Informe Fundación BBVA-Ivie 2013 sobre

CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD

Los retos de la recuperación

Dirigido por

Francisco Pérez García (dir.)

Francisco Alcalá Agulló
Francisco Goerlich Gisbert
Matilde Mas Ivars
Joaquín Maudos Villarroya
Javier Quesada Ibáñez
Ernest Reig Martínez
Lorenzo Serrano Martínez
Pilar Chorén Rodríguez
Vicent Cucarella Tormo
Eva Benages Candau
Abel Fernández García
Laura Hernández Lahiguera
Juan Pérez Ballester
Jimena Salamanca Gonzáles
Marta Solaz Alamá
Ángel Soler Guillén

Fundación BBVA

Ivie INSTITUTO VALENCIANO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Valencia, 18 de octubre de 2013.

ÍNDICE

Prefacio **5**
Resumen ejecutivo **9**

Introducción 43

Parte I. España en el contexto internacional **47**

1. Crisis y desequilibrios en la economía mundial **49**
1.1. ¿Qué crisis y qué desequilibrios? 49
1.2. Los elementos estructurales subyacentes 58
1.3. ¿Se están corrigiendo los desequilibrios? 66

2. Desequilibrios en la zona euro **77**
2.1. Situación actual de la economía europea 77
2.2. Desequilibrios por cuenta corriente 79
2.3. La corrección de los desequilibrios por cuenta corriente y la competitividad 85
2.4. Deuda pública y privada 89
2.5. El debate sobre las consecuencias de la austeridad y la gobernanza europea 96

3. La evolución del mercado financiero europeo: La importancia del regreso a la Integración **105**
3.1. Los efectos de fragmentación del mercado financiero europeo 106
3.2. Efectos de la desintegración en España: evolución del tipo de interés y el crédito 116
3.3. La importancia de la unión bancaria 118

4. Trayectoria y perspectivas de la economía española **125**
4.1. Evolución de los principales agregados 126
4.2. Capacidad productiva, crecimiento y productividad 132
4.3. La difícil corrección de los desequilibrios financieros 136
4.4. Estrategia de política económica y perspectivas 141

Parte II. Desafíos ante la recuperación **153**

5. Capitalización y aprovechamiento de la capacidad de la economía española **155**
5.1. Las dotaciones de capital físico 157
5.2. El capital humano 166
5.3. Los intangibles 170

6. Especialización competitiva y participación en las cadenas de valor internacionales ..183
6.1. De la interdependencia entre sectores a la fragmentación de la producción 185
6.2. Cadenas de suministro, comercio exterior y valor añadido..... 191
6.3. Obstáculos a la externalización y a la mejora de la competitividad 200
6.4. Estrategia competitiva: el aprovechamiento de las oportunidades 207

7. Empleo, formación y emprendimiento.....217
7.1. Desajustes laborales y educativos..... 219
7.2. El perfil formativo de los emprendedores 227
7.3. Efectos de la crisis sobre los comportamientos laborales 231
7.4. Respuestas a la escasez de empleo: estudios, emigración y autoempleo 234
7.5. Paro, empleo y empleabilidad: perspectivas 241

8. Distribución de la renta: de la expansión a la recesión 249
8.1. El análisis de la distribución de la renta familiar..... 250
8.2. Evolución de la renta de mercado..... 257
8.3. Evolución de la renta disponible: Transferencias e impuestos..... 261
8.4. El reparto de la carga de la crisis en términos de la distribución de la renta 266

Parte III. Los retos de la economía española 275

9. Conclusiones y propuestas.....277
9.1. La situación actual..... 277
9.2. España: retos a corto plazo..... 285
9.3. España: retos a medio plazo 289
9.4. Quince propuestas de actuación..... 297

Índice de cuadros, esquemas, gráficos y mapas 307
Nota sobre los autores 313

Prefacio

Tras unos meses iniciales de recesión, la evolución de la economía española a lo largo de 2013 empieza a presentar indicios de que el año puede terminar con tasas positivas de variación intertrimestrales de la actividad, que serían mayores en 2014. Tras seis años de crisis, los españoles esperan expectantes que esas señales se confirmen y existan razones sólidas para confiar en que la recuperación está próxima. Más allá de los deseos, la realidad presenta un panorama complejo en el que los problemas siguen siendo graves y las perspectivas de crecimiento modestas. Ciertamente, se aprecian avances en la corrección de algunos desequilibrios, pero también dificultades para encarrilar otros, y una preocupante desatención a temas muy relevantes para nuestro desarrollo futuro.

Así pues, está justificado un optimismo moderado cuando se tiene en cuenta que en estos últimos meses se han suavizado las tensiones que nos mantuvieron al borde del precipicio financiero durante buena parte del año pasado: la sensación de caída libre se ha frenado. Al mismo tiempo, existen argumentos de peso para seguir muy preocupados por la dimensión de las dificultades que la economía todavía deberá superar para ofrecer a los españoles resultados nítidamente positivos en las variables más relevantes para recuperar la confianza: el aumento sostenido de la renta y la creación de empleo a buen ritmo.

Nos encontramos en un momento en el que la tarea consiste en ir dando pasos para inclinar paulatinamente la balanza desde el lado de los problemas hacia el de las soluciones. Tras un periodo tan largo de estancamiento, obtener resultados es una condición imprescindible para volver a confiar en nuestra capacidad de alcanzar estadios superiores de bienestar individual y colectivo. Para avanzar en esa dirección es preciso definir horizontes de futuro y trazar itinerarios para aproximarse a ellos, partiendo de diagnósticos realistas que identifiquen las causas de los problemas, su alcance, los obstáculos que se oponen a su superación y las vías de salida.

Esta tarea no es solo de los gobiernos —ni mucho menos de unos partidos políticos empeñados en contemplar el futuro con horizontes electorales— sino de toda la sociedad. Toda ella ha de estar interesada en perfilar las etapas que habremos de recorrer para recuperar una senda de progreso amplia, no solo para la mayoría sino, en especial, para los que padecen mayor riesgo de exclusión. Las instituciones con vocación de servir a los intereses generales desde el estudio y la investigación —como la Fundación BBVA y el Ivie— han de participar activa y responsablemente en esa labor, al menos de dos maneras. En primer lugar generando nuevo conocimiento para mejorar la comprensión de la realidad presente y futura. Y también, ocupándose de que los diagnósticos y perspectivas aportadas sean conocidas gracias a una difusión

adecuada de las mismas, para que resulte más probable y menos costoso que puedan ser aprovechadas y resulten útiles a quienes deben adoptar decisiones, tanto públicas como privadas.

Con ese doble propósito se publica, por tercer año consecutivo, el Informe Fundación BBVA-Ivie sobre *Crecimiento y Competitividad,* subtitulado este año *Los retos de la recuperación.* En él se propone un diagnóstico de la situación de la economía española y se analizan sus perspectivas de futuro en el escenario europeo y mundial prestando especial atención a varios problemas estructurales que condicionarán la intensidad y amplitud de la recuperación. Como en los dos anteriores Informes y en el conjunto del Programa de Investigaciones Económicas Fundación BBVA-Ivie que desarrollan desde hace casi veinte años conjuntamente ambas instituciones, el estudio que ahora ve la luz plantea los temas desde una perspectiva temporal de medio y largo plazo, ofrece explicaciones comprensibles para un público amplio y aporta propuestas de actuación.

El Informe Fundación BBVA-Ivie 2013 subraya en su primera parte los avances que se están produciendo en la corrección de distintos desequilibrios macroeconómicos existentes, tanto a escala global como en el seno de la UE o en España. En la segunda parte, pone el foco en cuatro aspectos que es imprescindible contemplar cuando se desea avizorar las características del crecimiento al que puede aspirar la economía española a la salida de la crisis: el cambio en el patrón de capitalización, la adaptación a un escenario competitivo caracterizado por la fragmentación de las cadenas de producción, el ajuste entre formación y empleo, y la corrección de las desigualdades que ponen en riesgo la inclusión social de los grupos de ciudadanos más desfavorecidos.

Que la magnitud de los desafíos a los que nos enfrentamos es enorme es ya una impresión compartida por la mayor parte de la población. Esta opinión se ha extendido durante los últimos años al tiempo que se dejaban sentir las dolorosas consecuencias de la crisis en múltiples aspectos de la vida individual y colectiva. Pero sería un error concluir de estas graves dificultades que no es posible recuperar la prosperidad y volver a progresar. Lo realista es factible, pero para lograrlo es preciso hacer el esfuerzo de cambiar el funcionamiento de muchas unidades y numerosos mecanismos de nuestra economía, adaptándolos a las circunstancias actuales.

