte del Dresdner Bank, que tiene todavía que hacer algunos "deberes". A los clientes les da igual. Se, preguntarán de qué ventajas se beneficia-

rán. También después de la fusión seguirá siendo fuerte la competencia en el mercado bancario alemán. Porque la cuota de mercado de los grandes bancos no es considerable. Además el cliente puede recurrir cada vez más a la venta electrónica directa, que es más barata. Lo único que con toda seguridad estará distante será la sucursal más próxima.

La "solución de Francfort" tendrá sin embargo importantes repercusiones en el sector. ¿Qué será del Commerzbank, el gran banco más pequeño o del Hypovereinsbank, que acaba de fusionarse? Después de esta fusión en el mundo bancario alemán nada será ya como antes. Recibirá un nuevo acento la competencia con las grandes redes de las cajas de ahorro y de los bancos de préstamos a las pequeñas empresas, que también están sujetos a una importante presión de saneamiento. Los expertos suponen que el nuevo superbanco ampliará considerablemente, con su abanico de productos, la cuota de mercado que tenía.

Más allá de todo esto la "solución de Francfort" tiene importancia para la plaza financiera europea que es esta ciudad. Esto habría sido de otra forma, de haberse producido la fusión entre el Dresdner Bank y el Münchner Hypovereinsbank, frecuentemente objeto de debate. En este caso el Estado Libre de Baviera habría hecho lo posible por que la plaza financiera de Múnich hubiera sacado provecho de ello. Con el potencial que ahora se acumula en Francfort no sólo se verá impulsada la Deutsche Börse AG, sino también la plaza financiera en la que ahora, junto al Banco Federal y al Banco Central Europeo, radica, además, la mayor entidad bancaria del mundo. Con esto se marca al mismo tiempo una señal en favor de Europa. Porque el nuevo banco constituye una respuesta europea al desafío global.

Pequeña reforma para una gran ampliación

(Edit. de Neue Zürcher Zeitung del 29/30 de enero)

La Unión Europea, empieza, con la debida antelación, a ponerse en condiciones para la ampliación, porque en el año 2003 podrían los primeros países candidatos de la Europa del Este y del Sur lograr la adhesión a la Comunidad. A mediados de febrero los ministros de asuntos exteriores de la Unión Europea inaugurarán la conferencia gubernamental de los estados miembros relativa a la llamada reforma institucional de la UE. Su convocatoria se decidió en la cumbre de Colonia y se confirmó en el encuentro de Helsinki. Al mismo tiempo, los responsables gubernamentales han elaborado, de forma más o menos precisa, la lista de posibles temas de negociación. En primer lugar, se trata de las dimensiones futuras de la Comisión Europea, en segundo término, de la ponderación de los votos de los estados miembros en el Consejo de Ministros. En tercer lugar después, los negociadores han de sondear la posibilidad de ampliar a más campos las votaciones con mayoría cualificada. Por último, en cuarto término, y con vistas a los órganos europeos, pueden incluirse otros aspectos –no especificados en detalle– que harían necesaria la modificación del Tratado de la Unión.

En una consideración superficial esto puede parecer poco espectacular –pero no lo es. Simplemente la circunstancia de que en el tema de la "reforma institucional" los miembros de la UE ya hayan tenido diferencias, y ahora tengan que llevar a cabo un segundo intento, lo dice todo. En cualquier caso, en el marco de las largas negociaciones sobre el Tratado de Amsterdam (1997) no consiguieron llegar a un consenso. Es evidente que la presión política era entonces demasiado reducida para forjar el hierro caliente, toda vez que aun estaba lejos la ampliación de la UE en seis, doce o más países. Así se habla hoy un poco a la ligera de los "leftovers" de Amsterdam que, según los jefes de estado y de gobierno, deberán estar liquidados de aquí a fin de año. Más exactamente: el fin de la conferencia y el acuerdo sobre los cambios necesarios a introducir en el Tratado ha de tener lugar en diciembre.

¿De qué se trata en concreto en las inminentes negociaciones entre los Quince? Se trata ni más ni menos que de ampliar la capacidad de decisión y funcionamiento. Con esta finalidad son imprescindibles reformas de los órganos de la UE, porque ésta se caracteriza "grosso modo" por tener unas estructuras institucionales creadas en los años cincuenta para una Comunidad de seis estados miembros. Es fácilmente comprensible que un hábito institucional, que había sido confeccionado a medida para una Comunidad de seis países, se haya hoy quedado ya pequeño; con toda seguridad que se romperían sus costuras si la UE adquiriera dimensiones paneuropeas.

Como antes de cualquier conferencia gubernamental que tenga como objetivo la revisión del Tratado, tampoco en este caso faltan ni ideas ni esquemas que van claramente más allá de aquello sobre lo cual los gobiernos nacionales podrán llegar de forma realista a acuerdos. Piénsese, por ejemplo, en el informe de los "tres sabios" encargado por el Presidente de la Comisión Romano Prodi. Ésta ha presentado ahora, el miércoles, como lo exige el artículo 48 del Tratado de la Unión, sus propios planteamientos. Sería exagerado calificarlos de audaces o incluso de visionarios. Con sus propuestas Bruselas intenta, es cierto, conseguir más supranacionalidad, aunque no en una medida que los estados miembros pudieran considerar como una provocación. La Comisión se mantiene más o menos con los pies sobre el suelo de la realidad en el convencimiento de que debe evitar todo aquello que pudiera poner en peligro el proceso de ampliación y precipitar a la UE a una crisis de credibilidad.

La "exigencia" de la Comisión de mayor alcance probablemente consiste en que en el Consejo de Ministros tenga que convertirse en principio la votación por mayoría y en excepción, el requisito de la unanimidad. La espada de Damocles de la votación por mayoría no hay duda de que promueve en el Consejo el debate constructivo, dificulta la vinculación de contextos extraños y con ello la "extorsión" de los socios. La UE ha tenido esta experiencia positiva al poner en práctica el programa plurianual para creación del Mercado Interior. En 1992 éste probablemente se convirtió dentro de los plazos, en realidad solamente porque en este campo se hizo norma a través de la revisión del Tratado la votación por mayoría –con pocas excepciones, como el ámbito fiscal y el social.

De hecho, y en verdad, en el Consejo sólo en muy contados casos se ha tenido que recurrir, y se recurre, a la votación, porque las delegaciones negociadoras están siempre obligadas desde el principio a llegar al compromiso dentro del consenso.

La Comisión fija cinco categorías de resoluciones para las que ha de seguir siendo necesaria la unanimidad de los estados miembros. Entre ellas figuran las dos áreas particularmente delicadas de la fiscalidad y de la seguridad social pero, en versión bruselense, sólo bajo la condición de que no se toque el funcionamiento regular del Mercado Interior. Esta limitación es en extremo problemática. Podría abrir las puertas a pasos orientados en la dirección equivocada. Y es que los sistemas nacionales, tanto fiscales como sociales, se han desarrollado en Europa de manera muy diferente y reflejan, de consiguiente, la según los países bastante distinta concepción sobre el papel y el cometido del Estado. Esta multiplicidad, que es una virtud de Europa, correría también peligro, como la aceptación de la UE por parte de los ciudadanos si se obligara a los miembros a la nivelación.

Hay que añadir otra cosa. La posibilidad de votaciones por mayoría en las cuestiones de carácter fiscal crea incentivos para "acuerdos cartelarios" internacionales de los ministros de finanzas. En consecuencia, resultarían penalizados aquellos países de la UE que aspiran también, a través de un clima fiscal cordial, al éxito económico en la competencia por el emplazamiento. La actual disputa "venenosa" en el seno del Consejo de Ministros sobre una regulación a escala comunitaria de la fiscalidad de las rentas en forma de intereses de las personas físicas proporciona un ejemplo impresionante de esto: los países de impuestos elevados de la UE, en cabeza Alemania, quieren imponer a Gran Bretaña y a Luxemburgo un régimen fiscal que, a juicio de los gobiernos de Londres y del Gran Ducado, pondría en peligro la destacada posición de sus centros financieros. No es necesario insistir con mayor precisión en que estos países no están dispuestos a pagar los vidrios rotos del problema, particularmente alemán, de la evasión y el fraude fiscales.

En la conferencia gubernamental tan debatida como la extensión de la votación por mayoría podría ser la ponderación de los votos. Las actuales disposiciones están bien contrabalanceadas. Garantizan, por un lado, que el pequeño grupo de los grandes países no pueda imponerse al gran grupo de los países medianos y pequeños (y a la inversa) y que, por otro lado, para una decisión válida deba estar representada la mayoría de la población de la UE. La Comisión no intenta cambiar básicamente este sistema, aun cuando Bruselas se comprometa a una simplificación radical que podría tener consecuencias tendencialmente positivas para los países grandes. Y este grupo, de aceptarse las propuestas de la Comisión, todavía tendría que encajar una segunda papeleta, concretamente con vistas a la reforma de la Comisión. Con 20 miembros este órgano se encuentra ya hoy sobredimensionado. Por razones de eficiencia Prodi quiere evitar cualquier nueva ampliación y ello con independencia del futuro número de estados miembros. El derecho de los países a estar representados con un nacional suyo en la Comisión tiene por ello que ser cuanto menos re-

lativizado. Por eso, él habla en favor del principio de rotación, si bien basado en el lema de la igualdad de los estados miembros. Para los "grandes", que hoy tienen en Bruselas dos comisarios cada uno, esto es probablemente (todavía) algo demasiado difícilmente digerible.

Estas pocas referencias ponen de manifiesto los desafíos con los que habrá que enfrentarse en la mesa de conferencias si en diciembre hay que alcanzar un final acompañado por el éxito. De todas formas, la experiencia enseña que en las conferencias gubernamentales al final siempre se encuentran compromisos que, por lo menos, no cuestionan el nivel dado de integración, ni la capacidad de decisión y funcionamiento de la UE. Si esto se consigue hoy y si, además, se hace posible "más Europa" para aquellos países que quieren profundizar en la integración entonces la UE puede calificarse a sí misma, y con buenas razones, de apta para la ampliación -y ello, en cualquier caso, en los aspectos institucionales-

No hay crisis energética a la vista

(*Neue Zürcher Zeitung* del 26/27 de febrero)

La multiplicación por tres del precio internacional del petróleo que se viene observando en los últimos doce meses trae a la memoria la crisis económica de los años setenta. De todas maneras, hoy el contexto económico es completamente distinto, por lo que apenas si existe amenaza de estrangulamientos. Los analistas esperan que a lo largo del año ceda el precio del crudo.

Además, la dependencia con respecto al oro negro es mucho menor que hace treinta años.

El que el precio del petróleo en el mercado internacional se haya triplicado en los últimos doce meses hasta alcanzar un nivel de casi 29 dólares por barril del tipo Brent, que es el que se comercializa habitualmente en Europa, ha despertado entre algunos observadores recuerdos inquietantes de la crisis del petróleo de los años setenta y de la grave recesión que entonces se registró. No obstante, hay que relativizar el dramatismo de la mera evolución de los precios, ya que el aumento, a finales de 1998, se había iniciado a partir de un nivel extremadamente bajo de menos de 10 dólares por barril. En el promedio de los años noventa el precio superaba los 18 dólares.

Volatilidad normal de los precios.

Los precios del petróleo muestran habitualmente una extrema volatilidad, porque reaccionan con mucha sensibilidad ante las variaciones de la oferta y de una demanda difícil de pronosticar. Además, del lado de la oferta, los acuerdos en el seno de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (Opec) relativos a las cantidades a producir por sus países miembros actúan como factor importante de influencia política. Según una estimación de Salomon Smith Barney, la pro-

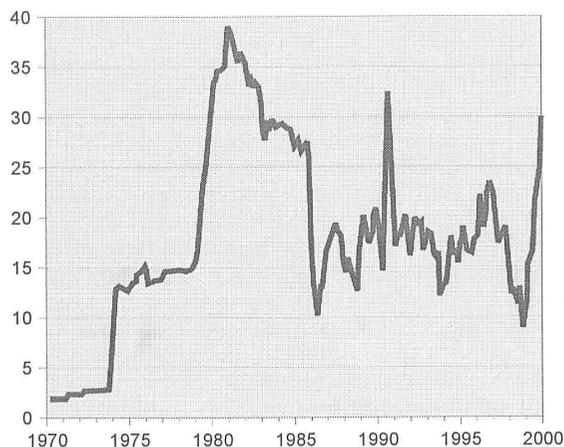
ducción de los países de la Opec en el primer trimestre de 2000 es de 26,5 millones de barriles de crudo al día. Teniendo en cuenta la extracción a nivel mundial de unos 71 millones de barriles diarios, la Opec controla así una cuota de mercado de alrededor del 37 por 100. De las reservas de petróleo conocidas una proporción incluso del 76 por 100 está en territorios de soberanía de los estados de la Opec. Esto proporciona a la Organización una gran capacidad de influencia sobre la evolución de los precios. Si bien después del reciente desmoronamiento de éstos por debajo de la marca de 10 dólares ha vuelto a intensificarse fuertemente la disciplina en el cártel, la Opec no puede sin embargo regular el precio con tanta precisión como sería su deseo. Si la cotización del crudo aumenta con demasiada intensidad -y mientras tanto el nivel de 30 dólares es considerado demasiado elevado también por los países más importantes de la Opec- aumenta para todos los países productores de petróleo el estímulo para incrementar capacidades y cantidades a producir con el fin de obtener ventajas de un precio más favorable. Esto conduce a medio plazo a un movimiento de precios contrario. Si a largo plazo el precio del crudo se impulsara hasta niveles de vértigo incluso los consumidores amenazarían cada vez más con sustituir el petróleo por fuentes de energía alternativas, lo que, a su vez, dejaría de ser de interés para los países que tienen grandes reservas.

Bajo nivel de cantidades almacenadas.

Los países de la OCDE dependen sencillamente de una pronta expansión de la producción, porque las cantidades que tienen almacenadas han caído a un mínimo de un período de diez años y el consumo sólo podría reducirse a corto plazo asumiendo elevados costes. Esto ha conducido inevitablemente a una presión política y económica en gran escala sobre la Opec por parte de los países industrializados, y en particular de los Estados Unidos, para conseguir el incremento de las cantidades producidas. En estos momentos en los EE.UU. Tal presión viene reforzada adicionalmente por la necesaria consideración del clima entre los consumidores en este año de elecciones presidenciales, ya que los mayores precios del crudo empiezan a reflejarse en los precios del fuel y de la gasolina. En la última semana los EE.UU. han expresado sin lugar a dudas que se ha alcanzado el límite doloroso y que el precio del crudo debería descender de nuevo. Para subrayar esto su Ministro de Energía Bill Richardson se ha desplazado a los más importantes países exportadores de petróleo a fin de discutir con sus gobiernos sobre las cantidades a producir.

Estas señales no han dejado de tener efecto. Diferentes representantes de los países de la Opec han declarado en los últimos días que un precio del crudo entre los 20 y los 25 dólares sería aceptable y de interés tanto para los países productores como también para los consumidores. Esto hace prever una pronta flexibilización de los precios que podría ser incentivada por la decreciente demanda de fuel por parte de los países industriales en la próxima estación calurosa. Los analistas creen que en el transcurso del año más bien oscilarán dentro de la franja inferior de la banda de precios;

GRÁFICO 2
PRECIOS DEL CRUDO EN EL MERCADO INTERNACIONAL
(En dólares por barril)



Fuente: Energy Information Administration.

los correspondientes precios a plazo también tienden a un nivel objetivo a la larga de 20 dólares. Todavía se especula acerca del momento y de la proporción en que se incrementará la producción. Por eso el precio "spot" y los precios a plazo para los tres próximos meses se mantienen de momento en una cota alta. El incremento de la cantidad producida podría decidirse en la próxima reunión de la Opec del 27 de marzo en Viena y entrar en vigor a principios del verano, aunque posiblemente no antes del otoño. Queda la duda sobre si la Opec consigue un "aterrizaje suave" en la banda de precios proyectada o si la mayor producción conducirá incluso -como sucedió en 1998- a una caída de proporciones más significativas (gráfico 2).

La marcha de la coyuntura es menos dependiente del precio del crudo.

En el período de 1973/1974 el precio del crudo se cuadruplica en el lapso de un año y en los últimos doce meses se triplica. ¿Existe la amenaza de un proceso análogo al de hace 25 años cuando el oro negro arrastró al abismo a toda la coyuntura internacional? Con independencia del incremento en gran escala de los precios no hay hoy paralelismo alguno con la última crisis del petróleo. El entorno tanto económico, como también el político son muy distintos a los de los años setenta en que una concatenación de factores negativos precipitó a la coyuntura internacional a una recesión.

Una primera e importante diferencia está en la gran dependencia que en 1970 había con respecto al petróleo. En aquel entonces los combustibles obtenidos partir de esta fuente de energía y los carburantes suponían en Suiza aproximadamente el 80 por 100 del con-

sumo total de energía; dos décadas antes la proporción no llegaba ni a la cuarta parte. A partir de mediados de los setenta se desvinculan la marcha del crecimiento económico y el consumo energético. Y ello a pesar de que los productos petrolíferos han ido abaratándose constantemente con relación a la marcha general de los precios. Más que las materias primas energéticas han sido el progreso tecnológico, las racionalizaciones, los nuevos medios de comunicación y la cada vez mayor interrelación comercial internacional los que han mantenido el ritmo del motor del crecimiento. Así, aunque en Suiza el consumo de energía se ha quintuplicado desde 1950, la participación de los productos petrolíferos estaba en 1998 sólo en el 60 por 100, mientras que la electricidad y el gas han perdido importancia. En el mismo año sólo ha supuesto un modesto 3 por 100 la proporción de las fuentes de energía en las mercancías importadas.

En segundo lugar, el entorno coyuntural no se puede comparar con la situación de los años setenta. EL embargo petrolífero se acordó en un momento en que la coyuntura internacional empezaba a recalentarse. A partir de 1950 Suiza registra tasas medias de crecimiento anual de más del 4 por 100 en términos reales; en 1973 el PIB se incrementa en un 3 por 100, coincidiendo con una tasa de inflación casi tres veces mayor. El *shock* del precio del crudo conduce a que la mayor parte de los gastos adicionales destinados a energía fluye hacia el extranjero, sustrayéndola a la economía nacional. La consecuencia son recortes en las inversiones y una revaluación en gran escala del franco, lo que pone todavía más en apuros a la industria exportadora. El paro se convierte de pronto en tema de actualidad y a la alta coyuntura sigue una recesión que en 1975 coincide con la caída más fuerte del PIB del -7,3 por 100. Muy diferente que en vísperas de la crisis del petróleo es hoy el panorama de los indicadores económicos. En Suiza queda atrás una pertinaz fase de estancamiento y el país experimenta una recuperación. En efecto, apoyado en el clima de bonanza, crece el consumo privado, los bajos tipos de interés y las favorables perspectivas estimulan la actividad inversora y la industria exportadora, en gran parte reestructurada, se enfrenta con confianza a la competencia internacional. La tasa de paro ha descendido a más de la mitad desde su nivel récord.

Con este telón de fondo más bien hay que olvidar el encarecimiento del petróleo. Su repercusión sobre el índice de precios al consumo -cuya tasa anual pasa de febrero a diciembre de 1999 del 0 al 1,7 por 100- es impresionante, aunque no inquietante: junto a la gasolina y el fuel, ponderados en el índice de precios al consumo con el 3 por 100, las demás mercancías de la cesta han conservado bastante la estabilidad, como muestra la comparación del mismo con la inflación subyacente (ver gráfico 2). Esta última excluye los precios medios de la alimentación, que oscilan estacionalmente, así como los volátiles precios de la energía y refleja aproximadamente el 80 por 100 del índice. Esta inflación subyacente era a finales de 1999 más o menos de la mitad de la inflación contrastada. En conjunto, a la subida de precios del crudo hay que imputarle alrededor de una quinta parte de la inflación del 0,8 por 100 del último año. Todavía en 1998 la caída de los precios del petróleo contribuyó a que el índice de precios al

consumo fuera cero, ello pese a la creciente inflación subyacente.

Impulsos inflacionistas provenientes del extranjero.

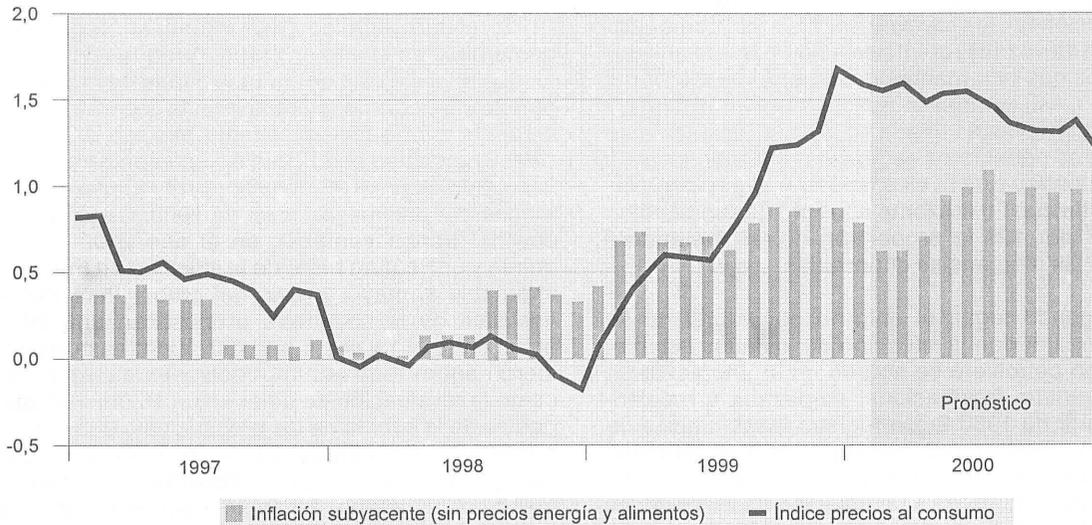
El efecto petróleo podría también seguir siendo perceptible en el año en curso. Aunque -en la medida en que el precio del crudo baje o deje de crecer- desaparezca, a partir de la primavera, la gran variación con respecto al año pasado (efecto básico), el precio del petróleo, incluso en el caso de un esperado retroceso hasta 20 dólares a 25 dólares barril, quedará de todas formas por encima del nivel de 1999. Según pronósticos del Banco Vontobel, en el año 2000 entre una quinta y una cuarta parte de la inflación en Europa será imputable al mayor precio del crudo. Para Suiza los analistas de la coyuntura pronostican una inflación anual entre el 1 y el 1,4 por 100. Mientras que en 1999 fueron sobre todo las importaciones energéticas, así como la revaluación de dólar en un 15 por 100, las culpables de la subida de los precios, este año habrá que contar con una inflación de origen interno. En efecto, los incrementos de precios debidos a una mayor demanda de consumo, así como a aumentos de salarios y alquileres se reflejarán en el índice de precios al consumo. Por otra parte, los precios en descenso en el campo de las telecomunicaciones, la presión de la competencia en muchos sectores y las capacidades de producción no utilizadas impiden que la inflación se desborde (gráfico 3).

En América no hay riesgo de cambio de rumbo

(*Neue Zürcher Zeitung*, edit. del 19/20 de febrero)

Las marcas hay que celebrarlas. Y así no han faltado las loas al alcanzarse en estas semanas una, el 107º mes del período de expansión de los EE.UU., con lo que queda eclipsada la "prolongada expansión" de los años sesenta que duró desde febrero de 1960 hasta diciembre de 1969. Entre los muchos aspectos que son propios de este récord el más destacado es probablemente la enorme formación de capital que han hecho posible nueve años de crecimiento y una bolsa francamente exultante. Desde marzo de 1991 los patrimonios reales netos de las economías familiares americanas han aumentado un 67 por 100, pasando a más de 34 billones de dólares. En comparación con esto, el incremento en los años sesenta fue de "sólo" un 42 por 100, hasta llegar a los 10,3 billones de dólares. Al respecto, no se debe olvidar que, sobre todo en los últimos años, todas las capas de la población se han beneficiado de la recién adquirida prosperidad. Así, por ejemplo, entre 1993 y 1998 los ingresos familiares en la quinta parte inferior de la pirámide de rentas han crecido el 2,7 por 100 anual, mientras que el avance en la quinta parte superior ha sido de sólo el 2,4 por 100. La afirmación, hecha fundamentalmente por la izquierda europea, en el sentido de que las consecuencias de la expansión sólo habrían favorecido a los ricos es insostenible en esta áspere versión. Aunque es cierto que la distribución del patrimonio se ha hecho más desigual

GRÁFICO 3
INFLUENCIA DEL PRECIO DEL PETRÓLEO SOBRE LA INFLACIÓN
 (Variación en porcentaje respecto al año anterior)



Fuente: UBS.

en los últimos años, también hay que reconocer sin embargo que, para recurrir a una expresión de los años sesenta, "la marea creciente ha hecho subir a todas las embarcaciones".

Frente a anteriores ciclos de la coyuntura, impresiona hoy sobre todo la solidez de la expansión. Después de cinco años, en un momento pues en el que a otros ciclos empezaba poco a poco a faltarles el aliento, se inicia un impulso en las inversiones que acelera el crecimiento. Un resultado de este impulso son las ganancias en productividad ahora observadas y completamente atípicas en esta fase de la expansión, así como el –por lo menos hasta hace poco– también atípico retroceso de la inflación. En comparación con esto, la expansión de los años sesenta sólo se pudo mantener viva gracias a una intensificación generalizada de los gastos del Estado. La guerra del Vietnam y los gastos para la "Great Society" del Presidente Johnson dispararon después de 1966 el gasto público en un 11 por 100 anual. Frente a ello, se puede calificar de francamente moderada la actual política financiera con su crecimiento real del gasto del 3 por 100 y un superávit presupuestario estimado para el año en curso en 150.000 millones de dólares o el 1,5 por 100 del producto interior bruto (PIB).

Ahora bien, con todo, tendría que tener una venda en los ojos quien no quisiera reconocer los desequilibrios internos y externos que mientras tanto se han ido acumulando. Sobre todo apenas si puede haber ya dudas de que la bolsa ha superado, por lo que se refiere a los títulos tecnológicos, cualquier previsión realista. Las relaciones cotizaciones–beneficios, de en ocasio-

nes 1.700, ó el fenómeno de que tres cuartas partes de las empresas de tecnología que en 1999 han ido a la bolsa hasta ahora sólo han registrado pérdidas son, junto a un ritmo de rotación cada vez más rápido de estos valores, probablemente los indicios de aquella "efusión irracional" en la que el responsable del Banco de Emisión Alan Greenspan aludió hace ya tres años. Si se presenta un segmento de acciones cada vez más estrecho con cotizaciones en crecimiento cada vez más rápido ello es un típico indicio de que la expansión debe encontrarse en una fase avanzada.

Podría pasarse al orden del día si mientras tanto no hubiera también quedado claro que la "inflación de patrimonios" de los últimos años ha impulsado el ciclo de la coyuntura. Greenspan estima así en un 1 por ciento del PIB el impulso de crecimiento de origen patrimonial; la economía crece más de prisa de lo que sería posible sobre la base de las rentas obtenidas. Sin embargo, ello lleva también implícito el que insignificantes nuevas apreciaciones de la situación de la bolsa –por ejemplo, en base a los tipos de interés crecientes– pueden tener ya enormes repercusiones para la economía real. Las decisiones de endeudamiento y de inversión, que en caso de cotizaciones crecientes de las acciones pueden ser perfectamente plausibles, cabe que en el curso de una baja sostenida resulten de pronto equivocadas. El *boom* de las inversiones y del consumo concluiría rápidamente y con la caída de la demanda global de mercancías podría derrumbarse también el crecimiento hasta llegar a una recesión. Esto no supone en absoluto que las decisivas señales de frenado tengan que venir sólo de la política monetaria de los EE.UU. Porque en la medida en que la coyuntura pulse

a escala internacional y sirva de apoyo a unas posibilidades de inversión más atractivas fuera de América se irá inevitablemente a desviaciones de cartera en el sentido de un alejamiento de Wall Street y, por tanto, de tipos de interés tendencialmente crecientes.

De todas formas, en la respuesta a la pregunta acerca de si el Banco de Emisión americano debe en definitiva proceder a un frenado, las opiniones divergen. A diferencia de lo que sucedía en los años sesenta, hoy no es necesario contener ninguna inflación galopante. Por aquel entonces el encarecimiento había alcanzado al final de la expansión un 7 por 100; hoy está en el entorno del 2 por 100 (con una tendencia, no obstante, al alza). Con esto, para la Federal Reserve (Fed), todavía le falta mucho para alcanzar aquella zona de riesgo que haría inexcusable una intervención. Ahí podría haber estado también el motivo de las largas vacilaciones de la Fed, porque un banco de emisión no se quiere exponer al reproche de haber interrumpido intencionadamente una expansión apoyada en la inversión.