Si se abordan esos cambios con decisión, replanteando lo que no funciona o no ofrece resultados suficientemente buenos, el progreso y la prosperidad volverán. Si el temor a los costes que esos cambios puedan representar o las resistencias a los mismos retrasan las decisiones necesarias, el estancamiento será más duradero y sus consecuencias más dolorosas. Por consiguiente, el enorme *shock* que representa la crisis debe servir como catalizador de una nueva modernización de la economía y las

instituciones españolas, no de menor calado que las que se abordaron en los años 60 —tras el Plan de Estabilización— o en los ochenta —tras la aprobación de la Constitución y para preparar la entrada en el UE—.

El éxito logrado en esas etapas precedentes y nuestro –pese a todo- mejor punto de partida presente, justifican confiar en que en las circunstancias actuales - distintas y no menos difíciles- también podemos conseguir iniciar una nueva etapa de prosperidad, caracterizada en este caso por la incorporación plena de España a la sociedad y la economía del conocimiento y el disfrute de sus enormes oportunidades. Para alcanzar esas metas será preciso un compromiso mayoritario a favor de los cambios necesarios y la disposición a realizar los muchos esfuerzos de adaptación precisos. Este Informe Fundación BBVA-Ivie aspira a contribuir al avance en esa dirección explicando por qué y cómo abordar algunas de las transformaciones.

Resumen ejecutivo

Este Informe Fundación BBVA-Ivie 2013*, Crecimiento y competitividad. Retos y respuestas,* analiza la trayectoria reciente y las perspectivas de la economía española en el momento actual. Confirma que muchas de las dificultades de los últimos años persisten en la actualidad, pero también constata **cambios esperanzadores que indican que estamos corrigiendo algunos de los desequilibrios que han agravado la crisis**. Toda prudencia es poca dadas las muchas variables que pueden influir en la trayectoria de las economías en un mundo tan complejo e interconectado como el actual, pero en los últimos meses se van acumulado indicios de que en 2014 el crecimiento volverá, aunque todavía sea escaso para nuestras necesidades.

Es preciso que los avances en generación de renta y empleo pasen a ser vigorosos y duraderos, pero para que eso suceda **es necesario profundizar en las reformas y abordar todavía numerosos problemas, tanto en el sector público como en el privado**. España y los españoles saldrán de esta traumática experiencia reforzados si admiten que hacen falta muchos cambios en el funcionamiento de nuestra organización económica y nuestras instituciones, y los apoyan. Sin el impulso a esas transformaciones seguiremos padeciendo las debilidades que hoy limitan la capacidad del tejido productivo para hacer crecer la renta, el empleo y la productividad, impidiendo el acceso al trabajo a una de cada cuatro personas que desea hacerlo. Seguiremos sufriendo también las consecuencias para nuestro bienestar colectivo de tener un sector público con ámbitos de mejora relevantes, en los que se da respuesta adecuada las expectativas de los ciudadanos.

Como en años anteriores, este Informe Fundación BBVA-Ivie se diferencia de otros estudios por enfocar los temas desde una perspectiva estructural, poniendo el acento en el largo plazo. Trata de reflexionar y hacer propuestas que van más allá del necesario cambio en la coyuntura macroeconómica, planteando temas que son relevantes para entrar en una etapa distinta y duradera de desarrollo. En este volumen hemos querido subrayar la **importancia de dos factores clave para competir en el mundo actual: apoyarse en los activos intangibles y aprovechar las oportunidades de la fragmentación de las cadenas de producción y la deslocalización de actividades**. Asimismo, subrayamos la importancia para la estrategia de desarrollo de **contemplar dos graves problemas actuales, estrechamente relacionados entre sí: reducir el desempleo masivo y duradero, así como el riesgo de pobreza y exclusión social que representa**.

El Informe se divide en tres partes. La primera contiene un diagnóstico estructural de la situación internacional, europea y española, desde una perspectiva macroeconómica. La segunda analiza cuatro aspectos muy relevantes de las

transformaciones socioeconómicas que acompañan a la crisis en España y determinan las perspectivas del crecimiento: los cambios en el patrón de acumulación, la nueva especialización en el escenario competitivo internacional, los desafíos laborales y formativos, los cambios distributivos y el riesgo de pobreza derivados de la crisis. La tercera parte resume las conclusiones del Informe, presenta los retos a los que se enfrenta España y plantea propuestas de actuación en distintos ámbitos.

El mundo y Europa durante la crisis

No es posible entender la situación española sin unas coordenadas sobre el entorno europeo y global. La crisis actual forma parte de un **proceso de transformación de la economía mundial de enormes dimensiones que está desplazando su centro de gravedad y provoca desequilibrios en muchos países**. España y Europa se están adaptando con dificultades a esas mutaciones y, por ello, padecen los problemas con mayor gravedad. Sin embargo, en el devenir reciente de los acontecimientos **se advierte que la economía global, la europea y la española están dando respuestas a algunos desajustes de fondo** y, en diversos indicadores, comienzan a apreciarse resultados positivos de los esfuerzos realizados.

La economía mundial crece en medio de intensos cambios

Es importante subrayar que **la economía mundial creció vigorosamente en muchas de sus regiones en estos años**, a pesar de que las economías avanzadas han estado estancadas o en recesión en buena parte del periodo transcurrido desde 2007:

- El crecimiento de los países en desarrollo —cuya población representa el 89% del conjunto del planeta— superó en el último lustro el 5% anual. Como consecuencia de ello se han producido **grandes cambios del peso de las distintas regiones del mundo en el empleo, la inversión, el producto interior bruto (PIB) o las exportaciones**. De su velocidad y la dificultad de asimilarlos se derivan muchas de las tensiones e incertidumbres actuales.

- El extraordinario proceso de acumulación de tecnología, empleo, capital físico y capital humano en las economías emergentes no ha tenido un reflejo equivalente en el incremento de los ingresos y el consumo de buena parte de su población. Al orientarse la producción a la demanda externa y a la inversión, su patrón de crecimiento resulta muy competitivo a corto plazo, pero la mejora de los niveles de vida es más lenta y se favorecen los desequilibrios comerciales y financieros internacionales. Así pues, **una mayor participación de los habitantes de los países emergentes en los resultados del desarrollo que han logrado sus economías**

elevará la renta de las familias y moderará sus ventajas competitivas de coste, contribuyendo a un mayor equilibrio de los flujos comerciales.

- **En muchas economías desarrolladas** la situación es la inversa, pues **los costes de producción y los precios no se han adaptado a las exigencias de los nuevos y poderosos competidores**. El crecimiento y el consumo —en general elevado— se sostuvieron mediante procesos de endeudamiento insostenibles a largo plazo, como se ha comprobado con la llegada de la crisis.

Estas circunstancias están en la base de desequilibrios comerciales y financieros que soporta la economía internacional desde hace dos décadas y que desembocaron en la *Gran Recesión* y la inestabilidad de los últimos años. **Las respuestas de las economías avanzadas y emergentes son muy heterogéneas**. Aunque Estados Unidos sufrió un impacto inicial mucho más violento que la Unión Europea (UE), ha demostrado una mayor capacidad de reacción que se refleja en su evolución más favorable. No obstante, la economía norteamericana y el mundo en general esperan expectantes las noticias relacionadas con la retirada de estímulos monetarios y con el ajuste fiscal tantas veces aplazado. Las empresas y los gobiernos europeos han mostrado una capacidad de respuesta inferior, aunque las diferencias dentro de la UE son muy notables. En las economías emergentes, su crecimiento vigoroso no evita desequilibrios internos y externos que hacen que su futuro presente incertidumbres. Es el caso de China, situada ante los desiguales niveles de vida de sus zonas urbanas y rurales y frente a los riesgos de transitar hacia un crecimiento menos dependiente de las exportaciones y la inversión, más apoyado en el consumo. Otros países emergentes han logrado hacer menos sensibles sus economías al ciclo político y a la debilidad institucional, pero se acercan a niveles de precios relativos, deuda pública y deuda externa preocupantes para la sostenibilidad de sus trayectorias de crecimiento.

Avances en la corrección de los desequilibrios y nuevos retos

Un mundo con tantos agentes interactuando y tantos factores influyendo en las economías cambia sin cesar y no es sencillo para las empresas o los trabajadores adaptarse a él, ni individual ni colectivamente. La dificultad se pone de manifiesto en el **retraso con el que los precios y costes internacionales reflejan los cambios en las posiciones competitivas**. Esta inercia ha alimentado desequilibrios como el desempleo y la acumulación de deuda frente al exterior en algunas economías avanzadas y enormes superávits en otras. No obstante, paulatinamente se están produciendo **importantes avances en los ajustes de los precios relativos y la consecución de unos saldos comerciales y financieros más compensados**:

- Entre 2007 y 2012 el tipo de cambio efectivo real de China y Japón se apreció un 22% y un 24%, respectivamente, mientras el de la zona euro se depreciaba un 10% y el de Estados Unidos un 5,5%. Ese **encarecimiento relativo de los países más competitivos** indica una recuperación de posiciones de los que habían perdido competitividad.

- Los desajustes en saldos comerciales de distintos países se han moderado y con ello **han mejorado también sus desequilibrios financieros externos**, reduciéndose la necesidad de financiación de los países que mejoran su competitividad.

Estos avances en la adaptación competitiva de las economías desarrolladas tienen múltiples consecuencias, al exigir cambios en sus estructuras productivas y en los costes de producción. **Para lograr una especialización que permita competir con éxito a nivel internacional y utilizar las dotaciones de capital y trabajo desaprovechadas puede ser necesario aceptar menores salarios, o mayores diferencias salariales entre el trabajo cualificado —el más demandado— y el no cualificado —el más abundante—**. Las consecuencias probables serán la desigualdad en las rentas salariales y oportunidades de empleo de distintos grupos de trabajadores —en función de su nivel formativo— y nuevos retos para los gobiernos preocupados por evitar los riesgos de exclusión laboral y social.

Europa responde con dificultad a sus desafíos

Los desequilibrios acumulados en el interior de la UE en la fase previa de expansión responden tanto a los desajustes globales como a **deficiencias específicas del proceso de integración europeo**. Las **carencias en la gobernanza de la UE y de la zona euro**, puestas de manifiesto en estos años, han sido muy graves y condicionan la capacidad de enderezar una situación que, en la mayoría de los Estados miembros, sigue siendo preocupante.

El avance de la integración del continente sigue siendo una vía muy razonable para que sus economías cooperen al adaptarse a un escenario global en el que compiten con países mucho más grandes. Sin embargo, **la flexibilidad que acompaña al *método comunitario* acaba generando tantas asimetrías e inconsistencias que impide respuestas únicas y ágiles cuando son necesarias**.

Como consecuencia de estas insuficiencias, **la confianza en el proyecto europeo se ha debilitado**, en particular en los países de la periferia europea severamente afectados por la crisis. Mientras que antes de 2007 se percibían las ventajas de la integración, ahora se percibe que con ella renunciamos a favor de Europa a controlar instrumentos

que ésta maneja de manera que no dan respuesta a nuestros problemas, sobre todo en el terreno financiero.

Retroceso de la integración financiera y mejoras recientes

La zona euro se benefició del avance de la integración tras la creación de la moneda única. Sin embargo, los mayores flujos financieros entre los países con superávit y con déficit por cuenta corriente no contribuyeron a una convergencia real entre los países de la periferia y el núcleo central de la UE. El alza de los precios inmobiliarios favoreció la inversión en sectores de bienes no comerciables, pero frenó la adaptación competitiva de numerosas economías y sus mejoras productivas.

- **La crisis ha provocado un retroceso de la integración financiera entre los países de la zona euro**, como prueban los altos diferenciales de tipos respecto a Alemania en la rentabilidad exigida a la deuda soberana de los países periféricos hasta hace unos meses.

- La falta de confianza en los mercados financieros de otros países se tradujo en caída del negocio transfronterizo entre los países de la UE y **creciente divergencia en los costes de la financiación (privados y públicos)** cuando se comparan los países que han sufrido en mayor medida las consecuencias de la crisis de la deuda soberana y el resto.

Tras varios años de máxima tensión, a lo largo de 2013 **se han producido avances en la normalización de los mercados financieros a los que ha contribuido de forma destacada la declaración del Banco Central Europeo** de hacer lo necesario en defensa de la moneda única y mantener el tono expansivo de la política monetaria. Los indicadores más claros de mejora en este terreno son las caídas de cerca de 400 puntos básicos en las primas de riesgo —y consiguientemente de los tipos de interés de la deuda soberana— de varios países periféricos. También se han observado en los últimos trimestres aperturas de algunas ventanas de financiación en los mercados mayoristas para los bancos y empresas de estos países.

El coste de la falta de integración y la Unión bancaria

El retroceso de la integración ha encarecido la financiación en los países más necesitados de la misma:

- El coste de la financiación de empresas y familias depende menos de los tipos de interés de intervención del Banco Central Europeo y más de la prima de riesgo de la deuda soberana. El mercado se ha fragmentado y la geografía de las garantías y

las contrapartidas son ahora determinantes de los tipos de interés de las operaciones.

- Las pymes de los países más afectados por la crisis sufren más las consecuencias de la desintegración, pues son dependientes del acceso a un crédito que ahora es menor en los países vulnerables y mucho más caro. Una parte de ese sobrecoste depende de las diferencias del riesgo de crédito, pero las diferencias más abultadas obedecen a la desintegración del mercado financiero europeo.

Las tensiones de estos años dentro de la UE han dejado claro que no deben esperarse avances importantes a corto plazo en los mecanismos de mutualización de deudas ni en la unión fiscal. En este contexto, **la construcción de una genuina unión bancaria es muy importante para recuperar la integración financiera**. La falta de consenso entre los países europeos derivada de sus distintas posiciones macroeconómicas de partida hace que este proceso sea lento. **La aprobación del mecanismo único de supervisión bancaria es una decisión relevante, pero es necesario poner en marcha también el mecanismo y fondo único de resolución y el fondo europeo de garantía de depósitos**. Mientras tanto, es fundamental facilitar financiación a costes más reducidos a los países vulnerables, siendo prioritaria la puesta en marcha de más medidas no convencionales por parte del Banco Central Europeo.

Recesión y medidas de ajuste

Los estímulos monetarios son los únicos relevantes con los que cabe contar a escala europea dada la escasa importancia del presupuesto de la UE y las enormes limitaciones para desarrollar políticas fiscales coordinadas con una visión que vaya más allá de los intereses nacionales. Esa perspectiva apenas se percibe y, como se ha comprobado durante la recesión del último año, limita la capacidad de respuesta conjunta.

Los desequilibrios fiscales de numerosos Estados desembocaron en políticas de ajuste fiscal intensas. Pese a ellas —y en parte por ellas— y como consecuencia de la falta de crecimiento de la producción, la proporción entre la deuda pública y el PIB sigue aumentando en la zona euro. Las políticas de austeridad ralentizan también la reducción del apalancamiento del sector privado empresarial y de las familias, fuertemente endeudados en muchas economías.

La revisión a la baja del ritmo de consolidación fiscal a mediados de 2013 reduce algo los riesgos que se derivan de una situación en la que todos los agentes ajustan sus presupuestos simultáneamente en muchos países, pero ni las medidas de impulso previstas ni el ritmo de su aplicación representarán estímulos inmediatos significativos.

Devaluación interna y mejora de la competitividad

Las dificultades financieras, los ajustes fiscales y la recesión han obligado a empresas y trabajadores de las economías periféricas a **revisar sus precios, costes y salarios significativamente**. **El avance de este proceso de *devaluación interna* ha sido importante y su consecuencia más positiva es la mejora de la competitividad exterior**. Los saldos por cuenta corriente de la periferia y del centro y norte de Europa indican que la corrección de los fuertes desequilibrios acumulados en este terreno progresa, a pesar de que las circunstancias no son las más favorables:

- **Las economías periféricas están mejorando su saldo comercial**. La recesión económica contribuye a mejorarlo al debilitar su demanda de importaciones, pero el avance continuo de las exportaciones indica que las economías están compitiendo mejor.

- La corrección de los desequilibrios en medio de una fase recesiva es más dolorosa y si esta se extiende a nuestros principales socios comerciales, la dificultad se agrava. **Una orientación más expansiva de Alemania facilitaría la modificación de los precios relativos entre las economías con déficit y superávit**, estimulando las importaciones de los países deficitarios por los mercados germanos, claramente superavitarios, pero el funcionamiento de la UE no ofrece buenas noticias desde esta perspectiva.