No obstante, hace ya un mes Alan Greenspan ha dado cuenta de que a la Fed le debería interesar más prolongar la expansión eliminando los desequilibrios que en otro caso acabarían con el ciclo. Con esto ha insinuado que el Banco de Emisión reajustará próximamente al alza los tipos de interés hasta que el crecimiento vuelva a amoldarse a una senda equilibrada. Se requiere poca fantasía para imaginar que Greenspan también acepte con ello el reventón de la burbuja especulativa en la bolsa, impresión ésta que desde la intervención del responsable de la Fed el jueves último se ha endurecido apreciablemente.

Lo más tarde a raíz de las manifestaciones de Greenspan en el Congreso ha quedado claro que los EE.UU. no han superado el ciclo de la coyuntura, sino que en el mejor de los casos lo han prolongado; las recesiones nunca se podrán evitar. Desde la perspectiva actual hay sin embargo buenas razones para suponer que el próximo derrumbe será suave. Esto implica, en

primer lugar, que fuera de la bolsa no se observen signos especulativos de recalentamiento, como sucedió, por ejemplo, en el sector inmobiliario japonés antes de estallar la burbuja al final de los años ochenta. En segundo término, la economía se asienta hoy sobre unos fundamentos incomparablemente más sólidos que al final de ciclos anteriores. Diferentes ondas de regulación, desde el transporte hasta los bancos, han desencadenado energías productivas del mercado y arrastrado a las empresas a una auténtica cura para adquirir buena forma, en lo que parece que la desregulación ha hecho más resistente a las crisis sobre todo al sector financiero. Los nuevos instrumentos financieros hacen posible un reparto más amplio de riesgos; la probabilidad de que el retroceso en un sector se convierta en una carga para toda la economía se ha reducido. A esto hay que añadir, como resultado del *boom* de las inversiones, la modernización generalizada de las existencias de capital que tampoco deberían quedar obsoletas a causa de una recesión. Y en tercer lugar, Washington podría, con la condición de que la situación de caja no arrastre a la política, a la, tentación, tener algún margen de maniobra para las rebajas impositivas encaminadas a luchar contra la recesión. Esto es finalmente también aplicable a la política monetaria que probablemente no tendrá que dismantelar ningún elevado zócalo de inflación. Hay una diferencia fundamental entre que el carecimiento sea al final de una expansión del 7 por 100 ó del 2 por 100.

Visto así, el derrumbe coyuntural –si es que se produce– podría no significar el fin del mundo. Es más bien grande la probabilidad de que sea de una duración sólo limitada. Los Estados Unidos se encuentran hoy en la confortable situación de recoger los frutos de la pasada política económica y fiscal orientada hacia la oferta, a, lo que al mismo tiempo ha contribuido lo suyo el grado de fortalecimiento de los factores de resistencia alcanzado. Por ello América podría durante bastante tiempo seguir siendo la “*économie dominante*” de los países industrializados y entrar en los anales, como ejemplo de prosperidad impulsada por el mercado y, por ello, de prosperidad duradera.

LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN 1999. PERSPECTIVAS PARA 2000–2001

Ángel Laborda (*)

I. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN 1999

Las estimaciones de la Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR) para 1999 dadas a conocer el pasado mes de febrero no difieren sustancialmente de las previsiones de FUNCAS publicadas en el núm. 152/153 de *Cuadernos* de noviembre–diciembre últimos. El crecimiento real medio anual del PIB se situó en el 3,7 por 100, una décima más que dichas previsiones. Quizás, la novedad más significativa sea que el ritmo de crecimiento del PIB, que se preveía estable en torno a la tasa del primer semestre (3,6 por 100), se aceleró ligeramente a lo largo del año, terminando en el 3,9 por 100 en el último trimestre.

El escenario que se hacía en tales previsiones era de una progresiva desaceleración de la demanda interna y, paralelamente, una mejora de la aportación del saldo exterior que contrarrestara el menor crecimiento de la primera. Este escenario se está cumpliendo, si bien se observa en los datos de la CNTR que el saldo exterior mejora más de lo previsto, lo que se traduce en el aumento de las tasas de crecimiento del PIB. No obstante, como se expondrá más adelante, hay que señalar que el INE hizo las estimaciones del cuarto trimestre sin conocer los datos de comercio exterior de mercancías y servicios del mes de diciembre y que estos datos indican un crecimiento menor de las exportaciones y mayor de las importaciones de los estimados por la CNTR, lo que llevaría a

una aportación más negativa del saldo exterior. Sin embargo, no por ello el crecimiento del PIB debería revisarse a la baja, pues al mismo tiempo los indicadores del cuarto trimestre de consumo e inversión parecen señalar una mayor fortaleza de la demanda interna que la estimada por la CNTR. En resumen, nuestro diagnóstico es que, efectivamente, el ritmo de crecimiento del PIB ha ido a más en los últimos meses, pero como consecuencia de que la desaceleración de la demanda interna es menor que la prevista. Ello tiene aspectos positivos a corto plazo (mayor crecimiento del PIB), pero también puede agudizar los desequilibrios macroeconómicos (inflación y déficit comercial con el exterior), que se traducen en una merma de competitividad y en escasez de ahorro y, todo ello, en un freno al crecimiento a medio plazo.

I.1. PIB y componentes de la demanda

Analizando los datos de la CNTR (cuadro 1), el crecimiento del PIB del 3,7 por 100 se basó en su totalidad en el avance de la demanda interna, estimado en el 4,9 por 100, una décima menos que en 1998. Ésta mostró una notable desaceleración a lo largo del año, pasando su tasa de aumento interanual, calculada a partir de las series de ciclo–tendencia(1), del 5,3 por 100 en el primer trimestre al 4,2 por 100 en el último, habiéndose producido la mayor parte de esta desaceleración entre el tercero y el cuar-

CUADRO 1
CONTABILIDAD NACIONAL TRIMESTRAL: PIB Y COMPONENTES DE DEMANDA Y OFERTA
 Crecimiento real. Tasas de variación interanual en porcentaje de la serie ciclo-tendencia

	1997	1998	1999	1998				1999			
				I	II	III	IV	I	II	III	IV
Gasto en consumo final	2,8	3,6	3,8	3,6	3,5	3,6	3,8	4,1	4,1	3,8	3,3
– Hogares	2,9	4,1	4,5	3,9	4,0	4,2	4,3	4,6	4,6	4,5	4,2
– ISFLSH(a)	1,1	4,2	1,7	4,1	4,5	4,4	4,0	2,9	2,0	1,3	0,7
– Administraciones públicas	2,7	2,0	1,8	2,4	1,9	1,8	2,1	2,7	2,6	1,7	0,3
Formación bruta de capital fijo	5,0	9,2	8,3	8,2	8,5	9,6	10,4	9,5	8,8	8,0	7,0
– Equipo	9,9	13,0	8,4	14,3	13,9	12,7	11,5	10,0	9,0	7,9	6,8
– Construcción	2,3	7,0	8,3	4,9	5,5	7,8	9,8	9,3	8,6	8,1	7,1
Variación de existencias(b)	-0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	-0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
DEMANDA NACIONAL	3,2	5,0	4,9	4,8	4,8	5,1	5,2	5,3	5,2	4,9	4,2
Exportaciones	15,1	7,1	8,5	10,9	7,7	5,3	4,8	6,4	7,9	8,7	10,7
Importaciones	12,8	11,1	12,6	13,4	10,8	9,9	10,5	12,6	13,5	12,7	11,8
SALDO EXTERIOR(b)	0,6	-1,0	-1,2	-0,5	-0,7	-1,2	-1,5	-1,6	-1,5	-1,1	-0,4
PIB	3,8	4,0	3,7	4,2	4,0	3,8	3,7	3,6	3,7	3,8	3,9
Ramas agrícola y pesquera	2,4	1,8	-2,1	3,0	3,4	2,0	-1,0	-2,1	-2,6	-2,2	-1,3
Industria y energía	5,6	4,8	1,8	6,5	5,6	4,4	2,6	1,3	1,2	2,0	2,9
Construcción	2,0	6,5	8,1	4,3	5,1	7,2	9,4	8,8	8,7	7,9	6,9
Servicios	3,1	3,1	3,5	3,2	3,1	3,0	3,2	3,5	3,5	3,5	3,4
– De mercado	3,5	3,6	4,2	3,7	3,6	3,5	3,8	4,0	4,1	4,3	4,4
– No de mercado	2,0	1,4	1,1	1,7	1,4	1,2	1,4	1,7	1,7	0,8	0,0
<i>Pro memoria:</i>											
Deflactor del PIB	2,1	2,3	3,1	2,3	2,3	2,3	2,3	2,6	3,1	3,3	3,5
Deflactor del consumo hogares	2,5	2,0	2,8	2,2	2,1	1,9	1,9	2,3	2,6	3,1	3,4
Relación real de intercambio	-0,5	1,3	-0,3	1,7	1,1	1,3	0,9	0,4	0,5	-0,9	-0,9

(a) Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares.

(b) Contribución al crecimiento del PIB en puntos porcentuales.

Fuente: INE.

tos trimestres. La práctica estabilización del crecimiento de la demanda interna en media anual fue el resultado de una aceleración del consumo de los hogares y del gasto en construcción, que fue contrarrestada por la desaceleración de la inversión en bienes de equipo, del consumo de las instituciones sin fines de lucro y, en menor medida, del consumo público.

Por lo que respecta al *consumo de los hogares*, su crecimiento real fue del 4,5 por 100 en términos reales, la tasa más elevada desde 1989. Este fuerte avance se basó en el aumento del empleo, en la rebaja de los impuestos pagados por las familias como consecuencia de la reforma del IRPF y en el efecto riqueza derivado de la revalorización de los activos, especialmente los financieros. No obstante, el crecimiento del consumo, que, al añadir el aumento del 2,8 por 100 de los precios (medio punto más que el IPC), se eleva al 7,4 por 100 a precios corrientes, superó notablemente al de la renta disponible de las familias, con la consiguiente caída de la tasa de ahorro (gráfico 1). La Contabilidad Nacional no ha publicado aún

las cuentas de los sectores institucionales, pero a partir de los datos parciales disponibles (aumento del 6,7 por 100 de la remuneración de los asalariados, del 3,8 por 100 de las prestaciones sociales pagadas por el sector público y del 7,3 por 100 de las cotizaciones ingresadas por el sector público), más las estimaciones para el resto de componentes de la renta disponible de las familias, puede calcularse un aumento de ésta en términos nominales del orden del 6 por 100. A partir de estas cifras se deduce una reducción de la tasa de ahorro familiar en al menos un punto porcentual, situándose a un nivel similar al de 1989 (9,3 por 100 de la renta bruta disponible de las familias), el mínimo desde que la Contabilidad Nacional estima esta variable, si bien todos estos cálculos han de tomarse con cierta cautela, dada la provisionalidad de las primeras estimaciones de la CNTR (2). En relación a los efectos de la reducción del IRPF, puede concluirse, pues, que dicha reducción ha contribuido al crecimiento del PIB a través del aumento del consumo, pero no al aumento del ahorro, que era uno de sus objetivos principales. De hecho, no sólo ha

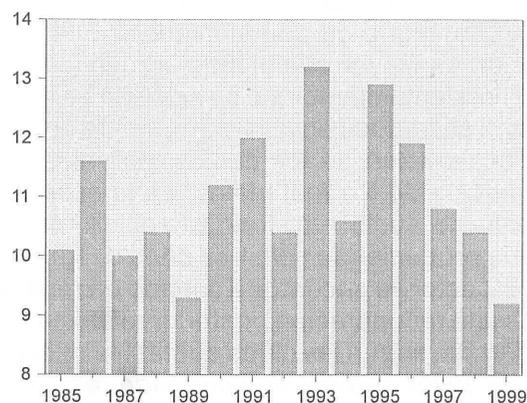
caído el ahorro familiar, sino también el ahorro total nacional, desde el 22,7 por 100 del PIB en 1998 al 22,4 por 100 en 1999.

El crecimiento real de la *inversión en capital fijo* (8,3 por 100) continuó siendo elevado el último año, pero casi un punto inferior al del año precedente. Ello fue consecuencia de la notable desaceleración de la inversión en equipo, que no pudo ser contrarrestada por la aceleración de la inversión en construcción. No obstante, es posible que las estimaciones de la CNTR se queden cortas en cuanto al equipo, pues de los indicadores parciales (disponibilidades, matriculaciones de vehículos de carga, financiación recibida por las empresas, inversiones en desarrollo e incorporación de las nuevas tecnologías de la información, beneficios y nivel de rentabilidad de las empresas, etc.) se deduce un mayor dinamismo de la inversión productiva. Sobre todo, es dudoso el perfil de fuerte desaceleración a lo largo del año. También la inversión en construcción podría haber crecido más del 8,3 por 100 estimado en el avance de la CNTR, pues si bien todos los indicadores señalan una desaceleración de la obra pública, la edificación, tanto residencial como no residencial, registró tasas muy elevadas. Un dato significativo, a este respecto, es el crecimiento del empleo en el sector, del 11 por 100 según la CNTR.

La aportación del *saldo exterior de bienes y servicios* al crecimiento del PIB ha sido estimada en -1,2 puntos porcentuales, dos décimas más negativa que en 1998. Ello fue consecuencia de aumentos reales del 8,5 por 100 para las exportaciones y del 12,6 por 100 para las importaciones. Ahora bien, como se señaló anteriormente, la tasa de las exportaciones puede estar sobreestimada en medio punto porcentual y la de las importaciones, infraestimada en un punto, según ponen de manifiesto los datos de Aduanas y de la Balanza de Pagos publicados con posterioridad a la CNTR, lo que aumentaría la aportación negativa del saldo exterior unas cuatro décimas de punto porcentual, hasta -1,6 puntos.

Al crecimiento de las *exportaciones* contribuyó notablemente el turismo exterior, que repite tasas superiores al 10 por 100 en términos reales por tercer año consecutivo. En cambio, la tasa de las exportaciones de bienes (un 6 por 100 una vez corregido) puede calificarse de

GRÁFICO 1
TASA DE AHORRO DE LAS FAMILIAS (SEC-79)
Porcentaje de la renta bruta disponible



Nota: Estimación de FUNCAS para 1999.
Fuentes: INE, BE y FUNCAS.

modesta, dado el crecimiento del comercio mundial (un 4,6 por 100 según las estimaciones más recientes del FMI) y la elasticidad-renta histórica (1,7) entre estas dos variables. Por lo que respecta a las *importaciones*, su crecimiento supera al que cabría esperar del comportamiento de la demanda final o del PIB (variables con las que tradicionalmente se estiman las elasticidades-renta de las mismas), lo que podría explicarse por el fuerte aumento del consumo de bienes duraderos, especialmente automóviles, cuyo componente de importaciones es muy elevado. Hay que añadir a ello la pérdida de competitividad que han registrado los productos españoles que compiten con los de los países con monedas devaluadas durante las últimas crisis financieras internacionales, factor que también explicaría el comportamiento por debajo del esperado de las exportaciones.

1.2. Sectores productivos

Desde el punto de vista de la producción, las ramas más dinámicas durante el pasado año fueron las de la *construcción* y los servicios de mercado (cuadro 1). El Valor Añadido Bruto (VAB) de la primera aumentó en términos reales un 8,1 por 100, 1,6 puntos más que en 1998. Su perfil a lo largo del año fue, sin embargo, de desaceleración, terminando el año en el 6,9 por 100. No obstante, como se señaló al

analizar la demanda, dicha tasa parece corta al relacionarla con el avance del empleo (11 por 100) u otros indicadores estrechamente relacionados con la actividad constructora, como el consumo aparente de cemento (11,2 por 100). Otro signo de que el avance de la construcción es mayor que el reflejado en la CNTR es el recalentamiento que se advierte en el sector, que se traduce en falta de mano de obra, en una aceleración de los costes laborales y de los precios de los materiales, en la escasez y carestía del suelo, etc. Todo ello difícilmente se estaría produciendo sólo tres años después de que el sector se encontrara sumido en recesión y tras una recuperación posterior relativamente moderada, según las cifras contables oficiales. El VAB de los *servicios de mercado* registró un crecimiento medio anual del 4,2 por 100 y un perfil creciente a lo largo del año. Especialmente dinámicos fueron las telecomunicaciones, los servicios a empresas y ligados a la producción (financieros, inmobiliarios, de alquiler, etc), el turismo y ocio, el transporte aéreo y los servicios personales. También el sector de la distribución mejoró los resultados del año anterior.

Frente a estas dos grandes ramas, la industria y los servicios de no mercado redujeron notablemente su crecimiento respecto al año anterior, y las ramas primarias incluso registraron en su conjunto una tasa de variación negativa. En el caso de la *industria*, los pobres resultados van ligados fundamentalmente al debilitamiento de las exportaciones y al retroceso de la producción del subsector de la energía, especialmente la de origen hidráulico, si bien, también cabe plantearse una posible pérdida de competitividad, pues del crecimiento de la demanda interna y de las exportaciones cabría esperar un mejor comportamiento de la producción del sector. En ello podría estar incidiendo el factor ya mencionado de las ganancias de competitividad de los países con monedas devaluadas, aunque también habría que considerar los aumentos de los costes laborales unitarios de los últimos años, notablemente superiores a los del resto de países de la UEM. Conforme las exportaciones fueron recuperándose, también lo hizo la producción industrial, pero, en la misma línea de lo que se acaba de comentar, esta recuperación no está siendo lo intensa que podría esperarse, especialmente por lo que se refiere a la producción de bienes de consumo y de equipo. En cuanto a las *ra-*

mas primarias, su caída está relacionada con la desfavorable meteorología, que ha provocado una disminución del 6 por 100 del valor real de la producción del sector agrario, que el aumento del 4 por 100 de la producción ganadera no ha podido compensar.

1.3. Empleo, paro, productividad y rentas

A pesar de una ligera desaceleración respecto al año anterior, en línea con la del PIB, el *empleo* volvió a crecer con fuerza el pasado año (cuadro 2), registrando una tasa media anual del 3,4 por 100 según la CNTR, en términos de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo (PTETC), que, junto a las horas trabajadas, constituye la medida más homogénea a efectos de comparación temporal o espacial del nivel de empleo de una economía, si bien, para que ello sea así es necesario disponer de buenas estadísticas sobre horas trabajadas, lo que no es del todo el caso español. Esta tasa es más consistente que la del 4,6 por 100 de la EPA, estadística que a principios del año sufrió cambios metodológicos que hicieron aflorar empleo anteriormente no recogido por la misma. Sin duda, el nivel de ocupación que registra ahora esta encuesta es más cercano a la realidad que anteriormente, pero ello ha sesgado las comparaciones intertrimestrales o interanuales, por lo que mientras perduren estos efectos no es posible utilizarla para seguir la evolución coyuntural del empleo.

Por sectores económicos, el mayor crecimiento relativo del empleo se dio en la construcción, con una tasa del 11 por 100, seguido por los servicios, con el 3,2 por 100 (4,5 por 100 en los de mercado) y la industria, con el 2,9 por 100. En el sector primario la ocupación descendió un 2,8 por 100. En cuanto a la situación profesional, volvió a repetirse la divergencia entre el fuerte aumento del empleo asalariado, con una tasa del 4,3 por 100, prácticamente igual a del año anterior, y el descenso del empleo no asalariado (-0,5 por 100), lo que mantiene la tendencia al alza de la tasa de salarización, que siempre se comporta procíclicamente respecto al ciclo económico. Esta tasa se situó en el 82,8 por 100 del total de ocupados, y ha aumentado 1,7 puntos en los últimos cuatro años, aunque aún se encuentra notablemente por debajo de la de los países más desarrollados.

CUADRO 2
CONTABILIDAD NACIONAL TRIMESTRAL: PIB, EMPLEO, PRODUCTIVIDAD Y RENTAS
 Tasas de variación interanual en porcentaje, series ciclo tendencia, salvo indicación en contrario

	1998	1999	1998				1999			
			I	II	III	IV	I	II	III	IV
1.- PIB precios corrientes.....	6,3	7,0	6,7	6,4	6,2	6,1	6,4	6,9	7,3	7,5
2.- PIB precios constantes.....	4,0	3,7	4,2	4,0	3,8	3,7	3,6	3,7	3,8	3,9
3.- Deflactor del PIB (1/2).....	2,3	3,1	2,3	2,3	2,3	2,3	2,6	3,1	3,3	3,5
4.- Empleo total – puestos trabajo equivalentes a tiempo completo (PTETC).....	3,7	3,4	3,3	3,6	4,0	4,1	3,7	3,5	3,2	3,2
5.- Empleo asalariado (PTETC).....	4,4	4,3	3,9	4,4	4,6	4,6	4,4	4,4	4,2	4,0
6.- Productividad por ocupado (PTETC) (2/4).....	0,2	0,3	0,9	0,4	-0,2	-0,3	-0,1	0,2	0,5	0,7
7.- Remuneración asalariados (RA).....	7,3	6,7	7,2	7,4	7,3	7,2	6,9	6,8	6,6	6,5
7a.- RA a tasa de salarización constante.....	6,6	5,9	6,6	6,6	6,7	6,6	6,3	5,9	5,6	5,6
8.- Remuneración por asalariado (PTETC) (7/5).....	2,8	2,4	3,2	2,9	2,6	2,5	2,4	2,4	2,3	2,4
9.- Coste laboral por unidad producida (CLU) (7a/2).....	2,6	2,0	2,2	2,5	2,8	2,8	2,5	2,2	1,8	1,7
10.- Excedente bruto de explotación (EBE).....	4,5	5,7	5,3	4,8	4,2	3,8	4,5	5,4	6,3	6,7
10a.- EBE a tasa de salarización constante.....	5,3	6,8	6,1	5,7	5,0	4,5	5,3	6,5	7,5	7,8
11.- EBE por unidad producida (10a/2).....	1,3	2,9	1,8	1,6	1,1	0,8	1,6	2,7	3,6	3,8
12.- Impuestos netos sobre prod. e import. (INPM).....	9,5	13,9	9,7	8,7	9,1	10,3	11,7	13,4	14,6	15,9
13.- INPM por unidad producida (12/2).....	5,3	9,8	5,3	4,5	5,1	6,4	7,8	9,3	10,4	11,6
14.- Contribución al deflactor del PIB, en puntos porcentuales:										
- CLU.....	1,3	1,0	1,1	1,2	1,4	1,4	1,3	1,1	0,9	0,9
- EBE.....	0,5	1,2	0,7	0,7	0,4	0,3	0,6	1,1	1,4	1,5
- Impuestos netos.....	0,5	0,9	0,5	0,4	0,5	0,6	0,7	0,9	1,0	1,1

Fuente: INE.

El intenso aumento del empleo está dando lugar a una rápida disminución de la *tasa de paro*, que según la EPA se situó en el 15,9 por 100 de la población activa en media anual, tres puntos porcentuales por debajo de la cifra del año anterior, si bien, corrigiendo los sesgos anteriormente señalados de la EPA, la reducción sería de unos dos puntos, ritmo que sigue siendo uno de los más rápidos de los países de la UE. A pesar de ello, la tasa española sigue situada unos 6,5 puntos porcentuales por encima de la media de la UE y unos 11,5 puntos por encima de la de EE.UU. La favorable evolución del mercado laboral induce a la población desanimada, especialmente mujeres, a la incorporación al mismo, lo que se refleja en un aumento notablemente superior de la *población activa* que de la población en edad de trabajar, factor que ralentiza la disminución del paro. No obstante, este aumento de tasa de actividad tiene, a su vez, consecuencias positivas sobre la creación de empleo y, a la larga, constituye la vía más rápida de acercar el nivel de renta español a la media de la UE.

Como se ha comentado en ocasiones anteriores, los factores principales que explican la intensa creación de empleo en estos últimos años son la moderación salarial, la flexibiliza-

ción del uso del factor trabajo por las empresas y la concentración del crecimiento económico en la construcción y los servicios, sectores intensivos en mano de obra y con avances de la productividad menores que en la industria y la agricultura. Sin embargo, el mercado laboral español todavía mantiene numerosas rigideces que lo hacen ineficiente y que pueden traer consecuencias negativas a medio plazo o cuando la actual fase expansiva se invierta. Ello se manifiesta fundamentalmente en la excesiva segmentación del mercado entre trabajadores fijos fuertemente protegidos por elevados costes del despido y trabajadores con contratos temporales cada vez más cortos y de baja remuneración, lo que desalienta la productividad y la formación de los trabajadores por parte de las empresas. Igualmente, la adecuación de los salarios y demás condiciones laborales a la situación concreta de las empresas es escasa, lo que a largo plazo frena la capacidad competitiva de las mismas y la generación de empleo. Atención especial merece la casi nula movilidad geográfica y funcional de los parados, que se traduce en escasez de mano de obra en ciertos sectores y regiones mientras en otras la tasa de paro alcanza el 25 por 100. La regulación del contrato a tiempo parcial, tras su reforma de 1998, desalienta su utilización por parte

de las empresas, al tiempo que sigue sin ser atractivo para los trabajadores por su menor protección social, especialmente en el campo de la causación de pensiones. Por último, hay que señalar la falta de preparación profesional de jóvenes y mujeres que buscan su primer empleo y de los parados de larga duración, lo que dificulta su inserción en el mundo laboral.

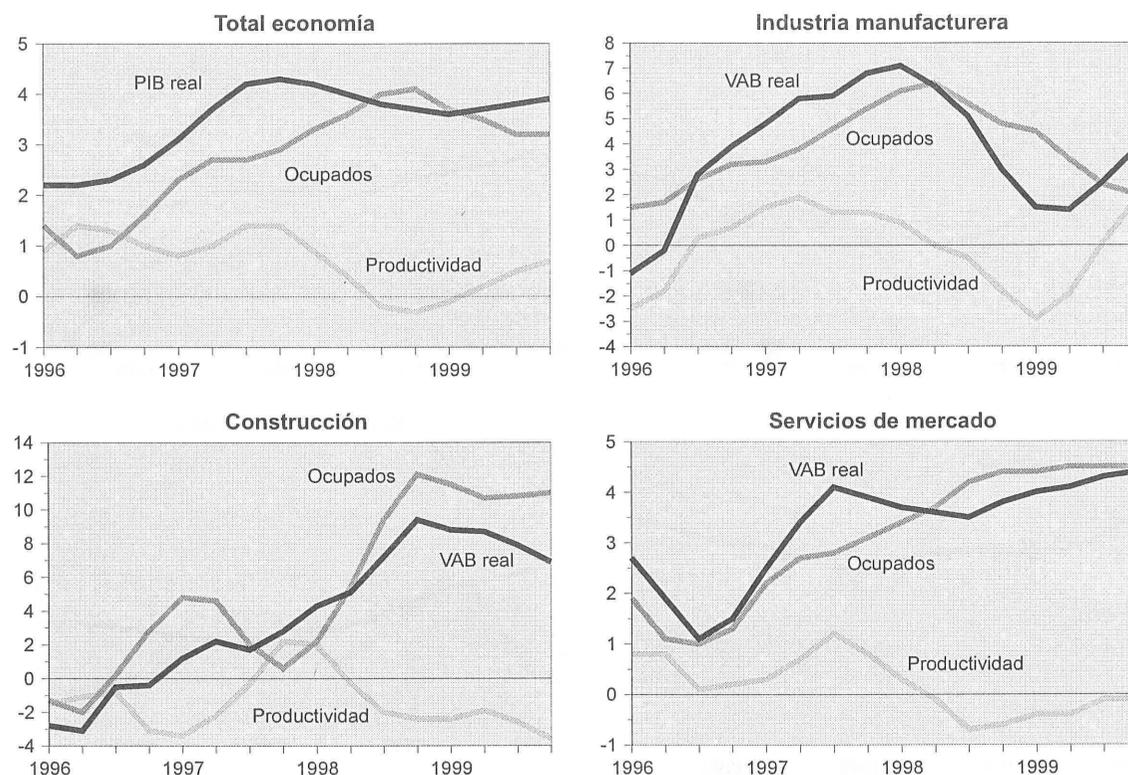
Si relacionamos la tasa de crecimiento del empleo anteriormente comentada con la del PIB (gráfico 2), se pone de manifiesto un avance de la *productividad* media anual de sólo el 0,3 por 100, similar al del año anterior y muy por debajo de la tendencia histórica de la economía española. Esto se presenta por algunos analistas como un impedimento para lograr la convergencia real con los países más desarrollados o para que la actual fase expansiva sea sostenible a medio plazo sin presiones inflacionistas, poniendo el ejemplo de la economía de EE.UU., cuyo fuerte avance con estabilidad de precios en los últimos años viene apoyándose en aumentos de la productividad por encima de los tendenciales. Sin embargo, en nuestra opinión, el modesto aumento de esta variable en España no tiene connotaciones negativas, pues el mismo se produce en un contexto de elevado crecimiento del PIB y del empleo, de moderación salarial y de flexibilización del mercado laboral. El desarrollo de la economía española desde principios de los sesenta hasta épocas recientes tendió hacia un modelo intensivo en capital, al contrario que en EE.UU., precisamente como consecuencia de la inmoderación salarial y la rigidez del mercado laboral, que daba lugar a una escasa creación de empleo. Sólo la espita de la emigración impidió hasta mediados de los setenta que el aumento de la población activa y la destrucción de empleo en el sector primario provocaran elevados índices de paro. Lo que está ocurriendo ahora es un cambio de este modelo (en EE.UU. también, pero al revés), lo que en una economía con alto nivel de paro y baja tasa de ocupación, como la española, debe considerarse positivo. La convergencia, pues, se está consiguiendo, pero por el aumento de la tasa de ocupación y no por el de la productividad. Otro factor, relacionado con lo anterior, que podría explicar el poco crecimiento de la productividad media son las derivas a la baja o efectos composición que se producen en las fases de fuerte creación de empleo como consecuencia de que los trabajadores que se incorporan por primera

vez a su empleo, generalmente con contratos temporales, son menos productivos que los ya instalados. Ello no obstante, cabe plantearse si el poco aumento de la productividad española tiene algo que ver también con la escasa introducción de las nuevas tecnologías de la información, con el bajo nivel de inversión en I+D o con la falta de preparación profesional de la mano de obra y de los empresarios españoles, lo cual debería ser un punto de reflexión para las autoridades políticas y para las empresas.

En el gráfico 2 se recoge la evolución de la productividad en los últimos años por sectores económicos. Sin entrar en detalles, que desbordarían la extensión de este artículo, llaman la atención las tasas de variación negativas de la productividad desde el segundo semestre de 1998 en la construcción, los servicios de mercado e incluso en la industria, si bien en este último caso la tendencia negativa se ha invertido en los últimos trimestres. Al margen de los comentarios anteriores, cabe plantearse a la vista de estas cifras si las estimaciones contables son correctas, pues es difícil argumentar caídas tan prolongadas de la productividad en sectores claves de la economía, así como el hecho de que en los dos últimos años el escaso avance de la productividad de la economía española haya provenido exclusivamente de la agricultura y de los servicios de no mercado (servicios públicos).

El comportamiento moderado de los *salarios* está siendo, al menos, coherente con la evolución de la productividad, como ponen de manifiesto los datos del cuadro 2 y del gráfico 3. En 1999 la remuneración de los asalariados (costes laborales totales) aumentó un 6,7 por 100, es decir, un 2,4 por 100 por asalariado, cuatro décimas menos que en el año anterior. Esta tasa, deflactada por el aumento de los precios o deflactor del PIB (3,1 por 100), significa una caída del 1,1 por 100 en términos reales. Desde 1994, y con la excepción poco significativa de 1998, vienen produciéndose caídas de los costes laborales por asalariado en términos reales (compatibles con avances moderados del poder adquisitivo de los salarios percibidos por los asalariados), lo que ha constituido un factor determinante en la mejora de la rentabilidad de las empresas y en el aumento de la inversión y del empleo. Por unidad producida, y calculados a tasa de salarización constante, los costes laborales (CLU) aumentaron en

GRÁFICO 2
PRODUCCIÓN, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO(1)
 Tasas de variación interanual en porcentaje. Series ciclo-tendencia



(1) El concepto de empleo utilizado es el de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo, con lo que implícitamente ya están corregidos los efectos sobre la productividad aparente derivados del avance del trabajo a tiempo parcial.
 Fuente: INE, Contabilidad Nacional Trimestral.

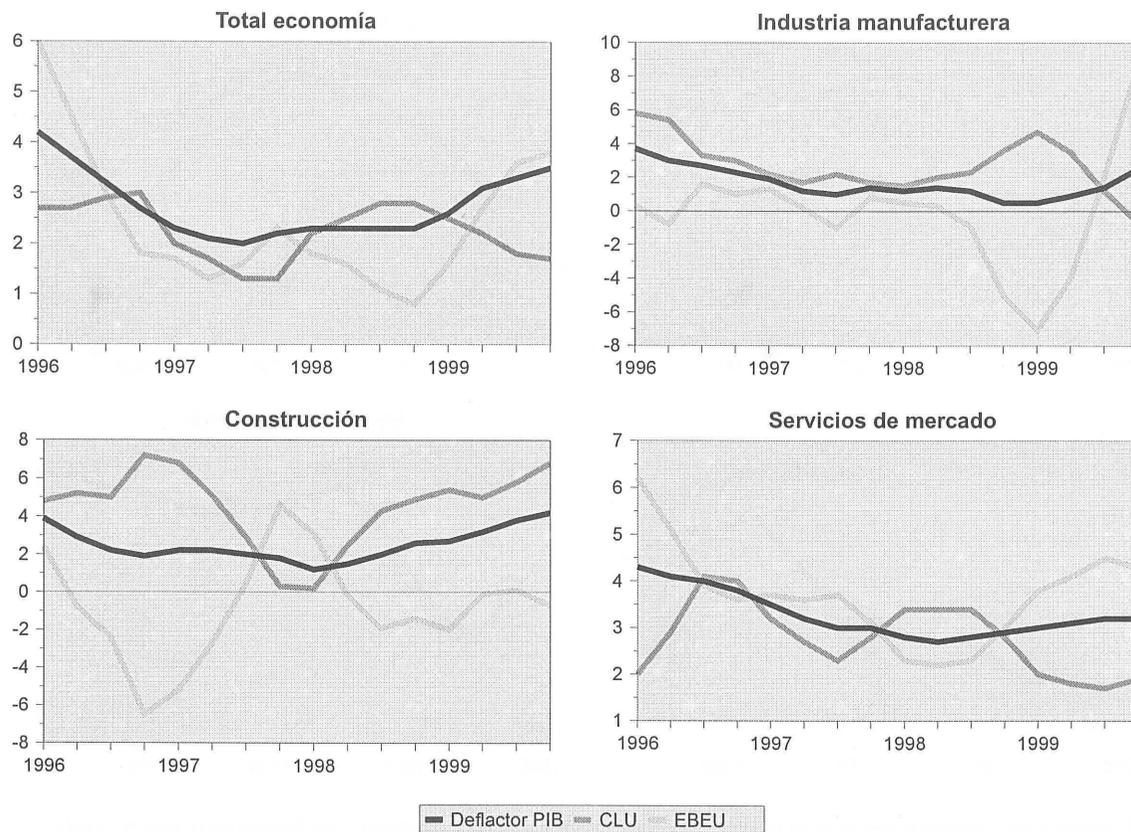
1999 un 2 por 100, describiendo una trayectoria descendente a lo largo del año. Teniendo en cuenta la evolución al alza de los precios del PIB, ello se tradujo en una rápida e intensa recuperación del *excedente bruto de explotación* por unidad producida (igualmente calculado a tasa de salarización constante), invirtiéndose el proceso de deterioro de 1998. El excedente total aumentó un 5,7 por 100, cifra que se eleva al 6,8 por 100 al calcularlo a tasa de salarización constante.

El gráfico 3 permite analizar la evolución de los salarios y del excedente empresarial por sectores, si bien hay que interpretar los datos más en un sentido tendencial que como cifras definitivas, dada la provisionalidad de los mismos y la sujeción a revisiones posteriores. Lo anteriormente señalado para el conjunto de la

economía se reproduce, con mayor intensidad, en el sector industrial. La desaceleración del VAB y la tendencia al alza de los CLU desde mediados de 1998, producida por la caída de la productividad más que por la aceleración de los salarios, condujeron a un profundo deterioro del excedente unitario que se corrigió muy rápidamente a lo largo de 1999 conforme el VAB se recuperó y los CLU se moderaron. Si estos datos son correctos, puede concluirse que la industria española está recuperando la rentabilidad y competitividad que perdió durante 1998. En el sector de la construcción, en cambio, se produce desde mediados de 1998 una fuerte aceleración de los CLU como consecuencia de la caída de la productividad, lo que lleva a tasas negativas del excedente unitario. No obstante, el excedente total aumentó un 7,3 por 100 debido al fuerte avance del VAB. Por úl-

GRÁFICO 3 PRECIOS, COSTES LABORALES (CLU) Y EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACIÓN (EBEU) POR UNIDAD PRODUCIDA(1)

Tasas de variación interanual en porcentaje. Series ciclo-tendencia



(1) Tanto los CLU como el EBEU están calculados a tasa de salarización constante.

Fuente: INE, Contabilidad Nacional Trimestral.

timo, en el sector de los servicios de mercado también se produce, como en el conjunto de la economía, la desaceleración de los CLU y la notable recuperación del excedente unitario.

1.4. Inflación

Todos los indicadores de inflación muestran una aceleración en 1999. El más comprensivo de todos ellos, el *defactor del PIB*, pasó del 2,3 por 100 en 1998 al 3,1 por 100 en media anual, describiendo un perfil creciente que le llevó al 3,5 por 100 en el último trimestre. Como se deduce de los comentarios del párrafo anterior y puede observarse en el cuadro 2, no fueron los salarios precisamente los responsables de esta aceleración, sino todo lo contrario, dado

que los CLU disminuyeron su contribución al defactor del PIB en tres décimas porcentuales respecto al año anterior. El excedente unitario, en cambio, la aumentó en siete décimas, si bien desde una posición muy baja en 1998. En todo caso, la retribución conjunta de los dos factores de producción, que suponen en torno al 90 por 100 del PIB a precios de mercado, aportó el 70 por 100 del defactor, mientras que los impuestos sobre la producción y las importaciones netos de subvenciones aportaron el 30 por 100 restante, es decir 0,9 puntos porcentuales, cuando su peso no llega al 10 por 100. El impacto inflacionista de los impuestos es una constante desde 1996, lo que se ha traducido en un aumento del peso de los mismos en el PIB en 1,5 puntos porcentuales en los últimos cuatro años.

CUADRO 3
INDICADORES DE INFLACIÓN
Tasas de variación interanual en porcentaje

	1998	1999	1998				1999				2000
			I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
<i>Deflatores CNTR (ciclo-tendencia)</i>											
PIB	2,3	3,1	2,3	2,3	2,3	2,3	2,6	3,1	3,3	3,5	-
Consumo de los hogares	2,0	2,8	2,2	2,1	1,9	1,9	2,3	2,6	3,1	3,4	-
Formación bruta de capital fijo	1,2	3,7	0,7	1,2	1,4	1,7	2,2	2,9	4,5	5,0	-
- Equipo	0,1	2,8	0,9	0,2	-0,3	-0,4	0,6	1,7	4,0	4,8	-
- Construcción	2,0	4,1	0,7	1,8	2,4	2,8	3,1	3,6	4,8	5,1	-
Demanda interna.....	1,9	3,1	1,8	2,0	1,9	2,0	2,4	2,8	3,5	3,7	-
Exportaciones b. y s.....	0,6	0,4	2,7	1,4	0,1	-1,5	-2,1	-0,9	0,8	3,7	-
Importaciones b. y s.....	-0,6	0,7	1,1	0,2	-1,2	-2,4	-2,5	-1,4	1,8	4,6	-
Relación real de intercambio	1,3	-0,3	1,7	1,1	1,3	0,9	0,4	0,5	-0,9	-0,9	-
<i>Índice de Precios de Consumo (IPC)</i>											
Total	1,8	2,3	1,8	2,0	2,0	1,5	1,9	2,3	2,4	2,7	2,9 (a)
- Alimentos sin elaborar	2,1	1,2	1,8	2,4	3,2	1,2	2,2	1,6	-0,8	1,7	1,9 (a)
- Productos energéticos	-3,8	3,2	-1,8	-2,4	-4,9	-6,1	-4,4	0,4	7,7	9,4	13,2 (a)
- Inflación subyacente (IPSEBENE)	2,3	2,4	2,2	2,4	2,4	2,2	2,4	2,5	2,4	2,3	2,2 (a)
- Alimentos elaborados	1,3	2,1	1,4	1,9	1,5	0,5	1,4	2,3	2,3	2,5	1,7 (a)
- Bienes industriales no energéticos	1,5	1,5	1,3	1,4	1,6	1,6	1,5	1,5	1,4	1,3	1,5 (a)
- Servicios	3,6	3,4	3,4	3,6	3,7	3,7	3,7	3,5	3,3	3,2	3,2 (a)
<i>Precios de producción (IPRI)</i>											
Total	-0,7	0,7	0,5	-0,1	-1,0	-2,0	-1,5	-0,4	1,5	3,2	4,8
- Bienes de consumo	0,4	1,5	0,6	0,6	0,5	0,1	1,3	1,4	1,7	1,6	1,2
- Bienes de equipo	0,6	0,7	0,9	0,7	0,6	0,3	0,4	0,5	0,8	1,2	1,8
- Bienes intermedios	-2,1	-0,1	0,1	-0,8	-3,0	-4,6	-4,5	-2,5	1,6	5,4	9,4
- Productos energéticos	-7,7	2,7	-6,3	-5,8	-8,3	-10,3	-7,0	-1,8	6,9	13,5	21,5
<i>Precios del comercio exterior</i>											
IVU exportación mercancías.....	0,1	-0,8	0,6	0,7	1,1	-1,7	-2,8	-2,3	-0,6	2,5	5,0 (b)
IVU importación mercancías	-2,4	0,0	2,1	-1,7	-3,4	-5,8	-5,4	-2,8	2,5	5,4	14,7 (b)
- IVU importación productos energéticos ..	-29,8	27,5	-21,2	-25,7	-33,1	-39,4	-30,3	10,5	55,6	105,7	155,2 (b)
<i>Precios agrarios</i>											
Percibidos por los agricultores	-1,6	-1,1	-2,4	0,3	-2,1	-2,1	4,8	-1,5	-3,7	-2,9	0,8 (b)
Pagados por los agricultores.....	-1,2	-1,4	2,1	0,0	-2,4	-4,8	-3,8	-4,1	0,3	2,6	4,8 (b)
Costes de la construcción. Total.....	1,4	1,8	1,8	1,9	1,4	0,4	0,2	0,9	2,3	3,5	-
Precios de la vivienda nueva	7,4	9,9	3,1	7,5	8,7	10,1	10,6	9,1	9,2	10,8	-

(a) Enero-febrero.

(b) Enero.

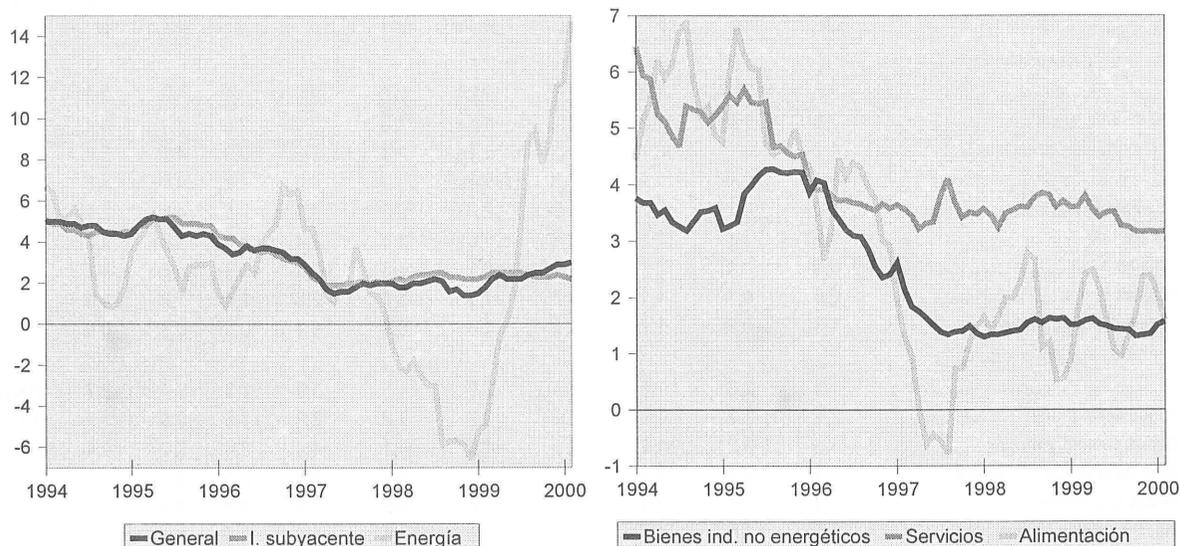
Fuentes: MEH, MFOM, MAPA e INE.

Todos los agregados del PIB muestran una aceleración de sus precios en 1999 en media anual, con la excepción de las exportaciones, si bien éstas también comparten con el resto el perfil creciente a lo largo del año (cuadro 3). Los precios que sufrieron el mayor repunte fueron los de las importaciones, al pasar de una tasa negativa del -2,4 por 100 en el último trimestre de 1998 al 4,6 por 100 un año más tarde, reflejando el aumento de los precios del petróleo y del resto de materias primas, así como la depreciación del euro. En concreto, los precios de los productos energéticos aumentaron en media anual un 27,5 por 100 (105,7 por 100 en el último trimestre) frente a una caída el 29,8

por 100 en el año anterior. La inflación importada constituyó el factor inflacionista más importante a lo largo del año para los precios de la demanda interna, tanto del consumo como de la inversión en equipo, si bien los precios de la construcción también tuvieron una contribución importante, destacando el aumento del orden del 10 por 100 en los precios de la vivienda nueva.

Por lo que respecta al *Índice de Precios de Consumo (IPC)*, su variación media anual fue del 2,3 por 100, medio punto más que en 1998, si bien acabó el año en el 2,9 por 100, 1,5 puntos porcentuales más que un año antes y 1,1

GRÁFICO 4
ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO
 Variación interanual en porcentaje



Fuente: INE.

puntos por encima del objetivo del Gobierno. Como puede observarse en el cuadro 3 y gráfico 4, el principal componente responsable de esta aceleración fue el de la energía, cuya tasa interanual pasó de -6,1 por 100 en el cuarto trimestre de 1998 a 9,4 por 100 un año más tarde. La inflación subyacente, que excluye los alimentos sin elaborar y los productos energéticos mostró una práctica estabilidad en torno a una tasa del 2,4 por 100, compensándose el ligero repunte de los alimentos elaborados con el ligero descenso de los servicios.

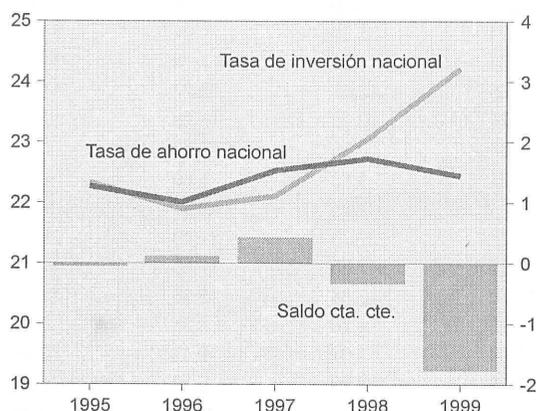
Como se ve, pues, el hecho de que no se alcanzara el objetivo oficial de inflación no ha sido debido solamente a los precios del petróleo, sino a la resistencia de la inflación de los bienes industriales no energéticos y de los servicios a bajar por debajo del 1,5 por 100 y 3 por 100, respectivamente, que es donde se produce el mayor diferencial con la inflación de la UEM, especialmente en los servicios. Las causas de esta resistencia son de orden tanto coyuntural como estructural, destacando, en el primer caso, el fuerte crecimiento de la demanda interna, notablemente superior en los dos últimos años al potencial productivo no inflacionista de la economía española, y, en el segundo, el bajo nivel de competencia que todavía persiste en

muchos mercados de bienes y servicios a pesar de los avances en la liberalización llevados desde la integración de España en la UE, y especialmente en la última legislatura. Por ello, las líneas de actuación de la política económica están claras: por un lado, mayor restricción fiscal para moderar el avance de la demanda interna, que, por otra parte, está siendo estimulada por una política monetaria claramente expansiva para las necesidades españolas, y, por otro, la intensificación de las políticas de liberalización y de vigilancia de la competencia. Particular atención hay que prestar a evitar la espiral precios-salarios a raíz del repunte del IPC provocado por los precios del petróleo, pues esto agravaría la ligera pérdida de competitividad que ya se ha producido a lo largo del primer año de integración en la moneda única europea.

1.5. Déficit exterior

Por lo que respecta a la *Balanza de Pagos*, durante 1999 se intensificó el deterioro del saldo comercial iniciado el año anterior, llegando a situarse el déficit en una cifra equivalente al 4,9 por 100 del PIB (3), 1,7 puntos porcentuales más que en 1998 y prácticamente el doble

GRÁFICO 5
AHORRO, INVERSIÓN Y DÉFICIT EXTERIOR
 Porcentaje del PIB



Fuente: INE, Contabilidad Nacional Trimestral.

que en 1997. La causa principal de esta evolución es el notable diferencial entre el crecimiento de la economía española y la del resto del mundo (con la notable excepción, a nivel de grandes áreas, de EE.UU.), lo que se tradujo en un debilitamiento de las exportaciones, al tiempo que las importaciones mantenían el elevado ritmo de años anteriores. Cálculos realizados en FUNCAS a partir de las elasticidades históricas de las exportaciones e importaciones ponen de manifiesto que el saldo comercial se deteriora cuando la economía española crece en torno a tres cuartos de punto porcentual más que el resto de economías desarrolladas, lo que ha ocurrido en los dos últimos años (1,5 puntos en 1998 y 1 punto en 1999). Junto a ello, cabe señalar otros factores, como la pérdida de competitividad frente a los países emergentes con monedas devaluadas y frente a los países de la UEM por el diferencial de inflación, y el deterioro de la relación real de intercambio causado, fundamentalmente, por la subida del precio del petróleo.

El tradicional superávit por turismo aumentó 0,3 puntos porcentuales del PIB, hasta el 4,6 por 100, pero ello fue insuficiente para compensar los aumentos de los déficit del resto de servicios y de rentas y la disminución de las transferencias corrientes, de modo que el saldo por cuenta corriente, que prácticamente estaba equilibrado en 1998, alcanzó un déficit de

2,1 por 100 del PIB. Al sumar el saldo de la cuenta de capital (transferencias de capital), se obtuvo una necesidad de financiación del 0,9 por 100 del PIB, frente a una capacidad del 0,8 por 100 del PIB en 1998. Tras la integración en el euro, el déficit exterior ha dejado de ser una restricción para el crecimiento de la economía española, pero no por ello deja de ser un indicador importante a tener en cuenta, pues señala una escasez de ahorro (exceso de consumo), que los agentes nacionales tienen que suplir endeudándose, lo cual tiene un límite, además de exponerles excesivamente a los riesgos de los mercados financieros. En el gráfico 5 puede observarse cómo la necesidad de financiación se ha producido fundamentalmente por el aumento de la tasa de inversión nacional, pero también por el cambio de tendencia a la baja de la tasa de ahorro, hasta ahora creciente.

1.6. Déficit público

En sentido contrario al déficit exterior se comportó en 1999 el *déficit público*, que se redujo en 1,5 puntos porcentuales del PIB respecto a 1998, según las cifras revisadas publicadas recientemente por el Gobierno en base SEC-95, hasta situarse en el 1,1 por 100, dos décimas menos que la última previsión oficial (cuadro 4 y gráfico 6). Ello obedeció al saldo de las administraciones de seguridad social, que finalmente alcanzó un superávit del 0,2 por 100 del PIB frente a la previsión de un déficit del 0,1 por 100. El Estado registró un déficit del 1,1 por 100 del PIB y las administraciones territoriales, también un déficit del 0,2 por 100, lo que supone reducciones de 1,1 puntos y una décima de punto, respectivamente, respecto al año anterior.

La notable reducción del déficit se basó, por un lado, en el fuerte crecimiento de los ingresos, especialmente los tributarios, cuyo porcentaje sobre el PIB (presión fiscal) aumentó 0,66 puntos (el de los ingresos totales aumentó 0,38 puntos, hasta el 40,02 por 100 del PIB). La disminución de ingresos a causa de la reforma del IRPF respecto a la teórica recaudación sin reforma, cálculo que no es posible realizar hasta que se disponga de más información, fue más que compensada por los extraordinarios aumentos de la recaudación por impuestos indirectos, especialmente el IVA que creció un

CUADRO 4
INGRESOS, GASTOS, DÉFICIT Y DEUDA PÚBLICOS
Porcentaje del PIB

	1995	1996	1997	1998	1999
1. Total ingresos	38,76	39,31	39,56	39,64	40,02
1.1. Ingresos tributarios (presión fiscal)(a)	32,68	33,10	33,68	34,04	34,70
1.1.1. Impuestos s/ producción e importación	10,16	10,21	10,54	11,14	11,67
1.1.2. Impuestos s/ renta y patrimonio	10,14	10,28	10,52	10,27	10,31
1.1.3. Cotizaciones sociales efectivas	12,04	12,25	12,26	12,26	12,33
1.1.4. Impuestos de capital	0,33	0,35	0,36	0,37	0,39
1.2. Ingresos no tributarios	6,08	6,21	5,88	5,60	5,32
2. Total gastos	45,39	44,26	42,75	42,20	41,14
2.1. Gastos corrientes	39,19	39,12	37,76	37,09	35,80
2.1.1. Consumo público	18,07	17,98	17,63	17,35	17,11
2.1.2. Prestaciones sociales	13,92	13,80	13,38	12,96	12,57
2.1.3. Intereses	5,23	5,35	4,78	4,35	3,65
2.1.4. Otros gastos corrientes	1,98	1,98	1,97	2,42	2,46
2.2. Gastos de capital	6,20	5,15	4,99	5,12	5,35
2.2.1. Formación bruta de capital(b)	3,82	3,19	3,23	3,32	3,40
2.2.2. Transferencias de capital	2,39	1,96	1,76	1,80	1,95
3. Saldo (déficit público) (1-2)	-6,64	-4,95	-3,19	-2,57	-1,12
4. Ahorro bruto	-1,84	-1,24	0,45	1,22	2,95
5. Ingresos ajustados cíclicamente	39,35	39,97	39,83	39,54	39,71
6. Gastos ajustados cíclicamente	45,14	43,99	42,64	42,24	41,26
7. Saldo estructural (5-6)	-5,79	-4,02	-2,81	-2,70	-1,55
8. Saldo estructural primario (7+2.1.3)	-0,55	1,33	1,97	1,65	2,10
8. Saldo cíclico (3-7)	-0,85	-0,93	-0,38	0,13	0,43
9. Deuda pública	63,23	67,44	66,01	64,90	63,50

(a) No incluye los impuestos propios de la Unión Europea, que también forman parte de la presión fiscal.

(b) Incluye la adquisición neta de terrenos.

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.

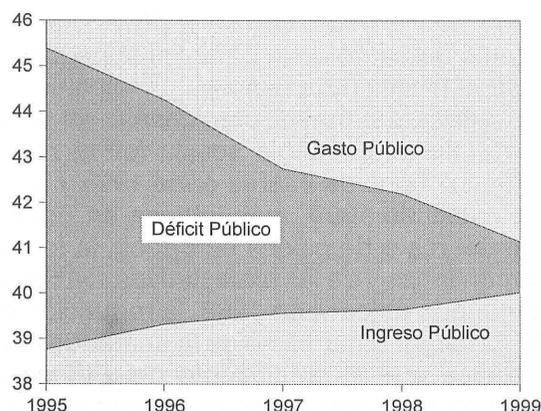
17,3 por 100, y por el Impuesto sobre Sociedades. También las cotizaciones sociales aumentaron considerablemente. Todo ello puede explicarse por el dinamismo del consumo privado, las importaciones y la creación de empleo, pero no totalmente, lo que lleva a pensar en un afloramiento de bases imponibles anteriormente ocultas, fenómeno que suele producirse en las fases económicas expansivas.

Pero, la mayor aportación a la reducción del déficit recayó en la moderación de los gastos, cuyo crecimiento fue 2,7 puntos porcentuales inferior al del PIB, con lo que redujeron su peso en el mismo en 1,06 puntos, hasta el 41,14 por 100. Las partidas que mostraron un menor crecimiento fueron las remuneraciones del personal, a causa del escaso aumento del empleo público; las prestaciones sociales, debido a la caída de las prestaciones por desempleo; y, sobre todo, los gastos en intereses, que disminuyeron un 10,2 por 100 por la reducción de los tipos producida en los últimos años y por la aplicación de las nuevas normas contables del SEC-95, que aligeraron los intereses de 1999

engrosando los de años anteriores. Los gastos de capital, en cambio, aumentaron notablemente por encima del PIB, especialmente las transferencias.