Se han dado pasos que implican una supervisión económica y presupuestaria más rigurosa de los Estados miembros en la zona del euro, pero los resultados no inspiran confianza por el momento ni se percibe una visión europea de muchos problemas. Las primeras evaluaciones de los programas de rescate de Grecia, Irlanda, Portugal y Chipre han puesto de relieve errores significativos en su concepción y en las previsiones económicas que acompañaron los correspondientes programas de ajuste, así como un sesgo de los mismos hacia los intereses de los países acreedores.

España espera al crecimiento

La economía española volvió a caer en recesión en 2011, por segunda vez desde que comenzó la crisis, y ha permanecido en esa situación durante nueve trimestres consecutivos. El consumo, la inversión y el gasto público han retrocedido como consecuencia de la caída del empleo, el exceso de capacidad instalada y los ajustes fiscales. Las gravísimas dificultades financieras durante buena parte de 2012 y 2013 tampoco han ofrecido margen de maniobra para combatir el estancamiento y frenar la destrucción de empleo. Durante la segunda mitad de 2013 se observa una relajación

de las tensiones y está previsto que la actividad vuelva a valores ligeramente positivos, esperándose tasas de crecimiento positivas más nítidas a lo largo de 2014.

Mejoras claras de la competitividad

La mejora del sector exterior es el aspecto de la competitividad que ha mostrado más pronto mejoras pese a no contarse con un tipo de cambio propio. El valor de estas mejoras es crucial a corto plazo, porque el saldo comercial ha sido la única contribución positiva a la demanda agregada en estos años:

- La mejora de la competitividad exterior se refleja en la **trayectoria fuertemente expansiva de las exportaciones** —representan ya el 35% del PIB— y en los **progresos logrados en los costes laborales unitarios y el tipo de cambio efectivo real**.

- La **recuperación del equilibrio de la balanza comercial y por cuenta corriente** es un objetivo ya conseguido. Gracias a ello, la presión del desequilibrio exterior sobre el endeudamiento ha dado paso a una caída en la deuda externa (como ha ocurrido por primera vez en junio de 2013) y a una contribución neta a la mejora de la posición financiera internacional de España.

- El esfuerzo de las empresas exportadoras para desarrollar estrategias comerciales en mercados menos estancados que los europeos está permitiendo sostener la demanda exterior en un momento en el que su contribución es decisiva, pero además es muy importante para diversificar mercados y aumentar la competitividad a medio plazo.

La productividad ha contribuido a la reducción de los costes unitarios, pero parte de su mejora es resultado de la recomposición de actividades y la pérdida de peso y empleos en sectores escasamente productivos y en las empresas menos eficientes. Por tanto, **el avance de la competitividad requiere mejoras de productividad compatibles con la creación de empleo y crecimiento, basadas en la generación de valor añadido y la mayor utilización de la capacidad instalada**.

Lenta corrección de los desequilibrios financieros

En España será difícil un mayor ritmo de avance en la solución de los problemas mientras el nivel de actividad no aumente. Para que esto suceda es crucial ir eliminando las dificultades financieras que padecen muchos agentes y limitan su capacidad de gasto:

- El elevado nivel de endeudamiento privado obliga a reducir el apalancamiento. La ratio deuda privada del sector no financiero con respecto al PIB ha caído 13,6 puntos porcentuales desde 2010, a un ritmo condicionado por el estancamiento de los ingresos y las restricciones de crédito —el volumen de crédito al sector privado residente se ha reducido un 20% respecto a su valor máximo de diciembre de 2008—. Teniendo en cuenta que la parte más importante de la deuda de las familias y empresas es bancaria, **es fundamental que el desendeudamiento agregado sea compatible con la financiación de los nuevos proyectos de inversión rentables**. Un desapalancamiento traumático estrangula la recuperación del consumo y la inversión necesarios para restaurar la demanda agregada.

- El crédito se halla condicionado por la situación patrimonial de las entidades que todavía tienen saneamientos pendientes, por la fragmentación financiera europea y por el escenario macroeconómico. El sector bancario español ha realizado un enorme esfuerzo de saneamiento equivalente al 25% del PIB desde el inicio de la crisis, en su mayoría con cargo a sus márgenes de explotación. En algunos casos, ha sido necesario conceder ayudas públicas y solicitar asistencia financiera a la UE para recapitalizar la parte más vulnerable del sector bancario español, habiéndose utilizado 41.000 millones de euros (equivalentes al 4% del PIB) de la línea de crédito concedida.

- La *Troika* advierte que, dadas las bajas perspectivas de crecimiento, incluso en un entorno de bajos tipos de interés y desapalancamiento **persisten retos para completar con éxito la reestructuración bancaria**. En su informe de septiembre reconoce los avances logrados en la reestructuración, solvencia y acceso a los mercados financieros y la mejora del contexto macroeconómico, si bien este último sigue pesando sobre el sector bancario. La debilidad en la demanda de nuevos préstamos, el entorno de bajos tipos de interés, la fragmentación del mercado bancario de la UE y el ajuste en curso del sector inmobiliario son condicionantes de la recuperación de la rentabilidad del sector bancario español.

- El sector público está enfrentándose también a dificultades financieras muy importantes. Las respuestas a las fuertes caídas de ingresos tributarios y a las elevaciones de gastos de protección social fueron lentas e insuficientes en los primeros años, pero los esfuerzos recientes para avanzar más rápidamente en la corrección del déficit y frenar el crecimiento del endeudamiento no ofrecen resultados tan satisfactorios como sería deseable, debido al estancamiento. **El déficit público ha cambiado por completo su composición —para 2013 se espera un saldo ajustado de ciclo positivo—, pero el componente cíclico y la carga de intereses son muy elevados**.

Sin crecimiento real ni nominal es difícil para cualquier agente, público o privado, generar más ingresos y reducir los desequilibrios financieros. Lo observamos en los **pobres efectos sobre el déficit público de las políticas de ajuste**, pues las alzas de tipos impositivos ofrecen escasos resultados —solo 1,4 puntos de aumento de los ingresos tributarios sobre el PIB entre 2009 y 2012— y no se evita el crecimiento de los gastos sociales. **En el caso del sector privado, la falta de crédito es preocupante**.

Capacidad productiva desaprovechada

La consecuencia más negativa de la crisis es el **desaprovechamiento duradero de buena parte de nuestros recursos humanos y de capital**. La elevada tasa de desempleo, la sobrecualificación de parte del capital humano empleado, el exceso de capacidad de las empresas y los abundantes activos inmobiliarios vacíos son manifestaciones del bajo nivel de actividad. El menor tamaño actual de la economía ha hecho retroceder la renta per cápita a los niveles de hace una década y oscurecido las expectativas de progreso de buena parte de la población.

Las peculiaridades de la situación española tienen que ver con varios factores:

- Un patrón de inversión intenso durante el *boom* pero poco orientado a la productividad y la competitividad y mucho a la especulación que acompañó a la burbuja inmobiliaria y que generó excesos de inversión improductiva.
- Una **atención insuficiente al papel de los activos ligados al conocimiento** —muchos de ellos intangibles, como la información digitalizada, la I+D+i o la formación en la empresa— de los que dependen la eficiencia productiva y la competitividad en las economías avanzadas.
- El retraso en la adopción de reformas estructurales en la época de bonanza, como la del mercado de trabajo o las medidas para impulsar la competencia en el mercado interno y la presencia de más empresas en los mercados internacionales.

En estas circunstancias, nuestra capacidad de aprovechar los recursos en un escenario competitivo abierto, complejo y exigente como el actual, se resiente. Una parte importante de la economía española ha hecho insuficientes esfuerzos de adaptación al mismo, es menos productiva y más rígida de lo que requiere un mundo tan cambiante. En consecuencia, **proporciones muy relevantes del tejido productivo español y buena parte de los recursos humanos y las instituciones económicas necesitan reformas**, cuando no reconversiones en profundidad. La dureza de la crisis ha hecho más visibles estos problemas y ha vencido algunas resistencias al cambio, pero otras siguen existiendo y probablemente lo hacen más doloroso, pues no permiten evitar las causas pero dificultan las soluciones.

Otra parte del tejido productivo español ha seguido ya una estrategia diferente, apostando por el **crecimiento basado en el conocimiento**. Esto ha mejorado sus oportunidades de competir con las empresas y los países de nuestro entorno al gestionar los recursos con instrumentos que permiten elevar la eficiencia.