A partir de las cifras anteriores y de la evolución del PIB, se han estimado los ingresos y gastos públicos ajustados cíclicamente, con el fin de desglosar los componentes estructural y cíclico del déficit y su variación, datos que se ofrecen en el cuadro 4. Los primeros aumentaron en 1999 su peso en el PIB 0,17 puntos porcentuales y los segundos lo disminuyeron 0,98 puntos, es decir, el déficit estructural se redujo en 1,15 puntos del PIB, correspondiendo el resto de la reducción (0,3 puntos) al componente cíclico. A su vez, de la reducción correspondiente a los gastos, 0,70 puntos fueron debidos a la disminución de los intereses, de donde se deduce que el esfuerzo genuino de reducción del déficit a través de la contención de los gastos fue sólo de 0,28 puntos porcentuales del PIB, cifra que corresponde casi en su totalidad a la disminución de la nómina del personal. En realidad, como puede deducir el lec-

GRÁFICO 6
INGRESOS GASTOS Y DÉFICIT PÚBLICOS
Porcentaje del PIB



Fuente: MEH.

tor de los datos del cuadro 4, el esfuerzo de reducción estructural del déficit, que fue importante durante 1996 y 1997 con el fin de cumplir con el criterio de Maastricht, se ha ralentizado o detenido en los dos últimos años. En éstos la reducción del déficit ha provenido del menor gasto en intereses y de los efectos positivos de la expansión económica, bien que la disminución de los intereses puede calificarse en cierta medida de estructural o permanente, al desa-

parecer la prima de riesgo una vez que España se ha integrado en una zona de estabilidad monetaria. Como elemento positivo, cabe añadir que en los dos últimos años han aumentado los gastos de capital, rompiendo la tendencia a la baja de 1996 y 1997, si bien todavía se encuentran 0,85 puntos porcentuales del PIB por debajo de 1995.

1.7. Comparación de los resultados económicos de España y de la UE

Desde su incorporación a la UE y, sobre todo, a la UEM, la economía española está cada vez más integrada con las del resto de sus socios. Al mismo tiempo, la convergencia nominal y real con ellos viene constituyendo uno de los objetivos económicos y políticos principales de todos los gobiernos en las últimas décadas. Por ello, el examen de la coyuntura económica española debe completarse con una referencia, aunque sea breve, a la evolución comparada con el resto de la UE. En el cuadro 5 se presentan los principales resultados de España, la UE y la UEM de los dos últimos años y, con el fin de tener una perspectiva histórica, de los catorce años transcurridos desde la integración en el entonces Mercado Común.

Como no podía ser de otra manera, la fase cíclica actual de la economía española es la

CUADRO 5
COMPARACIÓN DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS ECONÓMICOS DE ESPAÑA, UEM Y UE
Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

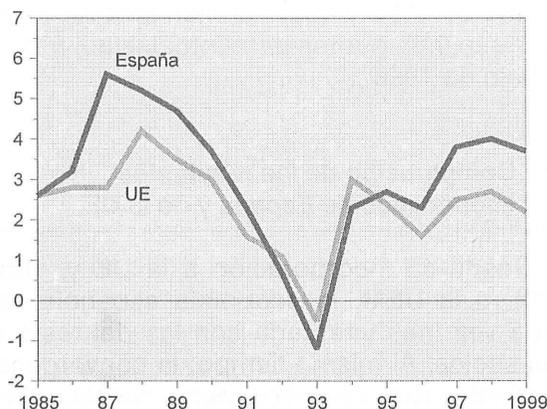
	1986-1999			1998			1999		
	España	UEM-11	UE-15	España	UEM-11	UE-15	España	UEM-11	UE-15
PIB	3,1	2,4	2,4	4,0	2,7	2,7	3,7	2,3	2,3
Demanda interna.....	3,7	2,5	2,5	5,0	3,5	3,6	4,9	2,9	3,0
Renta per cápita, en euros (UE=100)(a)	54,0	102,4	100,0	64,8	99,8	100,0	66,0	99,9	100,0
Renta per cápita, en PPS (UE=100)(a)	69,7	100,4	100,0	80,8	101,1	100,0	82,0	101,3	100,0
Empleo	1,8	0,5	0,5	3,6	1,3	1,3	3,3	1,4	1,3
Tasa de paro (Porcentaje poblac. activa)	19,8	10,2	9,7	18,8	10,8	9,9	15,9	10,0	9,2
Precios de consumo(b)	4,8	2,9	3,3	1,8	1,1	1,3	2,2	1,1	1,2
CLU, total economía	4,7	2,2	2,7	2,6	0,1	1,0	2,0	1,3	1,8
Ahorro nacional (Porcentaje PIB)	21,4	21,5	20,6	22,7	22,2	21,4	22,4	21,9	20,9
Saldo B. pagos cta. cte. (Porcentaje PIB)	-1,3	0,7	0,2	-0,2	1,2	0,9	-2,1	0,5	0,2
Déficit público (Porcentaje PIB)	-4,3	-3,9	-3,7	-2,6	-2,0	-1,5	-1,1	-1,2	-0,6
Tipos de interés a corto plazo (Porcentaje)	10,4	7,5	8,0	4,3	4,0	4,7	2,9	3,0	3,5
Tipos de interés a largo plazo (Porcentaje)	10,4	8,2	8,3	4,8	4,7	4,9	4,7	4,6	4,7

(a) Los datos de las tres primeras columnas (1986-1999) se refieren sólo a 1986.

(b) Índices de precios de consumo armonizados desde 1996.

Fuentes: Comisión Europea (*European Economy* nº 68,1999), Eurostat e INE.

GRÁFICO 7
PIB ESPAÑA-UE
 Variación anual en porcentaje



Fuentes: Comisión Europea e INE.

misma que la de la economía europea en su conjunto (gráfico 7). No obstante, la principal diferencia es el mayor dinamismo en cuanto a crecimiento económico. En 1999 el PIB español creció 1,4 puntos por encima de los de la UE y la UEM, mejorando incluso los resultados relativos de 1998. Con ello, se ha avanzado rápidamente en el proceso de convergencia real, pasando la renta per cápita, calculada en PPS, del 79,9 por 100 de la media de la UE en 1997 al 82 por 100 en 1999, si bien esta última cifra podría ser algunas décimas superior, ya que está estimada por la Comisión Europea antes de conocerse los resultados contables de 1999, que, en el caso español, han superado las previsiones. El diferencial de crecimiento de los dos últimos años duplica la media del periodo 1986-1999. Ahora bien, esto ha sucedido hasta ahora siempre en las fases expansivas, mientras que en las recesivas se ha perdido terreno. Dicho de otra manera, los ciclos españoles son más volátiles o amplios que la media europea, lo que, entre otros factores, puede explicarse por la mayor inestabilidad macroeconómica que ha caracterizado a la economía española y que no parece acabar de corregirse tras la integración en la moneda única.

En efecto, la causa principal del mayor crecimiento del PIB español en los dos últimos años es la fortaleza de la demanda interna, que ha avanzado a un ritmo del 5 por 100, mientras

que en la UE lo ha hecho a una media anual del 3,3 por 100. Pero ello se traduce en un fuerte aumento de las importaciones netas, de forma que el saldo exterior ha restado al crecimiento del PIB una media de 1,1 puntos porcentuales por año, casi el doble que en la UE, con el consiguiente deterioro de la balanza de pagos por cuenta corriente. Los factores principales que están detrás del mayor crecimiento de la demanda interna española son la fuerte reducción de los tipos de interés entre 1995 y la primera mitad de 1999, más intensa en España que en el resto de países europeos, la mejora de la confianza y de las expectativas al acceder a la moneda única y, en 1999, la reducción del IRPF. El mayor dinamismo de la demanda interna explica que el crecimiento del PIB no se haya resentido tanto como en el resto de Europa de las crisis financieras de los países emergentes, aunque los efectos sobre el sector exterior han sido iguales o incluso mayores.

Además del deterioro del déficit exterior, el mayor crecimiento relativo del PIB español, y sobre todo el patrón de dicho crecimiento, unido a las mayores rigideces que caracterizan a los mercados de bienes, servicios y factores de producción, se traducen en mayor inflación. El diferencial respecto a la UEM, medido por los IPC armonizados, se situó en 1998 en 0,7 puntos porcentuales y en 1999, en 1,1 puntos. Mayor todavía era en 1998 la diferencia en términos de CLU, si bien en 1999 se ha reducido considerablemente. En todo caso, puede considerarse normal e inevitable que el proceso de convergencia real se vea acompañado por una mayor inflación, dado el diferencial que existe entre el nivel de precios de España y de la UE-UEM, siempre que la mayor inflación sea compatible con el mantenimiento de la competitividad. Esta aparente paradoja es posible si los mayores aumentos de los precios y salarios se basan en ganancias de productividad o en mejoras de la calidad de los productos, especialmente en los sectores expuestos a la competencia. Por ello, una de las variables clave a seguir debería ser, más que el IPC relativo, la evolución de los CLU relativos en el sector industrial, aunque desgraciadamente los organismos estadísticos europeos apenas proporcionan datos sobre los mismos con la periodicidad y actualidad necesarias. De la información parcial disponible, puede deducirse que en los dos últimos años la industria española ha perdido competitividad frente a la de la UEM, no tanto por los mayores aumen-

tos salariales sino por el menor avance de la productividad.

En los ámbitos del empleo y déficit público España ha mejorado notablemente los resultados de la UE y UEM. En el primer caso, la tasa de crecimiento del número de personas ocupadas de España más que duplica a la de las dos zonas en los dos últimos años, lo que no proviene únicamente del mayor crecimiento del PIB, sino de los avances en la flexibilización del mercado laboral español. Como consecuencia, la tasa de paro viene reduciéndose en España a un ritmo de unos dos puntos porcentuales por año (una vez corregidos los sesgos producidos por los cambios metodológicos de la EPA), frente a unas siete décimas en la UE y UEM. En cuanto al déficit público, en 1999 el español se ha situado ya por debajo del de la UEM, aunque aún queda medio punto porcentual del PIB por encima del de la UE.

II. PREVISIONES PARA 2000-2001

II.1. El contexto internacional

Las previsiones a corto plazo de la economía española apuntan a una ligera intensificación del ritmo de crecimiento del PIB durante el primer semestre de 2000 siguiendo la tendencia observada en el segundo semestre de 1999, para iniciar posteriormente una desaceleración que será más pronunciada a lo largo de 2001. La aceleración actual proviene, como se ha señalado anteriormente, de la mejora del contexto internacional a lo largo de 1999, que ha permitido recuperar un mayor crecimiento de las exportaciones, y que va a seguir estando presente durante 2000, como se pone de manifiesto en las previsiones del FMI recientemente publicadas que se recogen el cuadro 6.

El crecimiento de la economía mundial, según este organismo, alcanzará un 4,2 por 100 este año, casi un punto más que en 1999, y se reducirá sólo tres décimas en 2001. Las previsiones de las economías avanzadas para 2000 suponen una aceleración notable para la zona del euro (a pesar de lo cual, posiblemente se quede corta la tasa del 3,2 por 100), la prolongación del fuerte ritmo en EE.UU. y una moderada recuperación en Japón. En 2001 Europa mantendrá el ritmo de 2000, EE.UU. lo reducirá

(el FMI apuesta por un aterrizaje suave) y Japón continuará mejorando, aunque dentro de una tónica de debilidad. Las previsiones para los países en desarrollo son todavía mejores y contemplan crecimientos superiores al 5 por 100 en los dos años. Especial importancia para España tiene la recuperación prevista para las economías latinoamericanas. Más moderadas son las previsiones para las economías en transición, especialmente para Rusia. En general, las cifras suponen una revisión al alza importante respecto a las previsiones realizadas en el pasado otoño, con la excepción de Japón y de los países en transición. El mayor crecimiento económico se va a traducir en un aumento de los intercambios comerciales, para los que el FMI prevé una aceleración desde el 4,6 por 100 en 1999 al 7,9 por 100 en 2000, para volver a caer ligeramente en 2001 al 7,2 por 100.

La inflación se acelerará en las economías avanzadas, aunque sin sobrepasar la cifra del 2 por 100, mientras que se reducirá notablemente en los países en desarrollo y en transición. Es posible, sin embargo, que el FMI se quede algo corto tanto en EE.UU. como en Europa, a la vista de las tasas alcanzadas en los primeros meses de este año y la presión sobre los precios de las materias primas que puede ejercer la aceleración del crecimiento a nivel mundial. En este sentido, las previsiones del FMI para los precios del petróleo y de las materias primas no energéticas, contemplan aumentos del 35,1 por 100 y 4,9 por 100, respectivamente, para 2000, que en el caso de las materias primas parece infraestimado. En dirección contraria a la inflación, al menos en Europa, se sitúan las previsiones respecto al paro, si bien los avances serán limitados.

Además de la inflación, otros desequilibrios que se agudizarán este año y el próximo son los saldos las *balanzas de pagos*, fuertemente deficitario en EE.UU. y excedentarios en Japón y Europa, lo que constituye el mayor peligro para la continuidad de la fase expansiva a nivel internacional, para la estabilidad de los mercados de divisas y financieros, en general, y para conseguir avances adicionales en la liberalización del comercio internacional. En cambio, los *presupuestos públicos* continuarán saneándose, aumentando el superávit en EE.UU. y reduciendo el déficit en Europa, lo que amplía el margen de maniobra de los gobiernos para ha-

CUADRO 6
PREVISIONES ECONÓMICAS DEL FMI (ABRIL 2000)
Variación anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	Diferencia con prev. oct. 1999					
	1998	1999	2000	2001	1999	2000
Crecimiento real del PIB						
Total mundial.....	2,5	3,3	4,2	3,9	0,4	0,8
Economías avanzadas.....	2,4	3,1	3,6	3,0	0,3	0,9
– EE.UU.....	4,3	4,2	4,4	3,0	0,5	1,8
– Japón.....	-2,5	0,3	0,9	1,8	-0,7	-0,6
– Zona euro.....	2,8	2,3	3,2	3,2	0,2	0,4
– España.....	4,0	3,7	3,7	3,4	0,3	0,2
Nuevas economías ind. de Asia.....	-2,3	7,7	6,6	6,1	2,5	1,5
– Países en desarrollo.....	3,2	3,8	5,4	5,3	0,3	0,7
– África.....	3,1	2,3	4,4	4,5	-0,4	-0,4
– Asia.....	3,8	6,0	6,2	5,9	0,7	0,8
– América.....	2,1	0,1	4,0	4,7	0,2	0,1
Países en transición.....	-0,7	2,4	2,6	3,0	1,8	-0,1
– Europa Central y del Este.....	1,8	1,4	3,0	4,2	0,7	-0,2
– Rusia.....	-4,5	3,2	1,5	1,4	3,2	-0,5
Inflación (precios de consumo)						
Economías avanzadas.....	1,5	1,4	1,9	2,0	0,0	0,1
– EE.UU.....	1,6	2,2	2,5	2,5	0,2	0,0
– Japón.....	0,6	-0,3	0,1	0,9	0,1	0,1
– Zona euro.....	1,2	1,2	1,7	1,6	0,2	0,5
– España.....	1,8	2,2	2,3	2,2	0,1	0,2
Países en desarrollo.....	10,1	6,5	5,7	4,7	-0,9	-0,3
Países en transición.....	21,8	43,7	19,5	14,2	-9,2	-2,1
Paro (porcentaje poblac. activa)						
EEUU.....	4,5	4,2	4,2	4,2	-0,1	-0,3
Japón.....	4,1	4,7	4,7	4,6	-0,3	-1,1
Zona euro.....	10,9	10,1	9,4	8,9	-0,2	-0,3
España.....	18,8	15,9	14,4	13,2	0,2	0,4
Balanza Pagos c/c (porcentaje PIB)						
EE.UU.....	-2,5	-3,7	-4,3	-4,4	-0,2	-0,8
Japón.....	3,2	2,5	2,2	2,3	-0,9	-0,9
Zona euro.....	1,3	0,7	1,0	1,4	-0,5	-0,5
España.....	-0,2	-2,1	-2,0	-1,7	-1,5	-1,3
Déficit público (porcentaje PIB)						
EE.UU.....	-0,1	0,5	1,0	1,2	-1,1	-1,0
Japón.....	-4,3	-7,1	-8,4	-6,7	0,2	-1,3
Alemania.....	-1,7	-1,1	-0,7	-1,0	0,8	0,4
Francia.....	-2,7	-1,8	-1,5	-1,0	0,6	0,3
Italia.....	-2,8	-1,9	-1,5	-1,2	0,5	0,1
Comercio mundial, volumen.....	4,2	4,6	7,9	7,2	0,9	1,7
Precio petróleo, porcentaje variación en dólares.....	-32,1	38,7	35,1	-19,2	1,0	24,0
Precios otras materias primas no energéticas, porcentaje variación en dólares.....	-14,7	-6,9	4,9	3,2	1,6	0,5
Tipos de interés, porcentaje(a)						
Dólar.....	5,6	5,5	6,8	7,1	0,1	0,7
Yen.....	0,7	0,2	0,2	0,4	0,0	0,0
Euro.....	3,7	3,0	4,1	4,9	0,0	0,6

(a) Tipos LIBOR a 6 meses.

Fuente: FMI, *World Economic Outlook*, abril 2000.

cer frente a una hipotética recesión, cuyos riesgos más evidentes aparecen en EE.UU. a partir del 2001.

En cuanto a las *condiciones monetarias*, el FMI prevé que continúen las subidas de tipos de interés, tanto en EE.UU. como en Europa, pero de forma muy moderada. Tales previsiones, sin embargo, probablemente se queden cortas, dado que los tipos a seis meses (LIBOR) previstos para la media de 2000 (4,1 por 100 para el euro y 6,8 por 100 para el dólar) son los niveles prácticamente ya alcanzados en el mercado en estos momentos.

II.2. La economía española en 2000-01

Como se ha señalado, este contexto internacional va a permitir a la economía española mejorar el crecimiento ya elevado alcanzado en 1999, al tiempo que se reequilibra la aportación de las demandas interna y externa al crecimiento, moderándose el ritmo de deterioro de la posición exterior, como ya apuntan los datos de la segunda mitad de 1999 y los indicadores de los primeros meses de 2000. Así, para 2000 se espera un crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios del orden del 10,6 por 100, que junto al mantenimiento de la tasa de las importaciones en una cifra similar a la de 1999, permitirá reducir la contribución negativa del *saldo exterior* desde los 1,2 puntos porcentuales a 0,6 puntos. Ello compensaría sobradamente la desaceleración de la demanda interna, de forma que el *crecimiento del PIB* aumentaría hasta el 3,9 por 100, lo que supone una revisión de 0,4 puntos respecto a nuestras últimas previsiones del pasado otoño (cuadro 7).

Con la excepción del consumo público, que ya viene manteniendo tasas moderadas, el resto de componentes de la demanda interna reducirán su ritmo de avance. Los indicadores recientes del *consumo de los hogares* siguen mostrando un elevado crecimiento (véanse "Los 100 principales indicadores de la economía española", en la sección Indicadores de Coyuntura y Previsiones), pero en un contexto de ligera desaceleración, que se prevé continúe en el resto del año. Las causas de esta desaceleración son el menor crecimiento del empleo, la subida de los tipos de interés, la reducción de la renta real de las familias al aumentar la inflación y el menor impacto de la rebaja del

IRPF, si bien las menores cuotas diferenciales que los contribuyentes tendrán que pagar a Hacienda respecto a años anteriores al hacer la declaración en el mes de junio pueden alentar de nuevo el consumo durante el verano. Nuestra previsión para el conjunto del año en curso es un crecimiento del 4 por 100, del orden de medio punto porcentual menos que en 1999. Aún así, la *tasa de ahorro de las familias* (calculada en términos SEC-79) se reducirá de nuevo hasta poco más del 8 por 100 de su renta bruta disponible, lo cual sería un mínimo histórico. También la *inversión en capital fijo* reducirá su ritmo de avance, no tanto la realizada por las empresas, cuyos elevados beneficios y buenas expectativas hacen pensar en el mantenimiento de tasas de inversión de las mismas similares a las de 1999, sino la llevada a cabo por las familias (vivienda) y las administraciones públicas, como ponen de manifiesto los indicadores adelantados (visados para la construcción de viviendas y licitación oficial de obras públicas). En conjunto, la *demanda interna* se espera crezca un 4,5 por 100, del orden de medio punto menos que en 1999.

Estas tendencias de los componentes de la demanda interna deberían continuar en 2001, intensificándose probablemente más la desaceleración de la inversión, tanto en equipo como en construcción. Ello ocurriría al irse frenando la capacidad de gasto de las familias y elevándose su nivel de endeudamiento, al tiempo que se encarece el precio del dinero y disminuye el dinamismo de la demanda externa al desacelerarse el crecimiento de la economía internacional. Las exportaciones reducirían, así, su crecimiento, por lo que no cabría esperar mejoras adicionales en

la contribución del saldo exterior. Todo ello debería traducirse en una disminución del crecimiento del PIB hasta una tasa del orden del 3,3 por 100. Los riesgos e incertidumbres principales de este escenario provendrían del contexto internacional, especialmente de la salida de la economía norteamericana a su actual situación de graves desequilibrios y de sobrevaloración de los activos financieros. Respecto a ello, se asume, como hace el FMI, que la economía americana será capaz de ir absorbiendo progresivamente dichos desequilibrios sin provocar convulsiones importantes en los mercados financieros internacionales. Un factor de tranquilidad importante al respecto lo propor-

CUADRO 7
PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA, 2000-2001
Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	Contabilidad Nacional			Previsiones FUNCAS		Variación respecto a prev. ant. (1)
	1997	1998	1999	2000	2001	2000
I. PIB Y AGREGADOS, precios constantes						
Gasto en consumo final nacional.....	2,8	3,6	3,8	3,7	3,2	0,2
– Hogares e ISFLSH.....	2,9	4,1	4,4	4,1	3,5	0,3
– Administraciones públicas.....	2,7	2,0	1,8	2,5	2,0	0,2
Formación bruta de capital fijo.....	5,0	9,2	8,3	7,2	5,7	-0,9
– Equipo y resto.....	9,9	13,0	8,4	8,0	6,3	-1,0
– Construcción.....	2,3	7,0	8,3	6,8	5,3	-0,8
Variac. existencias (contrib. al crec. del PIB).....	-0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0
Demanda nacional.....	3,2	5,0	4,9	4,6	3,9	0,0
Exportación bienes y servicios.....	15,1	7,1	8,5	10,4	9,0	1,4
Importación bienes y servicios.....	12,8	11,1	12,6	12,3	10,3	0,0
Saldo exterior (contrib. al crec. del PIB).....	0,6	-1,0	-1,2	-0,7	-0,6	0,4
PIB, pm.....	3,8	4,0	3,7	3,9	3,3	0,4
PIB precios corrientes: – millardos ptas.....	81.782,0	86.968,5	93.068,3	99.524,8	106.042,5	–
– millones de euros.....	491.519,9	522.691,5	559.351,7	598.156,2	637.328,4	–
– porcentaje variación.....	6,1	6,3	7,0	6,9	6,6	0,9
II. INFLACIÓN, EMPLEO Y PARO						
Deflactor del consumo de los hogares.....	2,5	2,0	2,8	3,2	2,7	0,6
IPC (media anual).....	2,0	1,8	2,3	2,8	2,4	–
Remuneración por asalariado.....	2,8	2,8	2,4	3,0	3,3	–
Coste laboral por unidad producida.....	1,6	2,6	2,0	2,1	2,1	0,1
Empleo (Cont. Nac., puestos equiv. tiempo completo).....	2,7	3,7	3,4	3,0	2,1	0,2
Tasa de paro (EPA).....	20,8	18,8	15,9	14,1	12,9	0,0
III. AHORRO, INVERSIÓN, SALDO EXTERIO Y DÉFICIT PÚBLICO (porcentaje del PIB)						
Tasa de ahorro nacional.....	22,5	22,7	22,4	22,0	22,6	–
– del cual, ahorro privado.....	22,1	21,5	19,5	18,3	18,3	–
Tasa de inversión nacional.....	22,1	23,1	24,2	25,2	25,8	–
Saldo cta. cte. frente al resto del mundo.....	0,4	-0,3	-1,8	-3,2	-3,3	0,0
Cap (+) o nec (-) de financiación de la nación.....	1,6	0,8	-0,6	-2,3	-2,5	0,0
Déficit público (porcentaje PIB).....	-3,2	-2,6	-1,1	-0,5	-0,1	0,3

(1) Variación en puntos porcentuales entre las previsiones actuales y las publicadas en Cuadernos nº 152/153, nov-dic 1999.

Fuentes: Hasta 1999, Instituto Nacional de Estadística; 2000 y 2001, previsiones FUNCAS.

ciona el elevado margen de maniobra de que disponen las autoridades de ese país, tanto en ámbito de la política monetaria como fiscal.

A pesar del mayor crecimiento del PIB previsto para 2000, el empleo debería desacelerar ligeramente su ritmo de avance, desde el 3,4 por 100 hasta el 2,9 por 100, en términos de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo, siguiendo la tendencia ya observada en la segunda mitad del pasado año. Ello se explicaría básicamente por dos motivos: en primer lugar, los efectos iniciales de tipo escalón de la reformas laborales de los últimos años se van diluyendo progresivamente, por lo que, aun permaneciendo elevada la relación empleo-producto, ésta se

va acercando a parámetros más normales; en segundo lugar, hay que tener en cuenta que la aceleración del PIB prevista va a concentrarse enteramente en el sector industrial, mientras se espera una desaceleración en los sectores más intensivos y creadores de empleo, los servicios y, sobre todo, la construcción. En 2001 proseguiría esta tendencia de desaceleración del empleo, hasta el 2,1 por 100. No obstante, estas tasas, conjugadas con un menor crecimiento de la población activa, explicado por el estancamiento o ligera caída de la población en edad de trabajar, serán suficientes para que continúe reduciéndose la tasa de paro, que podría situarse en el 14,1 por 100 en 2000 y por debajo del 13 por 100 en 2001.

Por lo que respecta a los equilibrios macroeconómicos, se prevé un empeoramiento de la inflación y del saldo exterior, mientras que el déficit público seguirá reduciéndose. La subida del precio del petróleo ha provocado que la *inflación* total, medida por el IPC, se sitúe desde el mes de septiembre último por encima de la inflación subyacente, alcanzando una tasa del 3 por 100 en febrero. Las previsiones apuntan a una estabilización de esta cifra durante la primera mitad de 2000, pues la menor presión de los precios de la energía en los próximos meses será contrarrestada por la previsible aceleración de los precios de los alimentos sin elaborar y de la inflación subyacente, dado que el aumento de los costes de producción de las empresas está todavía por repercutir en los bienes industriales no energéticos y en los servicios. Posteriormente, en la segunda mitad del año se daría paso a una desaceleración de la inflación, más o menos intensa en función del comportamiento de los precios del petróleo, si bien es difícil que descienda por debajo del 2,5 por 100. En media anual, el aumento previsto es del 2,8 por 100. En 2001 debería proseguir la tendencia a la baja, de forma que la media anual descendería hasta el 2,4 por 100, bajo la hipótesis de que el precio del petróleo se estabilice. Los aumentos salariales previstos no contribuirán a exacerbar las presiones inflacionistas, pues descontando los crecimientos de la productividad se situarán en torno al 2 por 100 por unidad producida.

El déficit de la *balanza de pagos por cuenta corriente* también continuará ampliándose durante 2000, como consecuencia del mayor crecimiento en volumen y en precios de las importaciones respecto a las exportaciones y del aumento de los pagos netos al exterior por rentas

de inversión. En 2000 podría alcanzar una cifra equivalente al 3,2 por 100 del PIB, estabilizándose en 2001. Al añadir las transferencias de capital, se obtiene una necesidad de financiación frente al resto del mundo del 2,3 por 100 del PIB en 2000 y del 2,4 por 100 en 2001.

Por último, el *déficit público* se verá favorecido de nuevo por un crecimiento del PIB por encima de su tasa tendencial y por la disminución de la carga de intereses. Ello permitirá reducir el déficit al 0,5 por 100 del PIB en 2000 y al 0 por 100 en 2001, por debajo de la previsión de los Presupuestos Generales del Estado y del Plan de Convergencia. Estas previsiones parten de la hipótesis de la continuidad de la política fiscal actual, que no contempla modificaciones estructurales importantes ni de los ingresos ni de los gastos públicos.

NOTAS

(*) Director del Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS.

(1) Salvo que se indique lo contrario, todas las tasas de crecimiento del PIB y sus agregados mencionadas en el artículo son en términos de ciclo-tendencia, pues aunque no sean los "verdaderos" datos contables, son más útiles para analizar las tendencias de los mismos.

(2) Los cálculos de la tasa de ahorro de las familias están realizados a partir de las últimas cifras disponibles en base SEC-79. Cuando se publiquen las cifras en SEC-95, los niveles de la misma pueden cambiar. Por ello, más que el nivel, es más relevante la tendencia y la variación interanual.

(3) La CNTR da un déficit del 4,6 por 100, pero, como ya se ha comentado, dicha estimación fue anterior al conocimiento de los datos de diciembre. Por ello, las cifras que aquí se comentan son las de la Balanza de Pagos estimada por el Banco de España siguiendo el V Manual del Fondo Monetario Internacional, que, al menos teóricamente, deben de coincidir con las de la Contabilidad Nacional.

CONTENIDO ECONÓMICO DEL PROGRAMA ELECTORAL DEL PARTIDO POPULAR PARA LAS ELECCIONES GENERALES CELEBRADAS EL 12 DE MARZO DE 2000

M^a Jesús Guijarro Antón

El Partido Popular, ganador de las recientes elecciones generales, tiene ante sí, en esta nueva legislatura que se inicia ahora, una gran cantidad de tareas a desarrollar en el ámbito de la economía, algunas de ellas relacionadas con cuestiones cuya culminación quedó pendiente en la legislatura anterior, y otras que irán surgiendo de forma paralela a los cambios que experimente la sociedad. Todo ello plantea a los "populares" un interesante reto que habrán de afrontar tomando como base los objetivos y las medidas contenidas en su programa electoral que, como todos los programas electorales, no debería ser una mera declaración de intenciones sino un auténtico compromiso que el partido político en cuestión asume con la sociedad.

El objetivo del presente trabajo es realizar un repaso del programa electoral con el que el Partido Popular concurre a las elecciones del pasado 12 de marzo, centrándonos fundamentalmente en el contenido económico del mismo. Debemos precisar que no se trata, en ningún caso, de emitir juicios de valor ni de llevar a cabo un análisis crítico del mismo; por el contrario, nos limitaremos a exponer de forma resumida los objetivos que el Partido Popular se ha propuesto alcanzar en la nueva legislatura, siguiendo la estructura básica del programa, y a recoger, con la ayuda de un cuadro sinóptico, que facilite una estructuración coherente y organizada de la información, las medidas concretas propuestas por los "populares".

El programa electoral del Partido Popular lleva por título "El compromiso del centro" y el objetivo principal de las propuestas en él contenidas es dirigir al país hacia el pleno empleo, objetivo que se acompaña de otro de carácter más general como es el logro de la convergen-

cia real con Europa, no sólo en términos de empleo y crecimiento sino también de bienestar social. Con el fin de dar cumplimiento a estos objetivos propone catorce grandes pactos sobre políticas de interés común y el desarrollo de 30 planes y 38 iniciativas o reformas legislativas. Todo ello se traduce en una serie de objetivos más concretos que se pretenden conseguir mediante la puesta en práctica de diversas medidas que giran en torno a cinco grandes ejes, que se corresponden con los cinco grandes capítulos en que se divide el programa:

1. "Del euro al pleno empleo": se trata de aprovechar la estabilidad que ofrece el euro para lograr el pleno empleo en la economía española mediante una política económica al servicio del empleo y el desarrollo del país. La idea es desarrollar una política económica que sea en sí misma política social. En este ámbito, los objetivos del Partido Popular para la nueva legislatura son:

— Mantener el crecimiento del PIB por encima de la media de la Unión Europea con una política de estabilidad macroeconómica y equilibrio presupuestario. Los objetivos principales de esa política de estabilidad son mantener la inflación en torno al 2 por 100, que es la referencia fijada por el Banco Central Europeo, y realizar una gestión rigurosa del gasto público.

— Lograr una economía más libre, flexible y eficaz, promoviendo la liberalización y la competencia en los mercados de bienes y servicios.

— Llevar la tasa de empleo hasta los niveles de la Unión Europea mediante políticas activas de empleo, con atención especial a las mujeres, los jóvenes y los parados de larga dura-

OBJETIVOS A ALCANZAR	ÁMBITOS DE ACTUACIÓN	MEDIDAS PROPUESTAS PARA DAR CUMPLIMIENTO A LOS OBJETIVOS
Pleno empleo	Empleo femenino.	Plan Nacional de guarderías y escuelas infantiles. Incentivos a la contratación de mujeres. Eliminar durante dos años las cotizaciones en caso de maternidad. Promover la presencia, sin discriminación de la mujer, mediante propuestas específicas en el Plan Nacional de Acción para el Empleo. Impulsar la aplicación de la Ley de Conciliación de la Vida Familiar y Laboral.
	Políticas activas de empleo.	Nuevo Servicio Público de Empleo que se encargará del diseño de las políticas activas con la cooperación de las Comunidades Autónomas y garantizará la unidad del mercado de trabajo. Formación para todos los parados antes de seis meses. Reciclaje para los desempleados adultos antes de un año de paro. Apoyo a la formación continuada. Plan General de prácticas en empresas.
	Seguridad en el trabajo.	Incentivos fiscales y reformas legislativas para aumentar la seguridad social.
	Estabilidad laboral.	Incentivos a la contratación indefinida.
	Desaparición de las diferencias regionales de empleo y paro.	Dotar de recursos públicos a las zonas con mayor desempleo.
	Desarrollo de las PYMES y autónomos.	Supresión del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) para todas aquellas empresas cuyos ingresos no superen los tres millones de pesetas. Crear un Estatuto de la Empresa Novel: aplazamiento del pago de impuestos durante los dos primeros años de actividad. Mejoras en el Impuesto sobre Sociedades, ampliando hasta un volumen de 500 millones de pesetas el tramo al que se aplica el tipo reducido de este impuesto. Incentivar el acceso de las PYMES a la innovación y a elementos tecnológicamente avanzados. Apoyo a la internacionalización mediante el fomento de las exportaciones y de las inversiones en el exterior.
Escenario macroeconómico estable	Eliminación del déficit público.	Austeridad en el gasto: – Política de racionalización de los gastos de personal. – Potenciación del Servicio Central de Suministros. – Desarrollo del Acuerdo del Gobierno sobre el Programa de Compras Públicas en los sectores liberalizados. – Extensión del control financiero a todos los entes públicos. – Plan de Racionalización del Patrimonio Inmobiliario del Estado Reducir la deuda pública.
	Liberalización y competencia en los sectores estratégicos: comunicaciones, suelo, energía, transportes, servicios profesionales, etcétera.	Telecomunicaciones: – Tarifa plana para Internet. – Apertura a la competencia del negocio de las llamadas telefónicas urbanas de fijo a fijo.
		Suelo: – Promover un acuerdo con las administraciones para incrementar la oferta de suelo y abaratar la vivienda. – Favorecer el mercado de alquiler de viviendas.
		Energía: – Desmonopolización del sector del gas natural. – Permitir al consumidor la libertad de elección de compañía eléctrica. – Impulsar la competencia en la distribución de gasolinas.
Culminar el proceso de privatizaciones.	Reforzar la política de defensa de la competencia y fortalecer las facultades consultivas del Tribunal de Defensa de la Competencia.	

Mantenimiento del crecimiento del PIB por encima de la media de la UE	Reforma fiscal, con la que se pretende dar un estímulo importante al crecimiento y mejorar la distribución de la carga impositiva de los contribuyentes.	Bajada general de todos los tramos del IRPF. Reducciones de las cargas tributarias para los rendimientos netos del trabajo. Aumento de las deducciones familiares. Mejoras fiscales para la construcción de un patrimonio a favor de los hijos con minusvalías Aumento del mínimo personal exento del pago de IRPF para mayores de 65 años. Fomento de los sistemas de jubilación alternativos. Reducción de las retenciones sobre los rendimientos del capital mobiliario. Aumento del mínimo exento hasta lograr que 10.000.000 de contribuyentes no estén obligados a presentar declaración.
	Inversión Pública.	Aumento de la inversión pública, sobre todo la destinada a infraestructuras, que crecerá todos los años por encima del PIB nominal: 19 billones de pesetas entre 2000 y 2007. – 4.000 Km. más de autovías y autopistas. – 6 nuevos corredores ferroviarios de alta velocidad. – Desarrollo del transporte de cercanías. – Ampliación de los aeropuertos de Barajas, Barcelona y los turísticos y comerciales.
	Solidaridad interterritorial.	Incremento de los recursos del Fondo de Compensación Interterritorial y mejor aprovechamiento de los fondos estructurales de la UE.
	Cofinanciación de las infraestructuras.	Extensión de dicha cofinanciación por los entes y sociedades públicas y los Fondos Europeos Colaboración entre sector público y sector privado en el equipamiento público.
	I+D+I.	Aumento del gasto total en I+D+I hasta alcanzar el 2% del PIB en 2003. Potenciación de la participación privada.
	Desarrollo de la evolución tecnológica de la industria española, aumento de su competitividad y presencia en los mercados internacionales.	Orientar la política industrial a I+D+I. Se arbitrarán instrumentos de capital riesgo, de garantía y de apoyo a la difusión de la cultura de la innovación. Continuar con los proyectos estratégicos e incrementar los programas sectoriales.
	Innovación de los sistemas de distribución comercial.	Mantener el equilibrio de los sistemas de distribución comercial. Apoyar la modernización del pequeño y mediano comercio. Trabajar en la adaptación del sector al reto del comercio electrónico. Impulsar políticas de cooperación entre Comercio y Turismo, y Comercio y Ocio.
	Diversificación y aumento de calidad en el sector turismo.	Mejorar las infraestructuras públicas relacionadas con el turismo. Impulsar la defensa del medio ambiente. Apoyar la formación de los profesionales. Extender los sistemas de Certificación de Calidad con la creación del Instituto de la Calidad del Turismo Español. Ampliar la temporada turística y diversificar productos y destinos.
	Incorporación de España a la Sociedad de la Información.	Fomentar el acceso de todos los ciudadanos a las redes de información (Internet).

Modelo de organización territorial caracterizado por la autonomía, la solidaridad y la subsidiaridad	Nuevo acuerdo de financiación local y autonómica.	Corresponsabilidad fiscal: – Aumentar la responsabilidad fiscal de forma que los entes territoriales dependan menos de transferencias estatales y más de la recaudación de tributos cedidos. – Dotar de suficiencia a los entes territoriales mediante la cesión parcial de algunos impuestos indirectos y y la asignación de un mayor volumen de recursos de la UE. Aumento de la transparencia. Introducir la "asignación de nivelación" para reforzar la Solidaridad: sistema que asegura a los ciudadanos unos servicios básicos de calidad y prestaciones sociales sin que se generen desigualdades en función del lugar de residencia.
	Agencia Tributaria única.	
	Haciendas Locales.	Fortalecimiento del papel de los ayuntamientos, dotándoles de mayores competencias. Reforma profunda de las Haciendas Locales para proporcionar a los municipios un esquema moderno de financiación que haga innecesario el recurso al suelo para afrontar las inversiones que demandan los ciudadanos. Eliminación del IAE para el 90% de las PYMES y autónomos.
Garantizar el equilibrio financiero del sistema de pensiones con un horizonte de dos décadas	Renovación del Pacto de Toledo.	Aumentar año tras año la dotación al Fondo de Reserva de Pensiones. Aumentar las pensiones mínimas un 10% de media. Aumentar un 15% de media las pensiones de viudedad. Permitir mantener su pensión a las personas viudas mayores de 65 años que contraigan un nuevo matrimonio. Aumentar un 10% las pensiones del extinguido Seguro Obligatorio de Vejez e Invalidez. Elevar el límite de edad para percibir la pensión de orfandad. Mejora progresiva de las pensiones de clases pasivas causadas con base a la normativa en vigor con anterioridad al 1 de enero de 1985.
	Estímulo de la previsión social complementaria.	Ampliar los límites financieros de aportación a planes de pensiones de empleo. Facilitar la interacción entre la negociación colectiva y los instrumentos de previsión. Favorecer el acceso de cualquier empresa a los planes de pensiones de promoción conjunta.
	Reconsiderar las condiciones del cese de la vida laboral.	Exoneración de cuotas a la Seguridad Social para aquellos trabajadores de más de 65 años que hayan cotizado al menos 35 años para facilitar la prolongación voluntaria de la edad de jubilación. Evitar prejubilaciones injustificadas y discriminatorias. Fomentar los contratos de relevo. Reciclaje de trabajadores prejubilados y programas de voluntariado social específico.

ción, políticas que han de perseguir un empleo más estable y la desaparición de las diferencias regionales de empleo y paro.

— Mejorar la distribución de los beneficios del crecimiento y acelerar la convergencia económica entre las Comunidades Autónomas.

— Lograr la internacionalización potenciando el papel de España en Europa y en el mundo a través de una mayor extensión y diversificación del comercio y las inversiones exteriores, el fortalecimiento de la presencia de

España en las instituciones internacionales y la colaboración al desarrollo de países atrasados.

2. "Invertir en futuro": el objetivo del programa en este ámbito es acabar con los grandes desfases de la sociedad española atendiendo a cinco ejes estratégicos:

— Cultura: los objetivos fundamentales son garantizar el acceso de todos a la cultura e intensificar la proyección exterior de nuestro patrimonio cultural.

— Medio ambiente: la protección eficaz del medio ambiente exige mejorar la conservación de la riqueza natural y la biodiversidad, integrar la protección del medio ambiente con la realidad económica y desarrollar una política solidaria de aguas y costas.

— Educación: la mejora de la calidad se constituye en un nuevo objetivo nacional que ha de pasar por la dignificación de la función docente, la mejora de los contenidos del sistema educativo, la reforma de la educación secundaria obligatoria, la modernización de la formación profesional, el impulso a la igualdad de oportunidades, la intensificación de la relación entre las universidades y las empresas, etcétera.

— Innovación: los objetivos en este ámbito se centran, por una parte, en desarrollar el Plan Nacional 2000–2003 de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica, con el fin de incrementar el nivel de la ciencia y la tecnología, los recursos humanos cualificados y los conocimientos científicos, y, por otro lado, incorporar a todos los españoles a la sociedad de la información.

— Comunicaciones: los objetivos del programa de infraestructuras propuesto por el PP son: acercar todos los territorios de España mediante el mallado completo de la red de vías de gran capacidad, disponer de una red ferroviaria de gran velocidad, y adaptar los puertos y aeropuertos a las exigencias de las mayores demandas de tráfico.

3. “Cuidar lo esencial, las personas”: se trata de alcanzar una sociedad integrada, solidaria y abierta en la que se reconozca la función básica de la familia, se logre la igualdad real de la mujer y se dé una atención integral a las per-

sonas mayores y discapacitadas. Con el fin de dar cumplimiento a este objetivo es preciso mejorar las pensiones y reforzar su seguridad; ayudar a conciliar la vida laboral con la familia; favorecer la igualdad de oportunidades y el acceso a la vivienda; ofrecer prestaciones sociales y servicios públicos de calidad; impulsar el diálogo social; proteger a la familia, los mayores y los discapacitados; ofrecer una sanidad de calidad garantizando la universalidad, equidad y solidaridad del Sistema Nacional de Salud, etcétera.

4. “La Administración del siglo XXI”: el objetivo es mejorar la rapidez, calidad, transparencia y eficacia en la prestación de servicios, con una Administración al servicio de los ciudadanos, una Justicia independiente y ágil y unos servicios de seguridad más inmediatos.

5. “La España constitucional, garantía de un proyecto común”: el Estado y sus instituciones deben garantizar la libertad, la igualdad, el pluralismo, la seguridad, la primacía de la Ley, la cohesión, la solidaridad y el bienestar. Para ello es preciso fortalecer las instituciones democráticas y el Estado de Derecho.

Una vez expuestos de forma breve los principales objetivos que el Partido Popular se ha propuesto alcanzar en la próxima legislatura, se recogen a continuación, de forma resumida, las principales medidas de tipo económico, lo que podría denominarse “programa económico”, propuestas por el Partido Popular para dar cumplimiento a esos objetivos. Conociendo dichos objetivos y medidas estaremos en disposición de efectuar una evaluación de la gestión del nuevo Gobierno y del grado de cumplimiento de las propuestas contenidas en el programa.

Comentario Gráfico

EL CENTRO DE GRAVEDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA SU EVOLUCIÓN ENTRE 1985 Y 1998

Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo

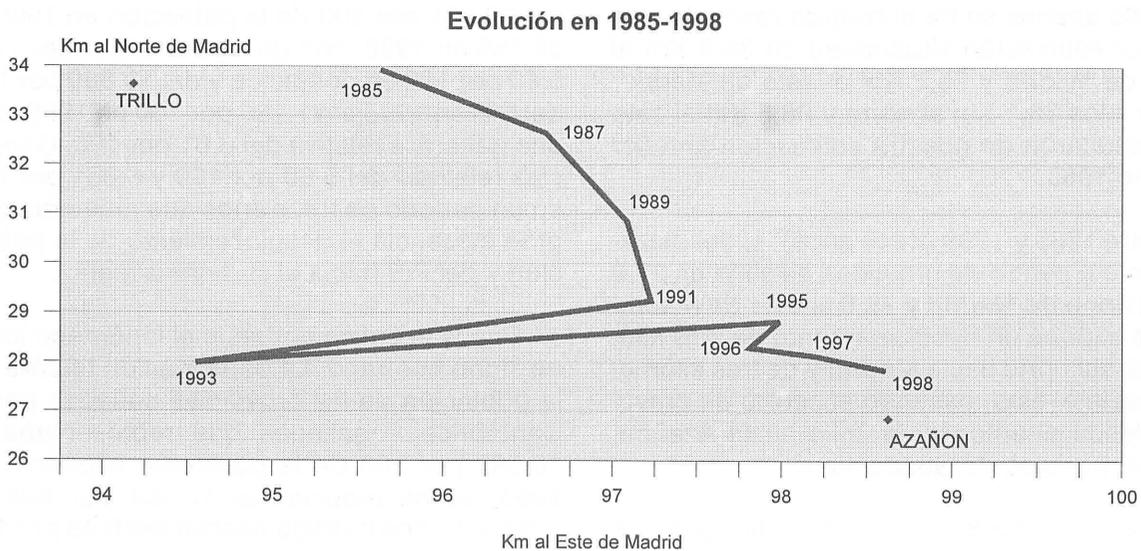
ANTECEDENTES

En 1968 el Profesor Ramón Tamames(1), afrontó la tarea de localizar la situación de los centros de gravedad económicos y demográficos de España. Dicho estudio tuvo como fin identificar el centro de gravedad en la geografía española atendiendo a tres hechos fundamentales: la población, el desarrollo económico y la ac-

tividad financiera. En el caso concreto del desarrollo económico se calcularon los centros de gravedad en 1949, 1955, 1957, 1960, 1962 y 1964, a partir de los datos de la distribución provincial del PIB según las estimaciones de Juan Plaza Prieto para 1949 y del Servicio de Estudios del Banco de Bilbao para los años restantes.

En 1968 publicamos en el número 20/1988

GRÁFICO
CENTRO DE GRAVEDAD ECONÓMICO PENINSULAR



de la serie Documentos de Trabajo de esta Fundación (anteriormente Fundación FIES), los resultados de nuestra investigación sobre los Centros de Gravedad de la Economía Española, referida al periodo 1955–1985, también partiendo de los datos de PIB provincial, recogidos en la Renta Nacional de España y su distribución provincial del Servicio de Estudios del Banco de Bilbao.

La conclusión fundamental a la que llegamos en aquel trabajo fue que el centro de gravedad de la economía española entre 1955 y 1985 (treinta años) mostró la evidencia de un lento pero continuado desplazamiento en dirección sudeste, algo más intenso en la dirección este. Dicho centro se situaba en 1985 al sudeste de Cifuentes (Guadalajara). Resultaba evidente el mayor desarrollo de la costa mediterránea en el espacio geográfico del denominado Arco Mediterráneo, desde la provincia de Gerona a la de Málaga. Un crecimiento económico que estuvo acompañado por su mayor expansión demográfica. El Centro de Gravedad de la economía española que se situaba en 1955 en el punto de intercesión situado a 45 Km al norte de Madrid y 84 Km al Este, se había desplazado en 1985 situándose a sólo 33 Km del Norte de Madrid y 99 Km al este.

En el momento actual, se dispone de una nueva serie homogénea provincial elaborada por la Fundación BBV que comprende el periodo 1955 a 1998. Como consecuencia de los nuevos datos de la actual serie, la situación del centro de gravedad de la economía española en 1985 apenas se ha corregido respecto a la anterior estimación situándose en 33,9 Km al norte de Madrid y 95,6 Km al este de Madrid, frente a los 33,1 Km al norte y 98,5 Km al este que resultaron de nuestra estimación anterior del año 1985.

Entre 1985 y 1998 (trece años), el desplazamiento del centro de gravedad se sitúa en 27,9 Km al norte de Madrid y 98,6 al este de Madrid lo que supone un desplazamiento de seis kilómetros del norte hacia Madrid y de tres kilómetros hacia el este, pasando el centro de gravedad desde el entorno de Trillo hacia Azaón, ambos, pueblos de Guadalajara.

A lo largo de los trece años que separan 1985 hasta 1998, el mayor desplazamiento hacia el sur y más lento hacia el este sólo se inte-

rrumpió entre los años 1991 y 1993 en los que la crisis económica de dicho bienio afectó básicamente al Arco Mediterráneo, frenándose el avance hacia el este, que se había observado hasta 1991. En 1995 se recupera la expansión levantina manteniéndose la expansión hacia el sudeste que resulta evidente por el mayor desarrollo de las provincias de Castellón, Almería y Málaga, que han terminado siendo las tres provincias que más han crecido económicamente desde 1985 entre todas las provincias peninsulares.

Las causas explicativas de dicha tendencia en la evolución del centro de gravedad, quedan manifiestas en el movimiento de la población española para ubicarse en las zonas más templadas y cálidas de la península, lo que inevitablemente lleva implícito el propio desarrollo económico, como se comprueba en el cuadro 1.

Como muestran los datos anteriores, en las diez provincias que integran el Arco Mediterráneo (desde Gerona a Málaga) la participación relativa de su población pasó de representar el 33,068 por 100 de la población española en 1985 hasta el 33,855 por 100 en 1999. Una ganancia relativa del 2,38 por 100. En cuanto a su participación en el PIB de España se ha pasado del 34,786 por 100 de 1985 al 35,568 por 100 de 1998 que supone una ganancia relativa del 2,25 por 100. Pero si se excluye la provincia de Barcelona que ha perdido peso relativa entre 1985 y 1998 tanto en población como en PIB, entonces la expansión relativa del área pasa del 20,961 por 100 de la población en 1985 al 22,156 en 1998, con una ganancia relativa del 5,60 por 100 en población y del 19,869 por 100 del PIB en 1995 al 21,185 por 100 en 1998, con una ganancia relativa del 6,61 por 100. Ganancias relativas del 5,60 por 100 y 6,661 por 100 en un periodo de trece años que muestran con gran evidencia el desplazamiento de la población y del PIB hacia el sudeste español.

Desde la óptica noroeste el fenómeno toma un signo contrario. La participación relativa de la población de las provincias bañadas por el Cantábrico y gallegas que representaba el 18,567 por 100 de la población española en 1985, se ha reducido al 17,364 por 100 en 1998, con una pérdida relativa del 6,48 por 100 mientras que su participación en el PIB descendió desde el 17,660 por 100 en 1985 hasta el

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEMOGRÁFICA Y ECONÓMICA EN ÁREAS GEOGRÁFICAS

	PROVINCIAS DEL SUDESTE (PORCENTAJE DE ESPAÑA)				PROVINCIAS DEL NORESTE (PORCENTAJE DE ESPAÑA)				
	Año 1985		Año 1998		Año 1985		Año 1998		
	Población	PIB	Población	PIB	Población	PIB	Población	PIB	
GERONA	1,265	1,715	1,365	1,976	PONTEVEDRA.....	2,336	1,983	2,273	1,902
BARCELONA	12,087	14,917	11,699	14,385	CORUÑA	2,866	2,516	2,772	2,467
TARRAGONA	1,373	1,742	1,462	1,789	LUGO	1,044	0,732	0,917	0,671
CASTELLÓN.....	1,145	1,184	1,158	1,358	ASTURIAS	2,924	2,898	2,706	2,262
VALENCIA	5,472	5,613	5,452	5,679	CANTABRIA.....	1,365	1,358	1,319	1,194
ALICANTE	3,160	3,179	3,498	3,180	VIZCAYA.....	3,094	3,429	2,844	3,123
MURCIA.....	2,609	2,143	2,804	2,469	GUIPÚZCOA.....	1,810	1,999	1,693	1,795
ALMERÍA	1,125	0,815	1,272	1,043	ORENSE	1,041	0,662	0,860	0,646
GRANADA.....	2,027	1,220	2,008	1,220	ÁLAVA.....	0,696	0,970	0,715	0,931
MÁLAGA.....	2,805	2,258	3,137	2,469	LEÓN.....	1,386	1,113	1,265	1,014
SUMA	33,068	34,786	33,855	35,568	SUMA.....	18,567	17,660	17,364	16,005

16,005 por 100 de España en 1998, lo que supone una pérdida relativa del 9,37 por 100, que pone en evidencia el deterioro experimentado por la región noroeste peninsular, en contraposición con lo acaecido en el sudeste peninsular.

El desplazamiento demográfico y productivo hacia el sudeste peninsular y el deterioro relativo de las provincias del noroeste en los trece últimos años, así como el del centro de gravedad de la producción española en la citada dirección sudeste, confirman que no ha cesado dicho proceso que ha estado presente en la segunda mitad del siglo XX. La población española y su producción tienden a situarse al sudeste peninsular, con la evidente excepción de

las provincias andaluzas de Jaén, Córdoba, Sevilla y Cádiz, cuyo retroceso también ha sido claro en los trece últimos años. El retroceso experimentado por cuatro de las ocho provincias andaluzas en los últimos veinte años, es un fenómeno que debería ser estudiado con profundidad ya que evidencia como no se ha actuado adecuadamente en dicho espacio, que debería haber mostrado la tendencia expansiva del resto de las provincias sureñas.

NOTA

(1) Ramón Tamames. Los Centros de Gravedad de la Economía Española. Guadiana de Publicaciones. 1968.

Indicadores de Coyuntura y Previsiones

PANEL DE PREVISIONES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS

Comparación de las previsiones con el avance de la Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR) para 1999

El crecimiento del PIB en 1999 se situó, según el avance de CNTR, en el 3,7 por 100, una décima más que la media del panel de previsiones último (enero-febrero). Los panelistas habían recogido perfectamente la ligera aceleración del cuarto trimestre, pero no, como es lógico, las revisiones que el INE hizo de los trimestres anteriores, lo que explica el error de la previsión. Estas revisiones, que la CNTR lleva a cabo cada vez que avanza un nuevo trimestre, fueron especialmente importantes en los casos de la formación bruta de capital fijo, exportaciones e importaciones y, en menor medida, en el consumo de los hogares, lo que ha dado lugar a desviaciones también importantes de las previsiones respecto a la cifra contable para estos agregados, si bien en conjunto tienden a compensarse. En la tabla adjunta se ofrece la comparación de las últimas previsiones del panel y de las de seis meses antes con el avance de CNTR.

De nuevo se revisan al alza las previsiones de crecimiento del PIB para 2000...