Desempleo masivo

España lleva décadas padeciendo tasas de desempleo elevadas durante largos periodos de tiempo. Las crecientes tasas de actividad de una población cada vez más formada y las fuertes corrientes migratorias no han sido asimiladas por la economía española, llegando el paro a tasas récord en 2013.

El desempleo presenta perfiles de enorme gravedad:

- El número de parados es muy elevado, con una tasa superior al 26% y una cifra cercana a los seis millones, un volumen que se tardará mucho años en reducir sustancialmente y del que se deriva un **horizonte de desempleo duradero para muchas personas**.

- Las tasas de paro son mucho más altas entre los jóvenes y las personas con menor cualificación, pues sufren más las consecuencias de la destrucción de empleo y la competencia de las economías emergentes. Para estos trabajadores el horizonte de paro de larga duración representa **riesgos de exclusión y una alta probabilidad de dependencia de las políticas de protección social**.

Las graves consecuencias del problema han inducido, lentamente, reacciones que son perceptibles en los indicadores más recientes: moderación salarial, prolongación de los estudios, retirada del mercado de trabajo y emigración. Sin embargo, la intensidad de esas respuestas es insuficiente para que este desequilibrio se corrija a un ritmo que evite que el desempleo se haga crónico entre parte de la población. En estas circunstancias, resulta llamativa la **debilidad de las políticas activas de empleo dirigidas a los desempleados más vulnerables**.

Aumento de la desigualdad y riesgo de pobreza

Las implicaciones sociales asociadas a la enorme destrucción de empleo que ha tenido lugar en España han sido muy serias porque su impacto sobre la renta de las personas menos cualificadas y con menores ingresos ha sido particularmente intenso:

- **En 2007 se produce un punto de inflexión en la evolución en la distribución de la renta que rompe la prolongada tendencia de reducción de desigualdades**,

provocado porque el ajuste laboral en cantidades reduce de forma importante la fuente principal de renta de los trabajadores ahora desempleados.

- El número de personas y familias situadas en los niveles de renta más bajos ha aumentado desde entonces cerca de un 7% y también el porcentaje de población que padece riesgo de pobreza -por encontrarse sus ingresos por debajo del 60% de la mediana o padecer carencias materiales o laborales severas- ha alcanzado el 27% en 2011.

- El sistema de prestaciones sociales (jubilación, desempleo y resto de transferencias) ha mitigado el deterioro distributivo asociado a la crisis y el desempleo pero no lo han evitado por completo, como indica la reducción en un 12% de la renta disponible per cápita de las familias, en términos constantes.

- **La carga de la crisis está siendo soportada de forma muy desigual por los diferentes estratos de ingresos**. Los grupos de ingresos superiores la han padecido menos porque su posición de partida era mejor y su renta se ha reducido menos. En cambio, la renta personal disponible de las familias con menores ingresos ha experimentado caídas porcentuales mayores a pesar de la amortiguación proporcionada por las prestaciones sociales, de las que son ahora muy dependientes. Para el grupo de menores ingresos las prestaciones por desempleo representan en los últimos años cerca del 30% de su renta disponible.

El empeoramiento del mercado de trabajo apunta un avance en la desigualdad de la renta de mercado y la renta disponible en los últimos años, incluso después de la intervención pública. Aunque la dispersión salarial no ha variado sustancialmente, algunos indicadores permiten vislumbrar un cambio de tendencia desde 2011 que, de confirmarse, acentuaría la **tendencia a una mayor desigualdad**. Además las prestaciones sociales por perceptor se han reducido, lo que puede estar agravando la situación de algunos colectivos vulnerables a la pobreza. **Resulta inquietante que puedan afectarles cambios en los criterios de acceso a servicios públicos que son fundamentales para la igualdad de oportunidades**.

Daños colaterales

La crisis, junto con los desequilibrios domésticos e internacionales que están en el origen de la misma, está obligando a **afrontar problemas difíciles con urgencia y de manera simultánea**. Las circunstancias desfavorables hacen más complicada su solución, lo que en algunos casos hace crónicos los problemas y en otros los agrava, generando círculos viciosos de desequilibrios que van del sector privado al público y viceversa.

- Un corolario de esta situación es que las expectativas económicas se han oscurecido para buena parte de los españoles, tras un quinquenio de estancamiento y desempleo creciente. Los jóvenes y adultos de mediana edad están teniendo que asimilar el *shock* que representa pasar de disfrutar experiencias de progreso sostenido a lo largo de casi toda su vida a sufrir dos recesiones graves en apenas cinco años y tener unas perspectivas de empleo muy negativas. Las generaciones de mayor edad ya habían vivido otras crisis, pero están teniendo que revisar sus expectativas acerca de los niveles de renta que podrán disfrutar durante el resto de su ciclo vital.

- La actual falta de horizontes de progreso ha desembocado en un **deterioro muy grave de la confianza en la capacidad de las instituciones de responder a los problemas colectivos, que se ha visto acentuado por casos relevantes y abundantes de corrupción política**. Todo ello ha generado un **clima de amplia desconfianza social** en las posibilidades de dar respuestas colectivas a los problemas que se plantean para afrontar el futuro.

La experiencia española de superación de dificultades en el último medio siglo ofrece argumentos para rebatir el pesimismo dominante, pero hay que reconocer que las circunstancias actuales son muy difíciles. Una actitud positiva frente a las mismas no debe negar que **el camino a recorrer será largo y resultará particularmente complejo para aquellos grupos sociales con mayor riesgo de exclusión laboral**. La dimensión de las actuales bolsas de desempleo y las débiles perspectivas de crecimiento de la ocupación hacen previsible que tengan muchas dificultades para su inserción, máxime si no se plantean pronto políticas activas en esta dirección. **Los jóvenes y los trabajadores menos cualificados tienen sólidas razones para sentirse muy preocupados y reclamar una mayor atención a sus problemas y la sociedad debería ocuparse de dar respuestas a los mismos**.

Retos a corto plazo

El enderezamiento de la trayectoria de la economía española exige enfrentarse a retos de distinta naturaleza y gran calado, contemplando horizontes de corto y largo plazo. Entre los retos a corto plazo el primero, sin duda, es **volver a crear empleo creciendo con suficiente intensidad**. Para conseguirlo es urgente que **vuelva a fluir el crédito**, avanzar en la **corrección del déficit público** y **mejorar las posiciones financieras de las empresas y familias**. Todo ello deberá desembocar en una recuperación de la demanda interna que, junto con el impulso sostenido de la demanda exterior, mejore la **utilización de la capacidad instalada** hasta volver a impulsar la inversión.

Mientras no haya una creación de empleo significativa es difícil esperar la recuperación del consumo, salvo la que pueda derivarse de una paulatina mejora de la confianza derivada del final de la recesión. Por tanto, dado que el ajuste del déficit público continuará aunque sea a menor velocidad, **la demanda exterior seguirá siendo clave para sostener la recuperación en el futuro próximo**. Las exportaciones por el momento se comportan muy bien y podrían recibir un estímulo de los mercados europeos que han salido de la recesión. Por su parte, el saldo positivo de la balanza por cuenta corriente permite reducir la dependencia financiera exterior y el endeudamiento.

Este frágil equilibrio sitúa el futuro inmediato de la economía española en un escenario de **variaciones positivas de las principales variables (flujos), pero insuficientes para corregir a buen ritmo los problemas de fondo (*stocks*)**. Por consiguiente, el reto es ir consiguiendo condiciones favorables para la aceleración del crecimiento.

Volver a crear empleo: expectación ante el fin de la recesión

La multiplicación a partir del verano de 2013 de las señales positivas de salida de la recesión ha aumentado la expectación sobre las posibilidades de volver a crecer, la velocidad de la recuperación y las posibilidades de que se genere empleo.

- El consenso de los analistas —en un clima de frecuentes revisiones de sus previsiones, debido a la incertidumbre— apuesta por tasas de crecimiento positivas pero muy modestas a partir del tercer trimestre de 2013 que mejorarán lentamente a lo largo de 2014, aunque sin crear empleo neto hasta finales de ese año.

- La productividad crecería menos al frenarse la destrucción de puestos de trabajo, pero la ocupación crecería también modestamente en la segunda mitad de 2014. El inicio en **la reducción del desempleo podría coincidir con una creación de empleo modesta si continúa la caída de la población activa** que se está produciendo debido a la emigración —el saldo migratorio ha pasado de 310 mil personas en 2008 a -162 mil en 2012—, la prolongación de los estudios no obligatorios y universitarios, las prejubilaciones y el desánimo laboral antes las pocas expectativas de encontrar trabajo. **En cambio, el paro no se reducirá fácilmente si la mejora de las posibilidades de empleo favorece un repunte de la tasa de actividad**.