La tendencia al alza que muestra el ritmo de crecimiento del PIB en los últimos trimestres y la información de los indicadores de coyuntura de los meses más recientes ha llevado a los panelistas a revisar de nuevo al alza su previsión para 2000, hasta el 3,7 por 100, una décima más que dos meses atrás y cinco décimas más que seis meses antes (cuadro 1). Con ello, el consenso se sitúa en la misma cifra que la prevista por el Gobierno en los Presupuestos del Estado y la más reciente del Fondo Monetario Internacional, y una décima por debajo de la previsión de la Comisión Europea de primavera. El mayor crecimiento esperado ahora se fundamenta en la demanda externa, cuya contribución negativa se reduce a -0,4 puntos porcentuales, casi la mitad de lo previsto dos meses atrás. El crecimiento de las exportaciones se revisa al alza 2,9 puntos, hasta el 11,5 por 100, mientras que la revisión de las importaciones es mucho menor, 1,3 puntos. En cambio, la previsión para la demanda interna se reduce dos décimas, hasta el 4,1 por 100, como con-

COMPARACIÓN DE LAS PREVISIONES DEL PANEL (CONSENSO) Y EL AVANCE DE CNTR PARA 1999

	PIB	Consumo hogares	FBCF	FBCF equipo	FBCF construc.	Demanda interna	Exportaciones	Importaciones
Avance CNTR.....	3,7	4,5	8,3	8,4	8,3	4,9	8,5	12,6
Panel enero-febrero 2000	3,6	4,3	9,2	8,8	9,9	5,0	6,8	11,7
Panel julio-agosto 1999	3,5	4,1	10,2	11,1	9,7	5,1	5,8	11,3

CUADRO 1
PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA-MARZO 2000
Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	PIB		Consumo hogares		Formac. bruta de capital fijo		FBCF Equipo		FBCF Construcción		Demanda interna		Exportaciones bienes y serv.		Importaciones bienes y serv.	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
AFI	3,6	3,4	3,9	n.d.	7,0	n.d.	6,8	n.d.	7,1	n.d.	4,2	n.d.	10,2	n.d.	11,5	n.d.
BBVA.....	3,3	2,5	3,9	3,2	6,2	4,6	6,5	4,5	6,0	4,6	4,2	3,3	9,8	7,0	12,6	9,0
BSCH	3,9	3,5	3,7	3,5	7,1	5,9	8,0	9,0	6,5	4,0	4,0	3,7	11,8	8,3	11,6	8,7
Caixa Catalunya	3,8	n.d.	3,9	n.d.	7,3	n.d.	7,8	n.d.	6,9	n.d.	4,0	n.d.	12,8	n.d.	13,2	n.d.
Caja Madrid	3,5	3,0	3,6	3,0	6,3	5,2	6,6	6,0	6,1	4,5	3,8	3,2	10,4	9,1	11,1	9,5
CEPREDE	3,5	3,6	3,5	3,5	5,5	7,0	5,1	8,1	5,7	6,3	3,2	4,2	12,7	10,1	11,6	11,9
FUNCAS	3,9	3,3	4,0	3,5	7,2	5,7	8,0	6,3	6,8	5,3	4,5	3,9	10,6	9,0	12,3	10,3
ICAE	3,7	3,3	3,8	3,5	6,1	5,8	6,6	7,8	5,8	4,6	4,0	3,8	10,4	9,3	11,0	10,4
ICO	3,9	3,5	3,9	3,6	7,0	6,7	8,9	10,0	5,8	4,7	4,2	4,1	11,7	10,1	12,5	12,0
IEE	3,7	n.d.	3,7	n.d.	7,6	n.d.	7,8	n.d.	7,5	n.d.	4,2	n.d.	10,0	n.d.	11,5	n.d.
I. Flores de Lemus	3,6	3,4	3,9	3,5	7,3	5,9	7,4	6,1	7,2	5,8	4,1	3,8	10,3	9,9	11,6	10,8
Intermoney	3,7	3,4	3,9	3,6	7,8	6,0	7,3	5,9	8,2	6,0	4,3	3,7	6,8	6,5	9,3	7,5
la Caixa	3,9	3,5	3,9	3,4	6,9	6,0	7,6	8,2	6,5	4,7	4,1	3,6	10,9	10,2	11,4	10,4
CONSENSO (MEDIA)	3,7	3,3	3,8	3,4	6,9	5,9	7,3	7,2	6,6	5,1	4,1	3,7	11,5	10,1	11,9	12,0
Diferencia 2 meses antes(4) ..	0,1	-	0,0	-	-0,7	-	-0,9	-	-0,7	-	-0,2	-	2,9	-	1,3	-
Diferencia 6 meses antes(4) ..	0,5	-	0,3	-	-0,7	-	-0,9	-	-0,6	-	-0,1	-	4,0	-	1,9	-
Máximo	3,9	3,6	4,0	3,6	7,8	7,0	8,9	10,0	8,2	6,3	4,5	4,2	12,8	10,2	13,2	12,0
Mínimo	3,3	2,5	3,5	3,0	5,5	4,6	5,1	4,5	5,7	4,0	3,2	3,2	6,8	6,5	9,3	7,5
Pro memoria:																
Gobierno(5)	3,7	-	3,7	-	9,2	-	11,1	-	8,1	-	4,6	-	9,3	-	11,9	-
Comisión UE(7)	3,8	3,4	3,8	3,3	7,2	6,4	8,3	8,0	6,5	5,5	4,2	3,8	-	-	-	-
FMI(9)	3,7	3,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OCDE(10)	3,7	3,5	3,9	3,5	8,6	8,5	-	-	-	-	4,8	4,6	8,0	8,1	11,4	11,2

(1) Remuneración media por puesto de trabajo asalariado equivalente a tiempo completo: incluye todos los conceptos de coste laboral para las empresas.

(2) En términos de Contabilidad Nacional: puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

(3) Saldo de las balanzas por cuenta corriente y capital (equivale a la capacidad (+) o necesidad (-) de financiación frente al resto del mundo).

(4) Diferencia en puntos porcentuales entre la media del mes actual y la de dos meses antes (o cuatro meses antes), referidas a las mismas instituciones.

(5) Febrero 2000.

(6) Deflactor del consumo privado.

(7) Abril 2000.

(8) Sólo saldo por cuenta corriente. La suma de los saldos corriente y de capital daría aproximadamente un 1 por 100 del PIB menos.

(9) Abril 2000.

(10) Noviembre 1999.

secuencia del menor crecimiento que se espera ahora para la formación bruta de capital fijo, tanto en equipo como en construcción.

...aunque se mantiene la tendencia de desaceleración, que se prolongará en 2001

El perfil trimestral del crecimiento del PIB (cuadro 2) mantiene la tendencia de desaceleración de las previsiones anteriores, desde el 3,9 por 100 en el primer trimestre al 3,5 por 100 en el cuarto. Este perfil se repite, aunque con tasas una o dos décimas por encima, para el consumo de los hogares. Como consecuencia de ello, la previsión del PIB para 2001, que se incluye por primera vez en el panel, se reduce al 3,3 por 100. De nuevo es la demanda interna la causante de esta desaceleración, pues la contribución del saldo exterior se mantiene en -0,4 pun-

CUADRO 2
PREVISIONES TRIMESTRALES-MARZO 2000(1)
Variación interanual en porcentaje

	1999-IV	2000-I	2000-II	2000-III	2000-IV
PIB(2)	3,9	3,9	3,7	3,6	3,5
Consumo hogares(2)	4,2	4,0	3,8	3,7	3,7
IPC.....	2,7	2,9	2,7	2,5	2,4

(1) Medias de las previsiones de las entidades privadas del cuadro 1, excepto IEE e Instituto Flores de Lemus (PIB y Consumo).

(2) En términos de ciclo-tendencia.

tos. Los componentes que más reducen su crecimiento respecto a 2000 son la inversión en construcción y, en menor medida, el consumo de los hogares, explicándose esto último, entre otros factores no recogidos en el panel, por el menor aumento del empleo. Cabe añadir que todos los panelistas prevén un menor creci-

CUADRO 1 (Continuación)
PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA-MARZO 2000
Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

Producción industrial (IPI)		IPC (media anual)		Costes laborales(1)		Empleo(2)		Paro (EPA) (Porcentaje poblac. activa)		Déficit bal. Pagos (Porcentaje del PIB)(3)		Déficit público (Porcentaje del PIB)		
2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	
5,1	4,0	2,6	2,3	n.d.	n.d.	2,8	n.d.	14,5	n.d.	n.d.	n.d.	-0,8	n.d.AFI
4,5	4,4	2,7	2,5	3,2	3,0	2,2	2,0	14,7	14,0	-2,2	-1,8	-1,0	-0,9BBVA
5,0	4,5	2,7	2,2	2,7	2,5	3,2	2,4	12,9	10,5	-1,1	-0,5	-0,5	-0,1BSCH
5,7	n.d.	2,6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	14,2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.Caixa Catalunya
3,6	3,0	2,6	2,2	2,6	2,4	3,0	2,5	14,4	13,4	-1,3	-0,9	-0,8	-0,4Caja Madrid
4,8	4,3	2,5	2,1	3,0	2,8	3,0	2,8	14,4	13,0	-1,0	-1,2	-0,9	-0,3CEPREDE
4,4	3,7	2,8	2,4	3,0	3,3	2,9	2,1	14,1	12,9	-2,3	-2,4	-0,5	0,0FUNCAS
4,7	5,3	2,5	2,3	3,0	3,1	n.d.	n.d.	14,5	13,6	n.d.	n.d.	-0,9	-0,6ICAE
5,4	6,8	2,7	1,7	2,7	2,5	3,1	2,8	13,9	12,6	-1,2	-1,2	-0,6	-0,2ICO
4,0	n.d.	2,4	n.d.	2,6	n.d.	2,6	n.d.	14,2	n.d.	-0,5	n.d.	-0,8	n.d.IEE
5,1	4,4	2,8	2,5	3,0	2,8	2,8	2,6	14,3	12,6	-2,1	-1,9	-1,0	-1,0I. Flores de Lemus
3,1	2,4	2,4	2,2	2,6	2,6	2,9	2,5	14,6	13,9	-1,0	-1,0	-0,6	0,2Intermoney
4,5	4,0	2,6	2,3	2,9	2,5	3,0	2,6	14,7	13,9	-1,6	-1,2	-0,7	-0,3"la Caixa"
5,1	5,0	2,6	2,2	2,8	2,8	2,9	2,5	14,3	13,0	-1,4	-1,3	-0,8	-0,4 CONSENSO (MEDIA)
1,3	-	0,1	-	0,1	-	0,2	-	-	-	-0,1	-	0,1	-Diferencia 2 meses antes(4)
1,8	-	0,4	-	0,3	-	-	-	-	-	-	-	0,5	-Diferencia 6 meses antes(4)
5,7	6,8	2,8	2,5	3,2	3,3	3,2	2,8	14,7	14,0	-0,5	-0,5	-0,5	0,2Máximo
3,1	2,4	2,4	1,7	2,6	2,4	2,2	2,0	12,9	10,5	-2,3	-2,4	-1,0	-1,0Mínimo
<i>Pro memoria:</i>														
-	-	2,0(6)	-	2,6	-	2,7	-	14,4	-	-1,8	-	-0,8	-Gobierno(5)
-	-	2,5	2,2	2,9	2,6	2,8	2,5	13,8	12,1	-2,4(8)	-2,8(8)	-0,7	-0,4Comisión UE(7)
-	-	2,3	2,2	-	-	-	-	14,4	13,2	-2,0(8)	-1,7(8)	-	-FMI(9)
4,0	4,4	2,4(6)	2,5(6)	-	-	2,8	2,2	14,0	12,7	-	-	-1,1	-0,7OCDE(10)

SIGLAS: AFI: Analistas Financieros Internacionales. IEE: Instituto de Estudios Económicos. BBVA: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. I. FLORES DE LEMUS: Instituto Flores de Lemus de la Univ. Carlos III de Madrid. BSCH: Banco Santander Central Hispano. "la Caixa": Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona. CEPREDE: Centro de Predicción Económica, Univ. Autónoma de Madrid. FMI: Fondo Monetario Internacional. FUNCAS: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas. OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. ICAE: Instituto Complutense de Análisis Económico. UE: Unión Europea. ICO: Instituto de Crédito Oficial.

miento del PIB en 2001 y que las tasas, excepto una, se encuadran en un intervalo relativamente reducido, entre el 3 y el 3,5 por 100.

También se revisa al alza notablemente la producción industrial...

En línea con el comportamiento reciente del Índice de Producción Industrial y con la revisión de las exportaciones, las previsiones de este indicador para el año en curso registran una notable elevación, hasta un 5,1 por 100, tasa que se mantiene prácticamente para 2001, si bien en este último caso existe una fuerte disparidad entre los panelistas, ya que el intervalo se sitúa entre un mínimo del 2,4 por 100 y un máximo del 6,8 por 100.

... y de nuevo la inflación y los costes laborales

Como viene siendo habitual desde que el petróleo inició su escalada hace aproximada-

mente un año, la inflación media anual se revisa al alza en una décima, hasta el 2,6 por 100 en 2000. No obstante, los panelistas siguen pensando que el repunte de los precios, al estar concentrado en el componente de combustibles y carburantes, es pasajero y que el aumento del IPC tenderá a la baja en cuanto los precios del petróleo se estabilicen o descendan. Por ello, se mantiene el perfil descendente de este indicador, desde el 2,9 por 100 en el primer trimestre hasta el 2,4 por 100 en el cuarto. Para 2001, la tasa se situaría en el 2,2 por 100, con un intervalo de nuevo bastante amplio que va desde el 1,7 por 100 al 2,5 por 100.

Como consecuencia de la mayor inflación y de los datos disponibles sobre la negociación colectiva en los primeros meses del año, también se revisa al alza en una décima el aumento de los costes laborales para 2000, que queda ahora en el 2,8 por 100, es decir, cuatro décimas más que en 1999. La misma cifra se prevé para 2001. Estos aumentos no son mucho más

CUADRO 3
PANEL DE PREVISIONES: OPINIONES—MARZO 2000(1)
 Número de respuestas

	<i>Actualmente</i>			<i>Tendencia 6 próximos meses</i>		
	<i>Favorable</i>	<i>Neutro</i>	<i>Desfavorable</i>	<i>A mejor</i>	<i>Igual</i>	<i>A peor</i>
Contexto internacional	12	0	0	10	2	0
	<i>Bajo</i>	<i>Normal</i>	<i>Alto</i>	<i>A aumentar</i>	<i>Estable</i>	<i>A disminuir</i>
Tipo interés a corto plazo(2)	9	3	0	12	0	0
Tipo interés a largo plazo(3)	3	9	0	5	6	1
	<i>Apreciado</i>	<i>Normal</i>	<i>Depreciado</i>	<i>Apreciación</i>	<i>Estable</i>	<i>Depreciación</i>
Tipo cambio euro/dólar.....	0	0	12	9	3	0
	<i>Está siendo</i>			<i>Debería ser</i>		
	<i>Restrictiva</i>	<i>Neutra</i>	<i>Expansiva</i>	<i>Restrictiva</i>	<i>Neutra</i>	<i>Expansiva</i>
Valoración política fiscal(4).....	1	5	6	9	2	1
Valoración política monetaria(4)	0	2	10	5	7	0

(1) Entidades privadas del cuadro 1, excepto I. Flores de Lemus.

(2) Euríbor a tres meses.

(3) Rendimiento deuda pública española a 10 años.

(4) En relación a la situación coyuntural de la economía española.

elevados que los previstos por la Comisión Europea en sus recientes previsiones de primavera para la zona del euro, pero teniendo en cuenta que en dicha zona la productividad avanza más que en España, los costes laborales unitarios españoles crecerían más de un punto porcentual por encima de los europeos, con lo que se prolongaría la lenta pero constante pérdida de competitividad que se viene produciendo desde la incorporación a la moneda única. Los costes laborales no son, pues, los causantes de la aceleración de los previos finales, pero tampoco son los apropiados para que la inflación subyacente española se sitúe por debajo del 2 por 100 como en el resto de países de la UEM.

Ligeros retoques en las previsiones de empleo. déficit exterior y déficit público

El crecimiento del empleo se mantendrá fuerte en 2000, según los panelistas, que incluso elevan sus previsiones una décima respecto al panel anterior, situándolas en el 2,9 por 100. Esta tasa supone una desaceleración de medio punto porcentual respecto a 1999, tendencia que se mantendrá en 2001, para el que se prevé un 2,5 por 100.

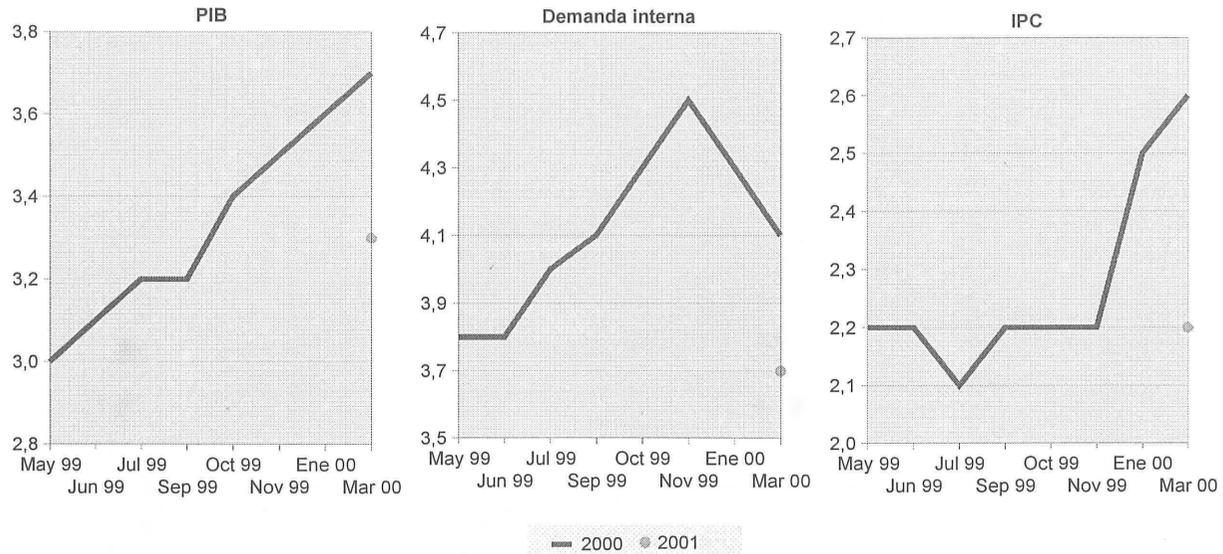
En este panel se incluyen de nuevo previsiones sobre la tasa de paro, que han estado interrumpidas mientras la EPA ha registrado resultados erráticos al modificarse su metodología a principios de 1999. El consenso da una tasa del 14,3 por 100 para 2000 y del 13 por 100

para el 2001, lo que supondría, en el primer caso, una disminución de 1,6 puntos porcentuales respecto a la media de 1999. Se espera, por tanto, que continúe a buen ritmo la reducción del paro, pero la caída se ralentiza respecto a la observada en los dos últimos años, lo que es consecuencia de la desaceleración comentada del crecimiento del empleo.

A pesar de la revisión al alza del crecimiento de las exportaciones, mayor que el de las importaciones, la necesidad de financiación frente al resto del mundo (equivalente a la suma de los saldos de las balanzas corriente y de capital de la balanza de pagos) se prevé ahora ligeramente mayor que en el panel anterior. Ello puede obedecer, entre otros factores, a que los panelistas hayan revisado al alza los precios de las importaciones como consecuencia de las tendencias observadas en los precios del petróleo y resto de materias primas y de la depreciación del euro. La cifra de consenso (-1,4 por 100 de PIB) supone un aumento considerable frente al -0,6 por 100 del PIB de 1999, si bien se espera que el deterioro se detenga en 2001. Llamen la atención, en todo caso, las grandes diferencias que se observan entre los panelistas, pues en los dos años la diferencia entre la previsión máxima y el mínima casi alcanza un 2 por 100 del PIB.

En sentido contrario al déficit exterior, la previsión de déficit público para 2000 mejora una décima porcentual del PIB, situándose en línea con el objetivo del Gobierno. En 2001 este

GRÁFICO 1
PREVISIONES DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL
(Valores de Consenso)



Fuente: FUNCAS.

desequilibrio continuará reduciéndose hasta el -0,4 por 100 del PIB, dándose ya algunas previsiones que lo sitúan entorno al 0 por 100 o incluso en superávit.

Opinión unánime sobre la bonanza del contexto internacional...

Las opiniones sobre el contexto internacional han ido mejorando panel tras panel, de forma que en el último ya son unánimes en la valoración del mismo como favorable. Esta situación se prevé incluso que mejore en los próximos seis meses. Ello, a pesar de que también unánimemente se esperan subidas de los tipos de interés a corto, los cuales se juzgan como bajos en la actualidad. Podría decirse, por tanto, que la subida de los tipos de interés se ve como una consecuencia de la recuperación de las economías o, en su caso, del mantenimiento de un elevado crecimiento de las mismas y que dicha subida no va a representar una amenaza, sino más bien un factor positivo en la estabilización de las economías y en la continuidad de la actual fase expansiva. En cuanto a los tipos a largo plazo, la reducción que vienen registrando desde finales de febrero se refleja en un cierto cambio en la valoración de los panelistas, pues, si bien en el anterior panel se los juzgaba casi unánimemente

como normales o incluso altos, ahora la cuarta parte de los mismos los juzga bajos. Las previsiones para los próximos seis meses se dividen, como en el panel anterior, entre los que opinan que aumentarán y los que piensan que permanecerán estables.

La valoración sobre la actual cotización del euro no cambia: de forma unánime se considera que el mismo está depreciado. Sin embargo, sí que se mueven las opiniones sobre su evolución en el próximo futuro, pues ahora una cuarta parte de los panelistas piensa que se va a mantener estable, frente a la práctica unanimidad de que tendería a apreciarse en el panel anterior.

Sigue considerándose globalmente expansiva la política macroeconómica

Por último, apenas se registran cambios en la valoración de las políticas económicas. Respecto a la fiscal, las opiniones se dividen casi al 50 por 100 entre los que la juzgan neutra y los que la ven como expansiva, y las tres cuartas partes siguen pensando que debería ser restrictiva. Por su parte, la política monetaria sigue juzgándose expansiva para las necesidades de la economía española, y son mayoría los que piensan que debería ser neutra.

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (II)

Variación en porcentaje respecto al mismo período del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 17-04-00

Indicador	Fuente	1998	1999 (1)	99-II	99-III	99-IV	00-I	Penúlt. mes	Último mes	Período últ. dato	Comentario
D. CONSTRUCCIÓN											
26. Valor trabajos construcción. Total (ECIC) (2)	MFOM	9,5	8,5	11,9	6,8	4,6	--	--	--	IV-99	Notable desaceleración dos últimos trimestres provocada fundamentalmente por obra civil, aunque también la vivienda empieza a moderar su elevado ritmo.
27. " " Edificación (2)	MFOM	8,8	10,6	12,6	10,4	8,5	--	--	--	IV-99	
28. " " Obra civil (2)	MFOM	11,7	4,5	10,9	0,4	-3,2	--	--	--	IV-99	
29. Afiliados asalariados a la Seg. Social, Construc.	MTAS	13,4	16,8	18,4	16,8	15,9	--	15,8	14,7	Feb-00	Crecimiento elevado, pero en desaceleración.
30. Consumo aparente de cemento	OFICEMEN	15,7	11,2	17,0	5,9	5,6	--	10,1	14,2	Feb-00	De nuevo se orienta al alza en dos últimos meses.
31. Visados. Superficie a construir. Total	MFOM	32,2	22,8	30,1	14,9	11,7	--	15,9	9,9	Dic-99	Indicadores adelantados. Presagian desaceleración
32. " " Viviendas	MFOM	29,2	20,4	26,4	14,7	9,3	--	14,7	9,8	Dic-99	de la construcción de viviendas a lo largo del 2000.
33. Licitación oficial (pilas corrientes)	SEOPAN	58,3	1,6	3,1	2,8	-19,5	--	131,7	107,6	Feb-00	Fuerte recuperación en primeros meses de 2000.
34. Índice de clima en la construcción (ICC) (3)	MIE	9,8	13,7	14,8	2,7	15,2	--	13,5	12,5	Feb-00	Manitene niveles elevados recuperados en 99-IV.
E. SERVICIOS											
35. Indicador Sintético Servicios	MEH	3,3	2,9	3,0	2,9	2,7	2,7	2,7	2,7	Mar-00	Se estabiliza en últimos meses.
36. Tráfico aéreo de pasajeros	AENA	7,5	8,1	5,9	8,8	8,6	7,9	8,6	11,1	Mar-00	Desaceleración en I-00 debido a dato irregular de Enero.
37. Consumo de gasóleo automoción	AOP	12,8	7,4	7,8	7,4	4,7	--	5,9	7,8	Feb-00	Cambio tendencia al alza en primeros meses de 2000.
38. Pernoctaciones en hoteles	INE	6,9	14,5	15,6	11,9	15,8	--	-4,1	0,6	Feb-00	Fuerte y errática caída de pernociac. de extranjeros.
39. Indicador de confianza comercio minorista (3)	CE	3,0	3,0	3,0	4,0	6,0	3,0	3,0	5,0	Mar-00	Vuelve a los niveles de 99-IV.
40. Afiliados asalariados a la Seg. Social, Servicios	MTAS	6,3	6,9	6,7	7,0	6,9	--	6,5	6,4	Feb-00	Suave desaceleración.
F. CONSUMO PRIVADO											
41. Indicador Sintético Consumo	MEH	4,5	4,6	4,7	4,5	4,4	4,1	4,1	3,9	Mar-00	Ligera desaceleración.
42. Gasto consumo hogares, deflactado (ECPF)	INE	3,0	3,0	1,8	1,9	4,9	--	--	--	IV-99	Evolución errática, pero recoge aceleración últ. trim.
43. Ventas al por menor, deflactadas (ECCM)	INE	5,2	2,6	1,2	3,0	3,2	--	7,7	9,0	Feb-00	Fuerte recuperación en los últimos meses.
44. Disponibilidades de bienes de consumo (4)	MEH	8,1	8,8	9,4	8,1	7,4	--	7,2	6,4	Ene-00	Impacto negativo prod. indust. enero. Se recuperará.
45. Matriculaciones de automóviles de turismo	ANFAC	17,3	18,1	20,8	20,6	7,7	7,2	11,5	-0,8	Mar-00	Leve caída en marzo por efecto Semana Santa.
46. Índice de renta salarial real	MEH	6,7	6,8	6,7	6,7	6,4	--	6,2	6,2	Feb-00	Ligera desaceleración por aumento de la inflación.
47. Nivel carrera pedidos bienes de consumo (3)	MIE	4,0	-2,0	0,0	-4,0	6,0	--	-6,0	-2,0	Feb-00	Evolución errática. Niveles inferiores a 1998.
48. Indicador de confianza del consumidor (3)	CE	5,0	8,0	6,0	8,0	10,0	10,0	10,0	11,0	Mar-00	Vuelve a máximos históricos.
G. INVERSIÓN EN EQUIPO											
49. Disponibilidades de bienes de equipo (4)	MEH	11,3	14,8	16,8	14,8	13,6	--	13,0	11,8	Ene-00	Revisión datos a la baja. Desaceleración.
50. Matriculación de vehículos de carga	DGT-MEH	13,2	20,4	24,0	19,1	--	--	7,7	16,3	Nov-99	Continúa elevado crecimiento, pero en desacelerac.
51. Nivel cartera pedidos de bienes de equipo (3)	MIE	5,0	-5,0	-10,0	0,0	1,0	--	-7,0	-13,0	Feb-00	Comport. errático. Malos datos cartera interior y exterior.

NOTAS: (1) Media del período para el que se dispone de datos. (2) Encuesta Coyuntural de la Industria de la Construcción, a precios constantes; series corregidas de factores irregulares, de calendario y estacionales.

(3) Opiniones, saldo de respuestas en %.

(4) Producción interior (PI) más importaciones menos exportaciones a precios constantes; series corregidas de factores irregulares, de calendario y estacionales.

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (III)

Variación en porcentaje respecto al mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 17-04-00

Indicador	Fuente	1998	1999 (1)	99-II	99-III	99-IV	00-I	Penúlt. mes	Último mes	Periodo últ. dato	Comentario
H. SECTOR EXTERIOR											
52. Exportaciones de bienes (Aduanas). Valor Volumen	MEH	6,9	5,6	0,7	5,2	16,4	--	15,0	21,1	Ene-00	La irregularidad de datos mensuales aconseja tomar datos acumulados o trimestres. Fuerte aceleración últ. meses. Caída en enero compensa fuerte aumento diciembre. Man-tiene elevado crecimiento, acorde con demanda final. Inicia el año flojo, como pernoctaciones en hoteles. Fuerte deterioro saldo comercial, causado por el mayor crecimiento de la economía española respecto a resto de Europa. Ello se traduce en una elevada necesidad de financiación a pesar del aumento de los ingresos netos por turismo y transferencias de capital.
"	MEH	6,8	6,4	3,2	5,9	13,5	--	13,3	15,3	Ene-00	
53. Importaciones de bienes (Aduanas). Valor Volumen	MEH	12,2	14,0	12,1	14,3	23,7	--	27,8	27,1	Ene-00	
"	MEH	15,0	13,9	15,4	11,5	17,3	--	20,7	10,8	Ene-00	
54. Entrada de visitantes	IET	8,9	7,4	7,6	5,7	8,9	--	5,2	1,5	Ene-00	
55. Balanza Pagos. Saldo comercial (millardos pta)	BE	-2.774,6	-4.549,7	-1.090,2	-1.317,8	-1.351,1	--	-561,3	-366,9	Ene-00	
- % variación interanual		43,9	64,0	112,4	55,1	56,7	--	71,4	53,1	Ene-00	
56. B.P. Saldo cuenta corriente (millardos pta)	BE	-211,1	-1.942,1	-337,8	-434,2	-1.103,6	--	-707,9	-303,4	Ene-00	
57. B.P. Saldo cta. cte. y capital (millardos pta)	BE	724,6	-828,9	-139,5	-230,8	-655,4	--	-441,3	-195,8	Ene-00	
- % del PIB		0,8	-0,9	-0,6	-1,0	-2,7	--	IV-99	
I. MERCADO LABORAL											
58. EPA. Activos	INE	0,9	1,0	0,6	0,9	1,8	--	IV-99	Dato 99-IV irregular. Tendencia en torno al 1%.
59. EPA. Ocupados	INE	3,4	4,6	4,7	4,7	5,2	--	IV-99	Los cambios metodológicos de principios de 1999 han sesgado al alza la variación interanual del empleo. La CNTR da un 3.5% para la media de los tres primeros trimestres (3.6% en 1998). Si se corrige dicho sesgo, la tasa de paro habría disminuido 2 puntos porcent.
60. EPA. Ocupados asalariados	INE	4,6	6,7	6,5	7,1	7,6	--	IV-99	
61. EPA. Asalariados temporales (% s/ total)	INE	33,0	32,8	32,7	33,3	32,6	--	IV-99	
62. EPA. Parados (miles de personas)	INE	3.060,4	2.605,5	2.550,7	2.548,5	2.562,0	--	IV-99	
- % variación interanual		-8,8	-14,9	-16,9	-16,0	-13,5	--	IV-99	
63. Paro registrado (miles de personas)	INE	18,8	15,9	15,6	15,4	15,4	--	IV-99	
- % s/ población activa (tasa de paro)		1,889,5	1.651,6	1.656,5	1.558,5	1.609,7	1.653,0	1.659,8	1.628,5	Mar-00	Inicio periodo estacional de descenso del paro. En marzo se mejoraron los resultados del año anterior.
- % variación interanual		-10,8	-12,6	-13,3	-12,6	-10,5	-7,2	-7,0	-7,3	Mar-00	Desaceleración, por aumento contratación indefinida.
64. Contratos registrados	INEM	15,6	13,5	16,7	12,6	11,4	9,0	11,7	9,0	Mar-00	Crecimiento elevado y estable.
65. Afiliados a la Seguridad Social	MTAS	5,1	5,5	5,5	5,5	5,5	5,4	5,3	5,6	Mar-00	
J. PRECIOS Y SALARIOS											
66. Índice de precios de consumo (IPC). Total	INE	1,8	2,3	2,3	2,4	2,7	2,9	3,0	2,9	Mar-00	El dato de marzo fue mejor que las previsiones, debido a caídas precios alimentos y "efecto Semana Santa" sobre los precios turísticos, cuya subida se recogerá este año en abril. Esto y la bajada aceite explican la reducción de la I. Subyacente. Resto servicios y bienes industriales, al alza.
67. IPC. Alimentación	INE	1,6	1,8	2,1	1,1	2,2	1,6	1,6	1,0	Mar-00	
68. IPC. Bienes industriales sin energía	INE	1,5	1,5	1,5	1,4	1,3	1,6	1,6	1,8	Mar-00	Pérdida de competitividad frente a zona euro.
69. IPC. Energía	INE	-3,8	3,2	0,4	7,7	9,4	14,1	14,7	15,9	Mar-00	En 1999 se sobrepasó el criterio Maastricht.
70. IPC. Servicios	INE	3,6	3,4	3,5	3,3	3,2	3,1	3,2	3,1	Mar-00	Tendencia al alza por aumento precios energía.
71. IPC. Subyacente (IPSEBENE)	INE	2,3	2,4	2,5	2,4	2,3	2,2	2,2	2,1	Mar-00	Orientación al alza, especialmente los precios de importación por la subida precios petróleo. Empeora la FRI.
72. IPC relativos España / resto UEM (2) (3)	FUNCAS	99,5	100,7	100,3	101,0	101,1	--	101,4	101,2	Feb-00	El aumento en 2000 sube al 3,1% con cláusulas revisión.
72.a.- Diferencial IPC España / 3 mejores UE (2)	EUROSTAT	1,1	1,8	1,8	1,8	1,6	--	1,8	1,5	Feb-00	Al alza, pero compensada por aumento productividad.
73. Precios de producción (IPRI)	INE	-0,7	0,7	-0,4	1,5	3,2	--	4,5	5,1	Feb-00	Notable desaceleración, por aumento productividad.
74. Precios de exportación (IVUs)	MEH	0,1	-0,8	-2,3	-0,6	2,5	--	1,5	5,0	Ene-00	
75. Precios de importación (IVUs)	MEH	-2,4	0,0	-2,8	2,5	5,4	--	5,9	14,7	Ene-00	
76. Salarios. Convenios colectivos (4)	MTAS	2,6	2,4	2,3	2,3	2,4	2,8	2,8	2,8	Mar-00	
77. Ganancia total por persona (ES)	INE	2,3	2,3	2,2	2,3	2,5	--	IV-99	
78. CLU industria manufacturera (ciclo-tendencia)	INE (CNTR)	2,4	2,1	3,5	1,2	-0,6	--	IV-99	

NOTAS: (1) Media del periodo para el que se dispone de datos. En el caso de la Balanza de Pagos, son datos acumulados en el periodo disponible. (2) IPC armonizados. (3) Dic 98 = 100. Aumento del índice significa pérdida de competitividad. (4) Datos acumulados desde el comienzo del año hasta el final del periodo de referencia.

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (IV)

Variación en porcentaje respecto al mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 17-04-00

Indicador	Fuente	1998	1999 (1)	99-II	99-III	99-IV	00-I	Penúlt. mes	Último mes	Período últ. dato	Comentario
K. SECTOR PÚBLICO											
Estado											
79. Ingresos no financieros (caja, millardos pta) (2)	MEH	17.519,0	4.046,8	9.158,1	13.254,5	18.364,0	--	1.538,1	4.046,8	Feb-00	Disminución causada por ingresos no impositivos. Los impositivos crecen un 9,3%. IVA, 16,1%.
- % variación interanual		5,3	-2,0	9,4	3,9	4,8	--	6,3	-2,0	Feb-00	
80. Pagos no financieros (caja, millardos pta) (2)	MEH	18.633,4	4.234,7	10.164,5	14.434,7	19.421,3	--	2.260,8	4.234,7	Feb-00	Fuerte aumento originado por acumulación pagos por intereses en primeros meses del año.
- % variación interanual		-0,3	14,0	9,5	6,1	4,2	--	49,7	14,0	Feb-00	
81. Saldo no financiero (caja, millardos pta) (2)	MEH	-1.114,4	-187,9	-1.006,4	-1.180,2	-1.057,3	--	-722,7	-187,9	Feb-00	El fuerte y temporal aumento intereses provoca la diferencia con año anterior (superávit de 414 millardos).
- % variación interanual		-45,6	--	10,8	39,7	-5,1	--	--	--	Feb-00	
82. Necesidad financ. (Cont.Nac., millardos pta) (2)	MEH	-1.919,2	-1.086,8	-1.273,0	-1.158,4	-1.086,8	--	--	697,6	Feb-00	El distinto comportamiento respecto al déficit de caja obedece al diferente cómputo de intereses entre la contabilidad pública y la contabilidad nacional.
- % variación interanual		--	-43,4	6,4	49,9	-43,4	--	--	13,5	Feb-00	
- % del PIB		-2,2	-1,2	-1,4	-1,3	-1,2	--	0,7	0,7	Feb-00	
83. Deuda bruta (fin periodo, millardos pta)	BE	46.978,0	49.791,0	48.008,0	47.979,0	49.438,0	--	49.526,0	49.791,0	Feb-00	Menor crecimiento que el PIB, por lo que se reduce la ratio deuda/PIB.
- % variación interanual		3,6	4,9	0,4	-1,1	5,2	--	4,8	4,9	Feb-00	
Total AA.PP.											
84. Necesidad financ. (Cont.Nac., % PIB)	MEH	-2,6	-1,1	--	--	--	--	--	--	1999	Aumento ingresos públicos y caída pagos de intereses. Supera la referencia del 60%, pero tiende a la baja.
85. Deuda pública (% del PIB)	MEH	64,9	63,5	--	--	--	--	--	--	1999	
L. SECTOR MONETARIO Y FINANCIERO											
86. M3 Eurozona	BCE	4,6	5,7	5,4	5,9	6,1	--	5,2	6,2	Feb-00	Continúa acelerándose, por encima objetivo BCE (4,5%).
87. Financiación a empresas y familias (3)	BE	16,2	17,3	17,3	19,1	17,9	--	17,3	17,2	Ene-00	Crecimiento fuerte, con una leve desaceleración.
88. Índice de acciones Bolsa de Madrid (4)	BM	867,8	1.008,6	904,4	857,3	1.008,6	1.084,0	1.123,8	1.084,0	Mar-00	Fuerte volatilidad, especialmente en valores tecnológicos.
Tipos de interés (% , media del periodo)											
89. Banco de España/BCE, subasta semanal (5)	BE/BCE	4,16	2,71	2,56	2,50	2,80	3,19	3,25	3,50	Mar-00	Posible nueva subida antes del verano.
90. Interbancario a 3 meses. España	BE	4,25	2,94	2,61	2,68	3,40	3,52	3,52	3,74	Mar-00	Continúa tendencia al alza en primeros días abril.
91. Letras del Tesoro a 1 año (tipo de emisión)	BE	3,79	3,00	2,61	3,03	3,50	3,95	3,92	4,10	Mar-00	Descuentan subidas tipos oficiales en próx. meses.
92. Bonos a 10 años. España	BE	4,83	4,73	4,32	5,13	5,41	5,68	5,73	5,55	Mar-00	Los tipos a largo se han reducido desde finales febrero beneficiándose de flujos provenientes de la renta variable, en mayor medida en EEUU
93. Diferencial 10 años España-Alemania	BE	0,26	0,23	0,23	0,24	0,23	0,21	0,21	0,21	Mar-00	
94. Diferencial 10 años España-Estados Unidos	BE	-0,50	-0,98	-1,28	-0,85	-0,82	-0,91	-0,90	-0,82	Mar-00	
95. Préstamos a 3 años o más (Bancos/Cajas)	BE	7,4/8,3	6,1/7,5	5,8/7,4	6,0/7,4	6,5/7,5	--	6,8/7,8	6,8/7,7	Feb-00	Cambio de tendencia al alza a partir 99-III.
96. Crédito hipotecario (Bancos/Cajas)	BE	5,6/5,8	4,6/4,9	4,5/4,9	4,3/4,7	4,7/4,9	--	5,0/5,1	5,1/5,2	Feb-00	De los más bajos de Europa. Al alza en próx. meses.
Tipos de cambio (unidades monetarias o índices)											
97. Dólares USA por ECU/Euro	BE	1,120	1,067	1,057	1,048	1,039	0,980	0,983	0,964	Mar-00	Continúa debilidad del euro, que se mantendrá mientras no se reduzca diferencial de tipos y de crecimiento a favor de EEUU. Efecto favorable sobre las export. UEM.
98. Pesetas por US \$	BE	149,40	156,19	157,46	158,73	160,32	168,64	169,21	172,54	Mar-00	Mejora la competitividad por depreciación pta (euro).
99. Tipo efect. nominal pta/paises des. (1990=100)	BE	76,89	75,60	75,73	75,44	74,80	74,03	74,10	73,70	Mar-00	
100. Tipo efect. real pta/paises des. (1990=100) (6)	BE	85,20	84,80	84,63	84,80	84,13	--	84,00	83,60	Feb-00	

NOTAS: (1) Media del periodo para el que se dispone de datos, excepto indicación en contrario. (2) Datos acumulados desde el comienzo del año hasta el final del periodo de referencia. (3) Datos de fin de periodo. #IVALORI

(4) Nivel, 31-12-85 = 100, datos de fin de periodo. (5) Medias del periodo, excepto para los dos últimos meses, que son los tipos marginales de la última subasta del mes. Hasta Dic-98 datos referidos a tipos marginales de la subasta del BE, desde Ene-99 datos referidos a tipos de subasta semanal del BCE. (6) Obtenido a partir de precios de consumo relativos.

Libros

El Banco de San Fernando (1829–1856), Pedro Tedde, Alianza Editorial/Banco de España, Madrid, 1999; 316 pp., más 80 de ilustraciones; bibliografía e índices analítico y onomástico

La historia financiera y económica de la España contemporánea tiene un eje central insoslayable en el Banco de España y en sus antecesores, los Bancos de San Carlos (1782–1829) y de San Fernando (1829–1856). El conocimiento de sus avatares es indispensable para recomponer e interpretar la evolución económica del país desde finales del siglo XVIII. Estos bancos han sido, durante más de doscientos años, el sostén financiero del Estado; han desempeñado un papel esencial en la ejecución de la política monetaria; y, durante una larga fase, han sido una de las principales fuentes de crédito directo para el sector privado de la economía.

Pedro Tedde emprendió, hace ya algunos años, la ingente tarea de elaborar una historia exhaustiva de estas entidades. En 1988 publicó una monumental historia del Banco de San Carlos, el primer banco español, creado en 1782 y disuelto en 1829 para dar lugar al nacimiento del Banco de San Fernando. Lo que nos presenta ahora es la segunda entrega de esta historia multi-secular, centrada en este caso, precisamente, en el Banco de San Fernando (desde 1847, 'Español' de San Fernando). El periodo estudiado va desde la fundación de la entidad hasta la promulgación de la Ley de Bancos de Emisión de 28 de enero de 1856, que, entre otros muchos cambios, impuso la nueva denominación del banco como Banco de España.

El cuarto de siglo de vida del Banco de San Fernando constituye un periodo crucial en la historia de la España contemporánea. Es durante estos años que se fijaron las bases políticas y económicas del Estado liberal. Unas bases que habrían de prevalecer hasta el advenimiento de la Dictadura del Primo de Rivera y, en muchos aspectos, hasta el estallido de la última guerra civil. En la articulación del nuevo Estado, que siguió a la muerte de Fernando VII y que tuvo que realizarse entre los estertores de la primera guerra carlista, jugó el Banco un papel esencial. Acabado el conflicto y asentado el nuevo régimen, el Banco de San Fernando siguió en una posición preeminente, especialmente en lo referido a la financiación de un Estado en continuos apuros financieros. El estudio que se nos presenta aborda, en consecuencia, un tema de la máxima relevancia para la comprensión de un periodo esencial de la

historia económica española sobre el que todavía nos queda mucho por saber.

El planteamiento de Pedro Tedde se basa en dos premisas esenciales. Por un lado su perspectiva, como no podía ser de otra manera, parte de las propias actividades del banco y conlleva a un estudio detallado de las operaciones más importantes emprendidas en cada fase. Por otro lado, sin embargo, el autor no pierde nunca de vista que su objetivo no es tanto el estudio del Banco en sí mismo como el análisis del papel que este jugó en la economía española de la época. Se combinan así dos niveles de lectura y de utilidad de la obra. Aquellos que busquen información de primera mano sobre los avatares de la financiación pública en estos años, encontrarán satisfacción en el puntual seguimiento de las continuas operaciones de crédito que el Banco realizaba acuciado por un Estado deficitario e insaciable. A la vez, en cada uno de los capítulos y en las magníficas conclusiones generales, el lector más generalista accederá a interpretaciones de fondo sobre el papel del Banco en la conformación del moderno capitalismo financiero en España.

La principal fuente del estudio lo constituye la documentación conservada en el Archivo Histórico del Banco de España. El libro es buena prueba de la riqueza de esta documentación y de su utilidad para el conocimiento de la realidad económica de la España contemporánea. El uso inteligente y sistemático de los distintos fondos disponibles en Archivo es una de las principales bazas del libro de Pedro Tedde y lo que le permite hacer aportaciones radicalmente innovadoras sobre las vicisitudes económicas de aquellos años decisivos.

Efectivamente, uno de los principales atractivos del libro que nos ocupa es la luz que aporta a un buen conjunto de acontecimientos hasta hoy poco o mal conocidos. El Banco de San Fernando fue creado sobre la base del antiguo Banco de San Carlos por el empeño del más destacado de los ministros de Hacienda de Fernando VII, Luís López Ballesteros. En el marco de una política de ordenación de las desquiciadas finanzas públicas, cuyo mayor logro fue la implantación del presupuesto, López Ballesteros contemplaba la reactivación de un banco al servicio del Estado como el modo más conveniente de disponer de un mecanismo adecuado para salvar los desfases de liquidez derivados del desajuste temporal entre los ingresos y los

gastos públicos. Pedro Tedde nos asegura que la condonación de los 300 millones de reales que la Hacienda debía al Banco de San Carlos por los 40 millones en efectivo que iban a constituir el capital del nuevo Banco de San Fernando, no fue un mal negocio para los accionistas. El ínfimo valor real de muchos de los títulos detentados por el Banco y lo dudoso de algunos de ellos justifican el aserto.

El Banco de San Carlos había sobrevivido en su última época, aunque gravemente disminuido, gracias a sus actividades en el ámbito privado, especialmente a la negociación y descuento de letras de cambio. A esa tarea se entregó también el nuevo Banco de San Fernando en sus primeros años de vida, aunque atendió igualmente a las necesidades del Estado en lo referido a movilización territorial de fondos. Esta situación relativamente tranquila quedó alterada de forma radical con el estallido de la Primera Guerra Carlista.

Los siete años de guerra civil que siguieron a la muerte del rey Fernando en 1833 constituyen, en todos los sentidos, uno de los periodos más desastrosos de la historia de España. A la destrucción de hombres y bienes resultante de un enfrentamiento especialmente cruel hay que añadir el aislamiento que el conflicto impuso respecto a una Europa que estaba adoptando a buen ritmo las innovaciones propias de la Revolución Industrial. Una de las expresiones más conspicuas de los desastres económicos asociados a la guerra fue, sin duda, la nueva dislocación de la hacienda pública. El Banco de San Fernando fue protagonista y testigo de excepción de los apuros de los gobernantes liberales en la búsqueda de recursos con los que financiar el conflicto.

En la segunda parte de su libro Pedro Tedde nos detalla de forma exhaustiva los distintos expedientes adoptados por los ministros de Hacienda para aportar fondos a la guerra. Se nos ofrece un panorama completo de las operaciones aprobadas y de la intervención que tuvo el Banco en cada una de ellas. La aportación del libro es en este caso substancial. Teníamos conocimiento de la evolución de la hacienda española en estos años de penuria gracias a las investigaciones de Josep Fontana, Miguel Artola y Francisco Comín, pero la información manejada por estos autores a menudo no permitía seguir los detalles de las diversas operaciones y evaluar sus resultados. El estudio de los papeles del Banco de San Fernando nos ofrece ahora un panorama mucho más completo. La progresiva degradación del crédito público en estos años queda de manifiesto, especialmente, en las presiones ejercidas por los responsables de Hacienda sobre el Banco y en la necesidad de acudir a prestamistas privados en condiciones extraordinariamente onerosas para el Estado.

Las cifras elaboradas por Pedro Tedde muestran que el Banco prestó en esta época un apoyo muy significativo al Estado liberal, aunque pasara por sus manos sólo entre un 7 y un 8 por ciento del coste total del conflicto. Las funciones de la entidad fueron más allá de la anticipación de fondos. A través de su activa y eficiente red de corresponsales pudo gestionar por cuenta del Estado el cobro de los anticipos forzosos y de las contribuciones extraordinarias de guerra a los que hubo que recurrir. Estas actividades fueron altamente renta-

bles para el Banco que, durante estos años, repartió dividendos de entre el 8 y el 11 por ciento anual. No participó, en cambio, en los préstamos a corto plazo a la hacienda pública que protagonizaron una serie de prestamistas y negociantes radicados en Madrid. El propio Banco reconoció que estas operaciones eran poco adecuadas para una entidad que quería mantener ante el público la consideración de banco oficial. Pedro Tedde señala que los elevadísimos beneficios que ofrecían estas operaciones se justificaban en parte por el alto riesgo de impago o aplazamiento que conllevaban. Se trata de una opinión quizá demasiado indulgente. Los testimonios disponibles indican que estos préstamos se hacían sin las condiciones de competencia y de transparencia que podrían hacer pensar que el Estado obtuvo las mejores condiciones posibles.

El fin del conflicto auguraba la posibilidad de un retorno a la normalidad en las finanzas públicas. Sin embargo, esto no sucedió de forma inmediata. La reordenación del enorme cúmulo de deudas de todo tipo que arrastraba el Estado no tuvo lugar hasta 1844 de la mano de Alejandro Mon. Fue igualmente Mon –con la colaboración de Ramón Santillán– quien en ese mismo periodo abordó la modernización del sistema fiscal español, que todavía descansaba sobre bases en muchos casos de origen medieval. Aunque ambas operaciones han sido criticadas, especialmente por su incapacidad para resolver definitivamente el problema del déficit público, la verdad es que significaron un radical cambio de panorama en las finanzas públicas españolas. En esos mismos años, se detecta una mejora general del clima económico que vino acompañada por los inicios de la industrialización en algunas regiones. No resulta sorprendente que fuera precisamente en 1844 cuando tuvo lugar la aparición de nuevos bancos de emisión, el Banco de Isabel II y el Banco de Barcelona. En el caso del Isabel II, se creó una situación especialmente compleja porque este banco fue autorizado a emitir billetes (aunque no con ese nombre) en contradicción con el monopolio que la ley concedía al Banco de San Fernando en la plaza de Madrid. Pese a la razón moral que les amparaba, el pleito instado por los responsables del Banco de San Fernando no surtió efecto alguno.

La fulgurante presencia del Banco de Isabel II es otro de los temas en los que el trabajo enciclopédico de Pedro Tedde aporta novedades substanciales. Este banco fue, de hecho, el primer banco privado español de gran envergadura. Sus mentores eran un serie de negociantes andaluces y catalanes que actuaban bajo la batuta del malagueño José de Salamanca. El nuevo banco gozaba de la ventaja de no estar vinculado al Estado y a su escasa solvencia y pudo aprovechar a fondo la coyuntura expansiva dominante en aquellos años. Su gran error, sin embargo, fue convertirse en instrumento especulativo en beneficio de sus mismos gestores. La manifestación más evidente de este hecho fue la concesión masiva de crédito a sus accionistas con garantía de las propias acciones del banco, sobrevaloradas en la bolsa. El fin de la burbuja especulativa, a principios de 1847, puso al banco y a todo el comercio de Madrid en una situación muy delicada. Uno de los efectos más destacados de la crisis fue la fusión del Banco de Isabel II con el Banco de San Fernando, una operación impuesta por el Gobierno y que

es sin duda uno de los hechos más discutidos de la historia financiera española.

Pedro Tedde explica la crisis de forma muy comprensible, vinculándola a la escasez de numerario que se hizo patente en la capital y a la consiguiente caída de la cotización de los valores ante la necesidad del público de hacerse con dinero efectivo. El seguimiento puntual de los acontecimientos y el análisis de la documentación disponible, le permite además revisar a fondo la interpretación más usual de los hechos. Como es sabido, la fusión de los bancos se hizo aceptando en términos de igualdad los activos de cada uno de ellos, a pesar de la evidente falta de respaldo de buena parte de los préstamos que tenía en cartera el Isabel II. Hasta ahora se había responsabilizado de esta anomalía a José de Salamanca, principal accionista y prestatario de este banco y ministro de Hacienda en el momento de la valoración final. Tedde sostiene, sin embargo, que la responsabilidad debe atribuirse en primer lugar al Gobierno que ordenó la fusión, en el que era ministro de Hacienda Ramón Santillán, hombre de probada honradez y enemigo notorio de Salamanca. Esto no libra a este último de responsabilidad en el asunto, especialmente si se tiene en cuenta que utilizó su cartera ministerial para convertir al Estado en fiador de sus propios débitos con el Banco fusionado.

La última parte de la obra que comentamos está dedicada al estudio de las serias dificultades que tuvo que arrostrar el Banco para superar las consecuencias de aquella malhadada fusión. Una nueva crisis, esta de origen y alcance europeo, situó a la entidad, en 1848, al borde de la insolvencia. El Estado intervino de nuevo para salvar la situación. Siguiendo el modelo inglés, impuso la separación de las operaciones de crédito de las de emisión y reembolso de billetes y atribuyó parte de los valores que tenía depositados en el Banco a la garantía de estos. La operación era muy discutible tanto desde el punto de vista técnico como por su carácter intervencionista. Sin embargo, Tedde argumenta convincentemente que tuvo la virtud de contribuir a la restitución del minusvalorado crédito de la entidad ante el público.

La recuperación del Banco vino, irónicamente, de la mano de quien de alguna manera había contribuido a su deterioro, Ramón Santillán. Tedde destaca las virtudes de este hombre de formación militar, poco conocedor de la operativa financiera pero excepcionalmente honrado y riguroso y excelente administrador. Entre 1850 y 1856, con Santillán como gobernador, el Banco luchó por recuperar lo recuperable de los activos que había heredado y forcejeó con el Estado intentando asegurar al máximo los créditos que este seguía solicitándole sin cesar. Los enfrentamientos entre Santillán y los diversos ministros de Hacienda del periodo estuvieron a la orden del día y dieron lugar a decisiones lesivas para el Banco, como la retirada temporal de su condición de tesorero del Estado y la creación de la Caja General de Depósitos. Al fin, Santillán consiguió restablecer la solvencia del Banco, aunque fuera a costa de una reducción de capital y de una actitud muy conservadora respecto al crédito. Los efectos del forzado reajuste del Banco se reflejaron, también, en una presencia limitada en las operaciones con el sector privado, algo que sin duda tuvo efectos negativos sobre el desarrollo económico de Madrid y de España en su conjunto.

Pese a su loable labor como gobernador, Santillán no pudo alcanzar uno de sus principales objetivos, extender a toda España el monopolio del Banco en la emisión de billetes. La discusión de la ley de bancos de emisión de 1856 pasó por diversas vicisitudes, pero al fin el Banco no consiguió hacer prevalecer sus tesis y quedó abierta la puerta a la creación de bancos privados emisores en diversas ciudades. La denominación de Banco de España que la nueva ley otorgó al viejo Banco de San Fernando no fue consuelo para los responsables de la entidad, que querían tener un papel hegemónico en la nueva etapa de expansión económica que se estaba iniciando.

* * *

De este rápido recorrido por el contenido del libro ya puede deducirse que estamos ante una obra excepcional. Excepcional por el objeto mismo al que se aplica –la historia del banco central español durante veinticinco años decisivos– y excepcional, sobre todo, por la información aportada y por la profundidad de los análisis presentados. Las miserias y las grandezas de la construcción del Estado liberal en España encuentran en este libro un reflejo preciso y penetrante. Pero se trata también de un estudio de historia financiera de primer nivel que hay que incluir de inmediato en la gran tradición de la historia bancaria europea. El resultado de tantos años de esfuerzo y de investigación no podía ser más brillante. Al mismo contribuye de forma destacada una magnífica edición que incluye unas ilustraciones tan bellas como pertinentes. No nos queda sino animar al autor a continuar su tarea y esperar que la próxima entrega nos llegue en el menor lapso de tiempo posible.

Carles Sudrià
Universidad de Barcelona

RECENSIÓN

“El sistema de Concierto Económico en el contexto de la Unión Europea” de Ignacio Zubiri.
Ed. Círculo de Empresarios Vascos, Bilbao, 2000

Sin duda, una de las causas de la enorme complejidad del modelo español de financiación descentralizada es la existencia de dos sistemas de financiación tan distintos como son el común y el foral. A ello debe añadirse, además, las continuas reformas que han sucedido en el tiempo en ambos sistemas.

El carácter más general del régimen común de financiación hace que exista sobre él una abundante literatura económica, que analiza su funcionamiento y sus resultados.

Por el contrario, el carácter específico del sistema foral, su alejamiento del régimen común de financia-

ción y la dificultad de comprensión de algunos de sus mecanismos (como el ajuste por IVA e impuestos especiales o la mecánica de determinación del cupo) hace que sea bastante escasa la literatura sobre el tema.