El empleo es la vía ordinaria de acceso a la renta de la mayoría de las personas y, por tanto, la actual escasez de ocupaciones representa un grave obstáculo en el camino de la participación de la población en las condiciones de vida que ofrece la sociedad y

para que gran parte de la población vuelva a contemplar a España como un país que ofrece oportunidades a sus ciudadanos. Objetiva y subjetivamente, **el empleo es clave para la inclusión social y la confianza**. Por eso, la enorme destrucción de ocupación de los últimos años ha deteriorado gran parte de nuestro capital social.

Un alto riesgo de caer en el desempleo y la elevada dificultad de salir de él reducen la renta permanente esperada de las familias, deprimen la demanda de consumo y las expectativas de los inversores. Por estas razones**, la recuperación de la demanda interna requiere un estímulo que solo puede proporcionar una abundante creación de empleo**. Se trata de un objetivo que ha sido difícil de lograr en España excepto en las fases en las que la construcción ha actuado como motor del proceso, un elemento tractor con el que en esta ocasión no se puede contar y solo puede ser sustituido por la captación de la abundante demanda exterior y el desarrollo de nuevas actividades.

El retorno del crédito

Sin poner fin a la intensa contracción del crédito es difícil que las decisiones de gasto de empresas y familias no resulten condicionadas a la baja, frenándose la demanda de consumo e inversión:

- **Un cambio de tendencia en el crédito bancario requiere avanzar en tres direcciones: la conclusión de la fase de saneamiento de las entidades, la restauración del acceso de los bancos a los mercados y la mejora del clima general de confianza en la recuperación**.

- Completar con éxito la reestructuración bancaria y despejar las incertidumbres sobre la necesidad de nuevos saneamientos es una condición necesaria para que los bancos tengan acceso a los mercados mayoristas a precios razonables. Para ello, nada mejor que la prueba de resistencia que está preparando el Banco de España anticipándose a las pruebas de resistencia que se realizarán a escala europea en 2014, antes de la puesta en marcha del mecanismo único de supervisión.

Si el crecimiento se va confirmando, la recuperación de la confianza también avanzará y, probablemente, la componente subjetiva presente en las decisiones de financiación volverá poco a poco a valores positivos. Mientras tanto, las medidas recientemente aprobadas como parte de la hoja de ruta de la UE para mejorar el acceso a la financiación de nuestras empresas (como la creación de un mercado de pagarés de empresa y la mayor financiación del Instituto de Crédito Oficial, ICO) pueden paliar los problemas, pero su importancia será limitada frente a lo que supondría la normalización del canal del crédito privado.

Avanzar en la corrección del déficit público

La experiencia de estos años muestra los **peligros de no cortar una trayectoria de déficit insostenible, pero también el riesgo de hacer los ajustes a una velocidad excesiva que contribuya a acentuar la recesión.**

- La revisión del Programa de Estabilidad aprobada a mediados de 2013 por la Comisión Europea busca un nuevo equilibrio del ritmo de consolidación presupuestaria, moderando los ajustes.

- **Junto al establecimiento de objetivos de consolidación que no perjudiquen la recuperación, es también muy importante el cumplimiento efectivo de los mismos**, resultado que España nunca antes ha conseguido y es crucial alcanzar en estos momentos. Si la trayectoria del déficit y la deuda pública española se hacen previsibles, la confianza lograda en los mercados revalidará la sustancial reducción de la prima de riesgo de los últimos meses, lograda a pesar del fuerte crecimiento de la ratio Deuda Pública/PIB.

El abaratamiento del coste de la financiación, la recuperación del crecimiento del PIB y el pleno efecto de las medidas fiscales y de contención del gasto adoptadas por todas las administraciones, deberían ofrecer resultados visibles de contención del déficit en 2014. Si se confirma la viabilidad a medio plazo de las finanzas públicas el clima de tranquilidad en el mercado de deuda se consolidará y el coste de financiarla se reducirá, facilitando el largo camino que queda por recorrer hasta el logro de superávits que permitan reducir un *stock* de deuda que en 2014 se acercará al 100% del PIB.

Mejorar las posiciones financieras privadas

El endeudamiento de empresas y familias se está reduciendo a pesar de la caída de la renta disponible. Se debe a la caída del consumo y la inversión y también a la dificultad para obtener o renovar créditos. **El reto en este terreno es pasar de un desapalancamiento obligado por las circunstancias a otro favorecido por la mejora de la competitividad, el crecimiento de la renta y del ahorro —ahora en niveles mínimos— y la prudencia financiera**.

Una de las dimensiones más preocupantes del elevado apalancamiento ha sido la dependencia financiera del exterior y las consecuencias para España de un estrangulamiento de los mercados mayoristas internacionales. La condición para reducir esa dependencia paulatinamente es el **superávit de la balanza por cuenta corriente** y, afortunadamente, ese requisito se ha logrado. Continuar por esa senda es otro reto a corto plazo de la economía española que **dependerá tanto de que se**

mantenga el crecimiento de las exportaciones, como de que las importaciones contengan su ritmo de crecimiento en el periodo de recuperación del PIB gracias a la competitividad recobrada.

Sostener el impulso de la demanda exterior

La mejora de la competitividad exterior e interior es un desafío para el crecimiento a largo plazo de la economía española, pero también una palanca de enorme importancia para su trayectoria a corto plazo por dos motivos:

- Porque la dificultad de contar con aportaciones positivas de otros componentes de la demanda agregada hace decisivas las contribuciones del saldo exterior para mantener las variaciones de la demanda en positivo.
- Por la importancia del saldo positivo de la balanza por cuenta corriente para reducir el elevado endeudamiento externo y mejorar la posición financiera neta de nuestra economía.

Sostener el impulso de la demanda exterior pasa, a corto plazo, por mantener y mejorar la competitividad-precio mediante la moderación de costes y márgenes, en línea con lo que viene sucediendo en los últimos años. Pasa también **por mayores esfuerzos de las empresas y del sector público para mejorar la presencia de los productos españoles en los mercados exteriores**, teniendo presente está necesidad al realizar los presupuestos y orientar las prioridades de las políticas.

Mejorar el uso de los capitales acumulados

El último de los retos a corto plazo es reducir el enorme exceso de capacidad existente, sobre todo en activos inmobiliarios, tanto residenciales como no residenciales. En el caso de los capitales inmobiliarios productivos, una parte de esa mayor utilización de la capacidad instalada habrá de derivarse del crecimiento de la demanda y la actividad, pero otra puede lograrse completando el proceso de abaratamiento de los precios de esos activos hoy improductivos, para hacerlos atractivos y rentables.

- Las caídas de precios de los activos han sido en muchos casos sustanciales —seguramente es el ámbito en el que la *devaluación interna* ha avanzado más— pero tiene que proseguir para facilitar que el esfuerzo inversor realizado en su momento tenga alguna utilidad.
- No reconocer las pérdidas asociadas a los errores cometidos al invertir, impidiendo que los precios bajen lo suficiente, probablemente no las evitarán y

además los capitales instalados permanecerán sin generar servicios productivos y deteriorándose durante más tiempo.

Es conveniente valorar la importancia de **vender paquetes de activos hoy no utilizados a no residentes** —tanto a particulares como a fondos institucionales— como vía para reducir el elevado endeudamiento neto con el exterior. Tanto si por esa vía pasan a ser utilizados como si alivian la deuda, puede contribuir a mejorar la situación por un camino que ha comenzado a andarse, pero por el que hay que seguir avanzando para corregir desequilibrios que lastran la recuperación.

Retos a medio plazo

Numerosos desafíos a los que se enfrenta la economía española necesitan actuaciones duraderas y no cabe esperar resultados inmediatos. Sin embargo, se trata de retos muy importantes para recuperar una trayectoria de crecimiento sostenido y mejorar nuestras condiciones de vida a medio plazo. Por tanto, que **los resultados vayan a tardar hace que los problemas deban ser abordados más pronto** y no más tarde, contemplándolos con un horizonte temporal adecuado, para evitar la impaciencia.

Muchas cuestiones analizadas en la segunda parte del Informe son de esta naturaleza: la reorientación del patrón de acumulación, los cambios en el tejido productivo para aprovechar las oportunidades del escenario competitivo internacional, las actuaciones en el sistema educativo y en el mercado de trabajo o las acciones para reducir el riesgo de pobreza.