Además, entre los trabajos que se ocupan del tema foral son relativamente más abundantes los que lo hacen desde una perspectiva histórica o jurídica. Sin embargo, está surgiendo un interés y una atención creciente sobre el sistema foral, que puede comprobarse, entre otras cosas, viendo como el más reciente informe de la Generalitat de Catalunya sobre financiación comparada, adopta como uno de sus puntos de referencia al sistema foral (Generalitat de Catalunya, 1999, pp. 89-95).

El reciente trabajo de Ignacio Zubiri, que estudia el Concierto Económico, utilizando como principal perspectiva de análisis su compatibilidad con las normas fiscales y de unidad de mercado de la Unión Europea, es la última aportación del autor en esta materia, y supone una continuidad en su línea de investigación (Zubiri y Vallejo, 1995; Zubiri, 1997).

Se trata de una obra rigurosa y de calidad, que debe recomendarse a todo lector interesado en el tema, con independencia de que pueda compartir o no algunos de los planteamientos utilizados en el trabajo.

De modo sintético, las virtudes principales de la obra, que suponen un valor añadido respecto a los trabajos existentes, son las siguientes.

1º) Contiene un *tratamiento completo* del sistema foral, exponiendo con claridad las distintas piezas del mismo, especialmente el funcionamiento del Concierto Impositivo.

2º) Presenta un *panorama actualizado*, incorporando las importantes modificaciones introducidas en el Concierto desde 1997 y el reciente Pacto Fiscal entre la Administración central y la foral.

3º) Utiliza una *nueva perspectiva de análisis*, al ser el objetivo central del trabajo la defensa del sistema de Concierto, desde la perspectiva de su compatibilidad con las normas fiscales de la UE.

De todas las notas distintivas de la obra, sin duda la más destacada es la nueva perspectiva de análisis, que sitúa en Concierto en el contexto de la normativa económica y fiscal de la UE.

En cuanto a la estructura del trabajo, este se divide en nueve capítulos, incluida la introducción y las conclusiones. El núcleo central de la investigación se contiene en los capítulos segundo a sexto.

El análisis se desarrolla en dos partes; primero se efectúa una completa descripción del funcionamiento del sistema foral (capítulo 2) y de su encaje en el contexto global del modelo descentralizador español (capítulo 3).

A continuación, los capítulos 4 a 6 se ocupan de la compatibilidad del sistema foral con las normas fiscales y de unidad de mercado de la UE.

Sobre la primera parte, debe recomendarse vivamente su lectura a todo interesado en el sistema foral, por la claridad con la que se expone un tema tan complejo y el rigor de la exposición, al cual contribuye el estilo conciso y directo del autor.

Hay que subrayar el acierto de enmarcar el estudio del sistema foral en el contexto global del proceso de descentralización registrado en España en las últimas dos décadas y la forma ponderada y equilibrada en que se compara el sistema foral con el común (apartados 3.3 y 3.4).

Debe reiterarse que en pocos lugares puede el lector interesado enterarse con tal economía de medios y de forma clara y rigurosa del estado actual del régimen foral de financiación como en los capítulos 2 y 3 del trabajo. Merece destacarse especialmente el modo con que se tratan los puntos clave, como la ambigüedad inherente a las normas generales de armonización del Concierto (pág 50 y ss.) y las causas que hacen que el sistema foral proporcione más recursos (pág. 78 y ss.).

Tras esta presentación del sistema foral, la segunda parte de la obra se ocupa del tema central del estudio; la compatibilidad entre sistema foral y normativa europea.

Como base para el análisis, el capítulo 4 estudia el proceso de armonización/coordinación fiscal en la UE, constatando que existen amplias diferencias fiscales entre los países miembros de la UE, especialmente en lo que respecta a la imposición directa y en el siguiente capítulo 5 se repasa la normativa europea destinada a preservar la libre competencia y la unidad del mercado interior, señalando la notable incertidumbre, tanto teórica como empírica, que existe en la relación entre diversidad (o competencia) fiscal y deslocalización empresarial.

El capítulo 7 es el núcleo de la segunda parte del libro, puesto que en él se repasa de modo completo la serie de avatares legislativos que los recursos sobre la normativa foral en materia de Impuesto de Sociedades han llevado al Tribunal de Justicia de Luxemburgo a cuestionar la capacidad normativa que otorga el sistema de Concierto, al considerar que puede dar lugar a ayudas públicas de carácter regional distorsionadoras de la competencia.

Dadas las amplias diferencias fiscales que existen entre los diversos países de la UE y que se consideran compatibles con la normativa fiscal y de mercado interior de la UE, la línea argumental del trabajo (véanse, a este respecto, las páginas 125, 197, 200, 213, 215, 231 y 240) sostiene que el modo de conciliar el sistema foral con las normas de la UE y evitar que sea considerado equivalente a ayudas regionales distorsionadoras de la competencia es juzgarlo con las normas aplicables a los sistemas fiscales de los países (y no de las regiones) de la UE. Por expresarlo con las palabras del autor "Si la Comunidad Autónoma del País Vasco fuera un país separado, su sistema fiscal habría sido analizado con los mismos criterios que los de los países de la UE y no hubiese sido cuestionado porque, económicamente no interfiere con la libertad de establecimiento ni con la uni-

dad de mercado...la razón para cuestionar el sistema fiscal vasco no sería técnica (económica) sino que estaría asociada a que el diseño político de la UE no contempla la posibilidad de que las regiones de un país tengan sistemas fiscales diferenciados" (pág. 215).

Los dos breves capítulos finales 7 y 8 están dedicados a efectuar algunas propuestas de futuro, de cara a la renovación del Concierto en el 2001, partiendo de un modo pactado de interpretar las normas de armonización, para reducir la litigiosidad y eliminar incertidumbres sobre la fiscalidad foral.

En resumen, el trabajo hace un repaso del sistema foral que va mucho más allá de la mera descripción y presenta una nueva perspectiva de análisis, que enmarca al sistema foral en el proceso de armonización fiscal de la UE, completando valiosas investigaciones anteriores del autor, en las que el sistema foral se estudiaba desde una perspectiva nacional, en relación con el régimen común (Zubiri y Vallejo, 1995)

Una consideración crítica de la obra debe hacerse desde dos puntos de vista diferentes.

Uno de ellos es el de la aceptación de la hipótesis de partida utilizada, es decir, si la perspectiva correcta del enfoque es la de los países o las regiones, para desarrollar el marco de relaciones del sistema de Concierto con la normativa de la UE.

Desde una perspectiva distinta, de cuestiones más de detalle, cabría apuntar lo siguiente:

1º) En cuanto a la estructura del trabajo, posiblemente el apartado 4.3, dedicado al repaso de la fiscalidad subcentral y las experiencias comparadas de financiación de varios países federales, podría ser llevado al capítulo 3, ampliando la perspectiva de análisis del modelo descentralizador español y situándolo en un marco teórico y comparado enriquecedor.

2º) En los antecedentes históricos del sistema de Concierto, parece poco adecuado remontarse a unos antecedentes que se sitúan en un período tan remoto como hace 800 años (págs. 19, 197, 223 y 225) en vez de situar sus antecedentes en los últimos 120 años, tal como se hace en importantes trabajos históricos sobre el tema (Alonso Olea, 1995).

Difícilmente el sistema de Concierto puede considerarse una peculiaridad fiscal, referido a momentos históricos en los que todo eran peculiaridades fiscales, por la fragmentación de los distintos reinos de la península. Por ello, parece excesiva la afirmación de que "El sistema foral que tienen Álava, Vizcaya y Guipúzcoa es la continuación de una tradición histórica de relaciones fiscales particulares entre estos territorios y el gobierno central que se remonta al siglo XIII" (pág. 19). Es dudoso que en dicha época existiera algo semejante al gobierno central y que pueda pensarse en una continuidad de este tipo(1).

3º) La propuesta, por otra parte interesante, de buscar criterios para evitar la ambigüedad en la interpretación de los criterios de armonización del Concierto y más en concreto, refiriéndose al criterio de "presión fis-

cal equivalente", de proponer que esta se mida para períodos de tres años y que se consideren aceptables las desviaciones que no excedan más de un 20% respecto a la existente en territorio común, bajo el criterio de que este es el porcentaje de diversidad fiscal que se permite a las CC.AA de régimen común (págs 126 y 231), probablemente debería reconsiderarse, porque lo que se permite a las CC.AA comunes, tras la concesión de cierta capacidad normativa desde 1997, no es variar la presión fiscal global (que es la referencia del Concierto) en un 20%, sino sólo la tarifa autonómica del IRPF que da lugar a la cuota íntegra autonómica.

Y no debe olvidarse, además, que la tarifa autonómica supondrá sólo el 30% del total(2).

Como conclusión, en el libro reseñado podrá encontrar el lector interesado en el sistema foral no sólo el trabajo más reciente sobre el tema, sino sobre todo una obra completa para conocer el estado actual del sistema foral, además de la aportación de una nueva perspectiva de estudio, que pone en relación al sistema foral con la armonización fiscal en la UE y las normas de preservación del mercado interior.

NOTAS

(1) Debe señalarse que en las páginas 23-24 el autor matiza esta apreciación.

(2) De momento supone el 15%, aunque al haberse completado las transferencias de educación, es previsible que en un futuro próximo se amplíe hasta el 30%, tal como está previsto.

REFERENCIAS

- Alonso Olea, E. (1995). *El concierto Económico (1878-19379). Orígenes y Formación de un Derecho Histórico*. Ed. IVAP, Oñati.
- Generalitat de Catalunya (1999). *El financament de la Generalitat de Catalunya 1992-1996. Una comparació entre les comunitats autònomes*. Ed Generalitat de Catalunya, Barcelona.
- Zubiri, I. (1997). "La revisión del Concierto Económico entre el Estado y la comunidad autónoma del País Vasco". *Cuadernos de Información Económica*, 124/125, pp. 179-188.
- Zubiri, I y Vallejo, M. (1995). *Un análisis Metodológico y Empírico del sistema de Cupo*. Ed. Fundación BBV, Bilbao.

Carlos Monasterio Escudero
Universidad de Oviedo

Guía para el mercado de valores en España. Mercados, valores y regulación; Francisco Luis de Vera Santana; Biblioteca Cívitas Economía y Empresa; Febrero 2000; 411 páginas.

La euforia bursátil desatada en los últimos tiempos permite prever la aparición de numerosos volúmenes dedicados a proporcionar ideas sobre cómo operar en

bolsa, abarcando desde lo que se denomina análisis fundamental, o de los métodos de valoración de empresas, hasta el análisis técnico, o de movimientos en los propios precios de las acciones. Otro tipo de libros, que se incluyen dentro de los que intentan explicar los mercados de valores, se enmarca dentro de los libros descriptivos de la estructura financiera española. Éstos suelen centrarse en las características de cada uno de los aspectos del entramado institucional. No es extraño que muchos de estos libros aporten referencias históricas que ayuden a comprender la situación actual.

Pero más allá que el mero interés coyuntural por los mercados, o de la curiosidad intelectual por cuál ha sido el desarrollo hasta llegar a la situación actual, el panorama reciente de los mercados está planteando un cambio fundamental en la forma de entender y de definir qué son los mercados, y en definitiva cuál debe ser la regulación de los mismos.

La expresión "mercados de valores" provoca, en una primera aproximación, la identificación con la bolsa en general, o con un conjunto de mercados de valores que abarcan a los valores de renta fija y de renta variable. El aspecto primordial parece considerarse la negociación de los valores y la fijación del precio y, por tanto, la atención se suele concentrar en los mercados centralizados o al menos organizados. Resulta menos habitual que los trabajos sobre los mercados de valores realicen un análisis detallado de los mercados primarios, o de los procesos requeridos para que las empresas puedan tomar financiación del público. Sin embargo, la realidad que se va imponiendo cada vez con mayor fuerza es la disminución de la importancia de la ubicación de la contratación. Los mercados centralizados se ven amenazados por la competencia de otras vías de contratación, apoyadas en mecanismos tecnológicos de dirección y cruce de órdenes o en mecanismos de difusión de la información. Todo este proceso de aparente "fragmentación" de los mercados no es tal si consideramos que lo que da carta de naturaleza a un mercado es la formación de un precio único. Las tecnologías están permitiendo que este precio pueda formarse por la confluencia de órdenes de compra-venta realizadas por numerosos agentes, localizados en cualquier lugar. Estas tendencias están quitando importancia a la diferenciación de los mercados de valores centralizados. La discusión sobre las ventajas de los mercados dirigidos por órdenes o dirigidos por precios está cayendo en desuso. Las principales bolsas de los países desarrollados están confluyendo en un mercado-tipo, dirigido por precios y con negociación electrónica.

La competencia con nuevos canales de negociación es patente en Estados Unidos, con los llamados "mecanismos alternativos de negociación" y con las "redes de negociación electrónica"; en Europa, la competencia es importante entre las bolsas nacionales, que están abriendo la posibilidad de participación a intermediarios de otros países con carácter de miembros remotos, y también están apuntando ("listando") empresas que ya cotizan en otros mercados nacionales. También los propios bancos (u otros intermediarios) compiten con las bolsas, en la medida en que sus sucesales constituyen vías para la transmisión de órdenes de compra-venta o inversión de valores.

Esta realidad confirma la atención creciente que va a darse a los mercados primarios. A las empresas que salen al mercado en busca de financiación les interesa contar con procedimientos de colocación que les proporcionen una base amplia de inversores y que su nombre adquiera reputación también en un entorno geográfico amplio. Así se explican los esfuerzos de las empresas que han emitido valores (sean de renta variable o de renta fija) en Europa a lo largo del último año por buscar la colocación simultánea de los mismos en varios países, de forma que su nombre y cotización pueda llegar a alcanzar el carácter de referencia para los precios de otras empresas de su mismo sector.

Un segundo aspecto que está registrando un cambio en los mercados de valores se refiere a su regulación. También este cambio responde a la transformación que está registrando el entorno financiero. Las instituciones financieras están realizando actividades que ya no responden a la clara clasificación tradicional entre negocios o productos bancarios, de seguros o de valores. Esta tendencia es resultado del desarrollo de técnicas de computación que permiten "separar" los productos entre componentes de rentabilidad y riesgo y, por tanto, construir productos combinando ambas características de forma *ad-hoc*. También en esta confluencia de actividades tiene que ver el desarrollo de los fondos de inversión que, en los mercados americanos, han mostrado estrategias de inversión, a veces agresivas, en productos cotizados y no cotizados, llegando a ser inversores institucionales con voz en el gobierno de las empresas. Y en parte, este resultado también es fruto de procesos de desregulación que ha eliminado, por ejemplo, en Estados Unidos, la distinción entre banca comercial e industrial.

La cuestión es que si las actividades financieras tienden a ser transfronterizas desde el punto de vista del sector al que pertenecen y de la jurisdicción en la que nacen, la regulación tiene que replantearse. Y el primer paso para ello es comprenderla: conocer claramente cuáles son los objetivos que pretende, y cómo se articulan los mecanismos normativos y de supervisión para conseguirlos. La regulación siempre tiene un carácter incremental. Las normas van respondiendo a la cobertura de aspectos que van poniéndose de manifiesto según se conoce cómo se desarrollan ciertas actividades o aparecen ciertos problemas. Esto puede provocar que se pierda la perspectiva del fin perseguido. En numerosas ocasiones, cuando se plantean los requisitos normativos que conlleva una actividad, el tratamiento es enumerativo de las normas y descriptivo de su contenido. De esta forma, cualquier libro o artículo que hable de regulación es asimilado con un tratamiento puramente jurídico. Sin embargo, la regulación tiene objetivos sociales y económicos, y se puede y debe valorar en términos de eficiencia: si son eficaces las normas para conseguir los fines y si su coste es asumible.

Por otro lado, la realidad cada vez más compleja del negocio financiero ha llevado a algunos participantes a pedir que la regulación se reduzca, ya que es ineficaz y supone trabas a las entidades, trabas que, por otro lado, no proporcionan un marco de juego neutral en la medida en que las normas no son iguales en todos los países. Es posible que la naturaleza incremen-

tal de las normativas haya desembocado en una complejidad excesiva y además incluso estéril si las entidades tienen incentivos para sortear las regulaciones. También parece evidente que la internacionalización de las actividades financieras requiere armonización de normas y cooperación entre las autoridades supervisoras. Lo que no es tan evidente es que la regulación tenga que reducirse o desaparecer. De hecho, la liberalización de las empresas financieras puede provocar fenómenos indeseables (social y económicamente), como es la concentración de la actividad en conglomerados financieros. La apertura de mecanismos de competencia puede favorecer a intermediarios que consolidan una posición dominante donde hay barreras a la entrada en forma de capital, tecnología, redes de distribución o incluso reputación asociada al nombre comercial. La liberalización de sectores debe ir acompañada de una regulación apropiada para la defensa de objetivos como son la defensa de la competencia, la estabilidad financiera y la protección de los consumidores.

El futuro próximo, del que ya tenemos algunos anticipos, vendrá caracterizado por la re-estructuración de los centros de negociación de valores, bolsas y mercados de deuda pública. El carácter mutualista de las bolsas, su asociación con los intereses del país (que las ha proporcionado un carácter más institucional que empresarial) y la representatividad también de los índices de la principal bolsa de cada país con el estado de la economía, permite anticipar que cualquier movimiento bursátil provocará el interés de inversores y estudiosos. Sin embargo, una vez que sea posible la negociación de un valor a través de distintas vías y que los mercados ya no sean alemanes, franceses o españoles, sino sociedades anónimas, su importancia se reducirá. No obstante, el énfasis se concentrará en los propios valores, la estabilidad de los intermediarios y las garantías a los inversores.

Precisamente, uno de los aspectos más destacados en el libro que se reseña es el análisis de los mercados primarios españoles y de la regulación de los valores. Como se ha señalado, los mercados primarios suelen estar olvidados en la mayor parte de las obras sobre mercados de valores, que se suelen centrar en los mercados secundarios o de negociación. En este caso, se dedica a este tema más de 40 páginas. Comienza el análisis de los mercados primarios comentándose el proceso que transcurre desde la decisión de emitir hasta la decisión de hacer una oferta de valores al público. El autor se centra a continuación en la regulación de la oferta de valores, haciendo especial énfasis en el contenido del folleto de emisión. El desarrollo del proceso de la oferta en sí mismo, con la fijación del precio de salida al mercado y adjudicación a los demandantes, y con la explicación del papel de los distintos agentes intervinientes completa el capítulo.

También se dedica atención destacada a la supervisión y regulación de los mercados. En primer lugar, dentro de cada capítulo se comenta siempre la regulación española, pero además el libro termina con un capítulo dedicado específicamente al tema. Ya se ha comentado que los objetivos de la regulación muchas veces no se tienen en cuenta a la hora de analizar las normas que atañen a los mercados. Sin embargo, si no

se considerara que es imprescindible dotar a los mercados de mecanismos de protección de los inversores para que éstos confíen en ellos, o de mecanismos que los hagan seguros y solventes, de forma que se conjure el peligro de un riesgo sistémico, las normas podrían ser discutibles. Partiendo de la aceptación de esos objetivos, en el capítulo dedicado a la regulación y supervisión de los mercados de valores se analizan los principios que sustentan la regulación de los principales participantes (emisores e intermediarios) así como la de los mercados en sí mismos. Un punto al que se dedica un apartado es la cooperación entre reguladores, tanto dentro de cada país como con otros países, tema cuya importancia irá incrementándose en el futuro.

El libro "Guía para el mercado de valores en España. Mercados, valores y regulación" es difícil de clasificar de acuerdo con los criterios mencionados en el primer párrafo. El título podría inducir a pensar que se recoge consejos para operar en los mercados de valores españoles. Su carácter práctico, sin embargo, se refiere a la comprensión de los distintos aspectos de los mercados y especialmente a su regulación.

El principal responsable del carácter del libro es el autor. Francisco de Vera es economista y su carrera profesional se ha desarrollado tanto en la Administración Pública (perteneciendo al cuerpo de técnicos de la Administración Civil del Estado) como en la empresa. Además, ha sido profesor de política económica en la Universidad Complutense de Madrid y en la Escuela de Organización Industrial. Sin embargo, es su último destino profesional el que le dota de un carácter excepcional como autor del presente libro. Desde 1992 hasta 1998 Francisco de Vera ha sido consejero de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), organismo responsable de la regulación y supervisión de los mercados de valores en España. Hay que señalar que el grueso de la normativa que regula los mercados de valores se ha desarrollado en ese período, e incluso la actual Ley de Reforma de la Ley del Mercado de Valores, que fue finalmente aprobada en 1999, comenzó a discutirse en 1995 y su primer borrador data de 1996. Este período de los años 90 ha sido también testigo del desarrollo de los mercados de valores y de las instituciones que operan en ellos. La primera Ley del Mercado de Valores se había publicado en 1988 y es a partir de 1990 cuando la normativa comienza a plasmarse en una nueva operativa y, de resultas, configura la estructura de los mercados de valores que continúa en la actualidad. Sirva todo ello para resaltar el protagonismo que ha jugado el autor en el diseño del marco regulatorio y la posición privilegiada de observador de primera línea de la evolución de los mercados de valores.

Pudiera sospecharse que este libro tiene un carácter jurista o reglamentario, dado que el autor ha formado parte del órgano regulador y que se ha enfatizado que el desarrollo de los mercados españoles se ha producido al amparo del marco que nació con la LMV de 1988. Nada más lejos de la realidad. Se debe desatacar que es un libro claro, sencillo, práctico y ameno. Su contenido es completo y un examen del índice señala que estamos ante un libro que puede calificarse como manual de texto. Sin embargo, resulta singular en una obra de estas características su amenidad, que no es sino el resultado precisamente de que el autor ha vivi-

do cada uno de los temas que se incluyen en el libro. Los fundamentos teóricos, la lógica de la regulación y el funcionamiento de los mercados son explicados con rigor, pero sin erudición innecesaria, y con claridad y sencillez, pero sin simplificaciones empobrecedoras.

El libro está dividido en once capítulos que tratan los principales temas en que se puede diseccionar el análisis de los mercados de valores. Tras el primer capítulo introductorio, vienen los capítulos dedicados a los instrumentos financieros (II), intermediarios (III), mercados primarios (IV), mercados secundarios: la bolsa (V), mercados de renta fija (VI) y mercados de productos derivados (VII). Tras estos capítulos, los siguientes son menos frecuentes en los libros de texto sobre los mercados de valores. El capítulo VII trata sobre las OPA, el IX sobre el gobierno societario, el X sobre titulización de activos, y el último (XI) sobre supervisión y regulación de los mercados.

Cada uno de los capítulos se inicia con una referencia a la problemática teórica que subyace en el tema, apuntando en muchas ocasiones a lo que ocurre en otros países occidentales. Después se pasa a describir las características de la situación española, –mercados, intermediarios o valores–, en la que se incluye como punto relevante siempre, su regulación actual. Recordemos que el autor explica y justifica las razones que se encuentran en el tratamiento normativo que los mercados de valores tienen en el caso español. Resulta también muy interesante que los capítulos suelen tener una referencia a la situación europea y a su normativa.

Es habitual que los capítulos contengan algunos epígrafes que el lector habituado a otros manuales o libros sobre los mercados de valores no suele encontrar. Así, por ejemplo, en el capítulo sobre la bolsa se analizan los requisitos de remisión de información a los que están obligadas las empresas cotizadas así como las prácticas abusivas que pueden deteriorar estos mercados, como es el caso de la información privilegiada. El capítulo sobre los instrumentos financieros incluye apartados sobre la valoración de las empresas. Cuando se habla de los intermediarios, además de considerar los requisitos de solvencia, se consideran las normas de conducta que tienen que cumplir y sus relaciones con la clientela. En el caso de los mercados de productos derivados se explica, entre otros temas organizativos u operativos, el proceso de formación del precio de las opciones y el tipo de operaciones que cabe realizarse con futuros.

Éstos son ejemplos de aspectos novedosos en algunos de los capítulos. Sin embargo, se pueden destacar como especialmente interesantes y completos los capítulos dedicados a las OPA, gobierno societario y titulización de activos, a parte de los ya señalados de mercados primarios y regulación.

El capítulo referido a las OPA comienza pasando revista al supuesto efecto positivo de la existencia de un mercado de control societario sobre la eficiencia económica; también se habla de las medidas anti-OPA

que pueden existir. La explicación de los objetivos que teóricamente tiene la regulación de las OPA da paso al análisis de la normativa española y al proyecto de Directiva europea al respecto.

Se encuentra en plena actualidad el capítulo dedicado al gobierno societario. Tras analizar los mecanismos de control interno y externo de las sociedades, se estudian las relaciones que pueden darse entre la estructura de la propiedad y el gobierno de la sociedad. Se termina con la situación del gobierno societario en diversos países, haciendo especial hincapié en la situación española.

La titulización de activos es relativamente reciente en España, aunque la titulización hipotecaria cuenta con un pasado superior a la de otro tipo de activos. El capítulo dedicado a la misma comienza repasando sus ventajas y los factores que la favorecen. Se estudia el proceso de titulización, así como su regulación, pero también se dedican dos epígrafes a explicar la práctica tanto de la titulización hipotecaria como la de otros activos.

Puede que se considere que faltan temas en el libro. Por ejemplo, no se abarca el análisis de los fondos de inversión, inversor institucional cuyo crecimiento ha sido el catalizador de importantes cambios en otros mercados e incluso en el gobierno de las sociedades, y que en España ha estimulado el interés de los particulares por la inversión en renta variable. Otro aspecto que podría haberse tratado con más profundidad es la compensación y liquidación, que muchas veces se considera como una fase posterior a la negociación, clasificándola casi como un proceso administrativo (o de *back-office*). Nada más lejos de la realidad: su conexión con los sistemas de pagos demanda una atención de su estructura y funcionamiento, y los mecanismos de limitación del riesgo sistémico potencial. Además, en un futuro entorno como el descrito al principio, la menor importancia de los centros de contratación quedará sustituida por una mayor importancia de los centros de compensación y liquidación y de registro de valores. No es que en este libro no se trate este tema, pero quizá con menor extensión de la que podría haber requerido. También, desde la perspectiva de un análisis teórico, se puede echar en falta mayores referencias a estudios que hayan profundizado en los temas que se incluyen.

No obstante, parece casi inevitable que en un libro de mercados financieros siempre existe algún aspecto que se deja fuera y también que algunos puntos nos parezcan mejor o peor tratados. En este caso, parece que las simplificaciones o las limitaciones de temas se han hecho por mor de dar un tratamiento de conjunto a los mercados de valores, y de combinar la visión teórica con la práctica y con la regulación.

Nieves García Santos

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

Últimos números publicados:

- N.º 82. Economía del Transporte
 N.º 83. Corresponsabilidad fiscal

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

Últimos números publicados:

- N.º 66. El sistema financiero ante el nuevo siglo
 N.º 67. El capital riesgo en España

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Últimos números publicados:

- N.º 17. Extremadura
 N.º 18. Madrid

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

Últimos números publicados:

- N.º 152/153. Equilibrios presupuestarios
 N.º 154. Deberes para una legislatura

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

Último libro publicado:

Regulación de las entidades de crédito en España, de Joaquín Latorre

EN INTERNET: <http://www.funcas.ceca.es/>



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

Juan Hurtado de Mendoza, 19. 28036 Madrid. Tfno. 913504400
 suscrip@funcas.ceca.es

AÑO 2000

Deseo suscribirme a:

	Pts.	Euros
<input type="checkbox"/> <i>Papeles de Economía Española</i>	8.800	52,88
Números sueltos	2.800	16,82
<input type="checkbox"/> <i>Perspectivas del Sistema Financiero</i>	7.500	45,07
Números sueltos	2.700	16,22
<input type="checkbox"/> <i>Cuadernos de Información Económica</i>	10.500	63,10
Números sueltos	2.000	12,02
<input type="checkbox"/> Regulación de las entidades de crédito en España (un ejemplar)	6.000	36,06
<i>Economía y Economistas Españoles</i> <input type="checkbox"/> 8 tomos	33.040	198,57
		(más gastos de envío)

El pago lo efectuaré:

- Contra reembolso del primer envío Giro postal Núm. Cheque bancario.

Nombre o razón social

Profesión, Actividad o Departamento

Domicilio

Ciudad C.P. Provincia o país

Fecha

- Domiciliación bancaria

Muy Sres. míos: Ruego carguen hasta nuevo aviso los recibos que les presentará
 LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS a mi nombre
 en la siguiente Cuenta Corriente o Libreta de Ahorros:

Firma o sello,

Entidad	Oficina	DC	Núm. de Cuenta

Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX.: 91. 350.80.40