Un nuevo patrón de acumulación

El proceso de capitalización física de la economía española ha sido tan prolongado e intenso que **actualmente el capital por empleado es elevado y su mantenimiento absorbe la mayor parte de la inversión bruta anual**. Por tanto, la prioridad no es aumentar las dotaciones de capital por ocupado sino el empleo y el uso de la capacidad instalada que en este momento está infrautilizada. El reto **es generar empleo productivo e invertir de otro modo: mejorando la productividad del trabajo y del capital.**

- En la actualidad en España **no falta capital físico sino capacidad de utilizarlo y generar recursos para pagar la deuda con la que se financió su inversión** en la época del crédito barato.

- **Tampoco escasea el capital humano**, acumulado con intensidad en los últimos treinta años y que eleva el potencial de servicios que puede desplegar la población activa española en el mercado de trabajo, pero desaprovechado en parte.

La pobre trayectoria de la productividad indica que **el potencial productivo español no fue bien utilizado** durante los años de expansión ni tampoco desde el comienzo de la crisis, dado el escaso uso de la capacidad instalada y los recursos humanos disponibles. Para responder a esos retos **hacen falta proyectos empresariales y empresarios capaces de movilizar los factores productivos y generar valor añadido**, es decir, salarios y beneficios. Para ello es necesario apoyarse más en el conocimiento, y en particular en activos basados en el mismo que permiten mejorar la gestión de la información, los recursos humanos y las organizaciones.

Invertir en intangibles

La mayoría de los países desarrollados han reconocido la **importancia de ciertos capitales intangibles cuyo uso favorece el aprovechamiento de los demás factores productivos y promueve la generación de valor añadido**:

- **Los países que están dando mejor respuesta a la crisis son los que más invierten en *I+D* y en la mejora del funcionamiento de sus organizaciones,** pero España no se encuentra bien posicionada en este campo a pesar de que se ha hecho un esfuerzo importante en los últimos años.

- **La inversión en intangibles en España es baja** —la mitad de la inversión en activos tangibles, mientras en Estados Unidos dobla a estos— y su composición no es la más adecuada para el crecimiento. Nuestras mayores debilidades se encuentran en el reducido peso de la *I+D* y los gastos destinados a la mejora del funcionamiento interno de las empresas, incluida la formación de los trabajadores en el puesto de trabajo. Los bajos niveles educativos de muchos trabajadores y empresarios y el elevado grado de temporalidad son reflejo de ello.

Apostar más por estos activos intangibles requiere un cambio de perspectiva de muchos agentes privados y de los gobiernos, para **desarrollar políticas duraderas en direcciones cuyos resultados no son inmediatos ni tan visibles** como en las inversiones en plantas o infraestructuras. Sin embargo, son inversiones que pueden ser cruciales para competir en la actual economía del conocimiento y la complejidad y que necesitan estrategias de actuación sostenidas. **La crisis está** poniendo en riesgo parte de las ya iniciadas, **interrumpiendo inversiones públicas y privadas en I+D+i o en formación cuando sería preciso reforzarlas con el fin de consolidar un cambio de dirección necesario para tener mayores oportunidades de competir**.

Oportunidades de la fragmentación

España padece debilidades competitivas dados sus niveles de renta y costes, que se deben tanto a su especialización como al entorno y al interior de las empresas. **Un cambio de especialización de la economía española requiere que las actividades se orienten más hacia las que generan valor y permiten aprovechar su capital y trabajo no utilizados**. Para avanzar en esa dirección eficazmente es imprescindible tener presentes las exigencias tecnológicas y competitivas de una economía mundial caracterizada por la **fragmentación de los procesos productivos y la terciarización creciente del comercio internacional**.

- **La externalización de actividades ha desdibujado las fronteras entre la industria y los servicios** aumentando el peso de estas últimas actividades en el valor de la producción manufacturera y en las exportaciones. El debate sobre las ventajas de la reindustrialización no debería ignorar que cuando aumenta la producción industrial el 50% del empleo adicional generado será terciario y solo el 39% será empleo industrial.

- **La fragmentación a escala nacional e internacional permite a muchas empresas especializarse en las tareas en las que son más productivas** y promueve la interdependencia de las empresas, la fragmentación de las cadenas de producción y la participación de los servicios. A pesar de que la mayoría de las exportaciones brutas son manufactureras, más del 50% del valor añadido generado en las exportaciones españolas corresponde a los servicios, y solo el 48% del valor añadido en las exportaciones de manufacturas las retiene el propio sector.

El aprovechamiento de las ventajas de la externalización y deslocalización de actividades —mediante la externalización internacional o la inversión directa en el exterior— es más intenso en las grandes empresas y en los sectores manufactureros que en los servicios.

Costes de aprovisionamiento, competencia y deslocalización

Las empresas que se abastecen solo en los mercados locales son menos productivas y muchas de las españolas se encuentran en esa situación. Numerosas empresas manufactureras que se enfrentan a la competencia internacional se resienten del coste que representa para sus aprovisionamientos la escasa intensidad de la competencia en los mercados interiores que suministran *inputs* a las empresas.

- **Los bajos niveles de productividad en algunos servicios a las empresas incrementan los costes de sus clientes, desincentivan la externalización de actividades y reducen la productividad**

- Las empresas padecen además los inconvenientes de un **marco regulador injustificadamente fragmentado por las normativas regionales o locales**, que no favorece la creación ni el funcionamiento de las empresas en el mercado interior ni su presencia en el exterior

Aprovechar las oportunidades que ofrece a España la deslocalización es un reto relevante que debe ser contemplado en dos direcciones: **para reducir los costes en tareas de bajo contenido en cualificación y centrarse en las más cualificadas; y para convertirse en un país atractivo para la localización de actividades de intensidad tecnológica media y alta**, actualmente ubicadas en economías más avanzadas con mayores costes.

Deslocalizarse en España

Las experiencias de numerosas empresas multinacionales en nuestro país, en distintos sectores, confirman que aquí es posible alcanzar niveles de productividad y competitividad elevados. **España sigue contando con ventajas de costes para ser un territorio atractivo a las inversiones extranjeras, en especial tras las caídas de precios de los últimos años y dada la abundante oferta de recursos actualmente existentes**. Por tanto, también se deben contemplar los procesos de deslocalización como **una oportunidad para atraer empresas, en especial las dedicadas a actividades de intensidad tecnológica para las que contamos con abundantes recursos cualificados y costes más bajos que en los países de nuestro entorno**. Afortunadamente, la inversión directa del exterior en España, que cayó en 2011 y 2012 respecto al valor de 2010, se está recuperando en 2013, ya que frente a un valor de 7.759 millones de euros de enero a julio de 2012, en el mismo periodo de 2013 ha aumentado a 17.163 millones de euros. También en la inversión en cartera del exterior se aprecia un punto de inflexión que denota una mayor confianza de los inversores hacia España.

Nuestras dotaciones de infraestructuras y oferta de mano de obra abundante de cualificación alta, y los salarios, costes del suelo y alojamiento inferiores a los de muchas economías europeas, deben servir como base para que determinadas actividades se localicen en España. **Somos una economía con fortalezas competitivas ahora desaprovechadas que hay que poner en valor.**

Cambios en la estructura y la gestión de las empresas

Las mejoras de los niveles medios de productividad y competitividad de un sector o un país dependen de que aumente el porcentaje de empresas que están próximas a las mejores prácticas. En España esta frontera eficiente está formada con frecuencia en cada uno de los sectores por empresas multinacionales —extranjeras o nacionales— y

las distancias a la misma de buena parte del tejido empresarial son muy elevadas. Corregir esa situación es otro de los retos relevantes a medio plazo y los estímulos para avanzar deben venir de la **intensificación de la competencia y la mejora de las capacidades de las empresas**.

- **Las empresas padecen debilidades internas —sobre todo las de menor tamaño— asociadas a los perfiles de los trabajadores y a los bajos niveles de formación de muchos empresarios**. Cuando la gestión no está en manos de directivos profesionales, las estrategias dependen con frecuencia de propietarios con escasa cualificación para manejar la actual complejidad tecnológica de las organizaciones y de los mercados. Mientras el 60,2% de los directivos son universitarios, ese porcentaje entre los empresarios con asalariados es el 25,8% y entre los autónomos el 16,6%.

- Un reflejo de ello es que las empresas españolas usan con poca frecuencia las técnicas avanzadas de gestión, siendo este problema mayor en las empresas familiares. Las empresas grandes y las multinacionales, gestionadas con frecuencia por directivos profesionales, logran mayores niveles de eficiencia y productividad.

El aprovechamiento del potencial de las empresas requiere mejorar el entorno para hacer negocios, profesionalizar la gestión y mejorar la adecuación de la oferta de capital humano a las necesidades productivas. Pese a los avances conseguidos, buena parte de nuestro tejido productivo presenta carencias sustanciales en el perfil formativo de empresarios y gerentes respecto a los estándares de otros países desarrollados. Esto contribuye a que la capacidad de la economía española de generar ocupaciones cualificadas resulte insuficiente.

El logro de un tejido productivo más eficiente pasa, entre otras cosas, por **conseguir también una mayor movilización laboral y emprendedora de los jóvenes** —un objetivo contemplado por la recientemente aprobada Ley de emprendedores— en especial de los mejor formados. Sin su participación será difícil reducir la brecha que separa a buena parte de nuestras empresas de las de otras economías mucho más intensivas en el uso del conocimiento en cuanto profesionalización y formación de los gestores.

Mejoras en la productividad del trabajo y la formación

Los avances durante los años de crisis de la productividad del trabajo se han debido a la intensa destrucción de empleo en actividades y ocupaciones poco cualificadas que ha aumentado el peso de las más productivas. El reto es que la tendencia positiva de la productividad continúe mientras la economía crece, crea empleo y cambia su

composición hacia el uso más intenso y productivo del capital humano. Para ello es necesario incrementar los puestos de trabajo correspondiente a las ocupaciones cualificadas, que quienes los ocupan sean productivos y que las empresas gestionen esos recursos adecuadamente.

- Aunque en España ya es importante el porcentaje de puestos de trabajo de alta cualificación —alrededor de un tercio—, en otros países esa cifra se aproxima al 45%.

- Las previsiones europeas son que dos de cada tres puestos de trabajo creados en España sean cualificados, siendo necesario contar con los recursos humanos adecuados en conocimientos, competencias y actitudes para cubrir una demanda cada vez mayor de capital humano y el desempeño de puestos en los que pueden ser más productivos.

La formación tiene que ser el complemento del cambio de especialización y estar adaptada a las necesidades de unas empresas mucho más basadas en el conocimiento. La formación dual es más relevante para la adquisición de capital humano específico en el seno de las empresas que usan intensamente el capital humano. Esa es la reclamación por parte de las empresas cuando piden cambios en el sistema educativo, en particular en la formación profesional superior. El reto es avanzar en esa dirección reforzando la colaboración entre dos orillas hoy insuficientemente conectadas y llamadas a mantenerse en estrecho contacto.

Inclusión laboral de jóvenes y parados de larga duración

El desempleo afecta gravemente a todos los colectivos pero se concentra de modo muy especial en los individuos con menor formación y en los jóvenes. **La falta de cualificación de buena parte de la población parada y, simultáneamente, la dificultad de crear puestos de trabajo altamente cualificados en comparación con otros países, son dos brazos de una tenaza que está inmovilizando a España.**

Los efectos de la crisis y las reformas laborales realizadas han empezado a modificar los comportamientos de los agentes y el funcionamiento de las instituciones laborales, pero de forma tardía y un tanto vacilante.

- **Los salarios muestran mayor moderación** (apenas reflejada por las cifras medias agregadas debido al cambio de composición de las ocupaciones y la pérdida más intensa de empleos menos cualificados) y **aumenta la importancia del trabajo a tiempo parcial**, la manifestación más clara en España de un cierto reparto del trabajo.

- Por otra, la escasez de empleo ha propiciado **reducciones de la oferta de trabajo por varias vías**, que pasan por la prolongación de los estudios, la emigración (sobre todo, pero no exclusivamente, en el caso de los extranjeros), y el emprendimiento de una actividad autónoma.

Pese a ello, las cifras de paro no dejan lugar a dudas sobre la insuficiencia de las respuestas, sobre todo en el caso de los parados menos cualificados. Siendo quienes más necesitan complementos de formación para mejorar su empleabilidad, son los que menos cursos realizan, incluso con menor intensidad que antes de la crisis.

El mayor reto para el resto de esta década será la creación de empleo para una gran bolsa de parados con escasa formación. Si no se quiere aceptar un paro elevado y duradero para los menos cualificados es necesario un plan que contemple todo el arsenal disponible para paliar el problema: aprovechar con decisión el potencial flexibilizador del nuevo marco surgido de las últimas reformas del mercado de trabajo para facilitar en la medida de lo posible la creación de empleo, estimularlas y completarlas por las vías que contempla la Ley de emprendedores y ofrecer segundas oportunidades formativas a los menos cualificados.

Evitar la pobreza

El aumento del número de personas y hogares en el extremo inferior de la distribución de la renta que se ha producido en el último quinquenio equivale a un **aumento del riesgo de pobreza. El acceso al empleo es clave en este sentido y en su defecto la labor compensatoria de las políticas públicas también.**

- En los años recientes de fuerte destrucción de puestos de trabajo se ha hecho mucho **más relevante ese papel redistributivo de** los ingresos y, sobre todo, **los gastos públicos**, pasando la contribución neta del sector público a los hogares (diferencia entre la renta y la disponible después de la actuación de impuestos, transferencias, pagos en especie, etc.) de representar el 2,8% del PIB al 12%.

- No se pueden ignorar las cargas que ello representa para un sector público con importantes déficits y fuerte endeudamiento. **Si no se aborda la causa del problema —la escasa capacidad de generar empleo— sus consecuencias pueden poner en riesgo la sostenibilidad financiera del sistema de protección social**.

Así pues, responder al problema social que representa el riesgo de pobreza pasa por recuperar el crecimiento y las oportunidades laborales de los menos cualificados. Por consiguiente, **el despliegue de políticas activas de empleo mucho más ambiciosas que las desarrolladas hasta ahora es fundamental también desde la perspectiva de la inclusión social**.

Garantizar la igualdad de oportunidades

Algunos servicios públicos, como la educación y la sanidad, son fundamentales para igualar las oportunidades de los ciudadanos en asuntos tan importantes como la formación y la salud, y son muy relevantes para moderar la desigualdad efectiva de la *renta disponible ajustada (para incluir tanto las transferencias monetarias como en especie)* . El acceso a estos servicios públicos es particularmente importante para los grupos sociales con menor nivel de ingresos y más amenazados por el riesgo de pobreza.

El papel del sector público es decisivo para garantizar la financiación de esos servicios en condiciones que favorezcan la equidad, pero buena parte del debate sobre los mismos se centra en discutir quién debe producirlos. Aunque se trata de asuntos muy marcados por posiciones ideológicas, es imprescindible **hacer esfuerzos por mejorar la información y los análisis objetivos sobre estos temas, para identificar y poner en valor las buenas prácticas en este terreno, tanto desde la perspectiva de la eficiencia como de la equidad**.

Los retos de cara al futuro en relación con el logro de una financiación de los servicios públicos fundamentales que promueva la igualdad de oportunidades en España son tres: la sostenibilidad financiera del gasto público a medio y largo plazo, amenazada por la tendencia expansiva de los gastos asociados al envejecimiento; la existencia de grandes diferencias de recursos por habitante entre las comunidades autónomas, responsables de la prestación de estos servicios; y la falta de instrumentos de evaluación sistemática de los resultados de las políticas educativas y sanitarias, que promueva la difusión de buenas prácticas.

Hacer eficientes los servicios públicos

Las dificultades financieras de los gobiernos hacen evidente la importancia de que los servicios públicos se presten de manera eficiente, minimizando costes y maximizando el volumen y calidad de los mismos. Sin embargo, la escasa tradición de orientar la gestión pública en esa dirección y las urgencias de los ajustes presupuestarios hacen que muchas reformas no tengan hojas de ruta claras para mejorar la eficiencia.

Los retos en este terreno son importantes pues el sector público se enfrenta a un horizonte restrictivo duradero y si no logra mejorar su eficiencia lo sufrirán los ciudadanos. **El actual Programa Nacional de Reformas adolece de una carencia de fondo que viene afectando a todas las actuaciones en este terreno: la evaluación sistemática ex-ante y ex- post de las políticas, basada en sistemas de información adecuados.**

En este sentido, la desproporción entre la amplia extensión de estas prácticas en las políticas macroeconómicas y su escasa utilización en otros muchos campos es incomprensible y debe ser corregida. La experiencia acumulada en España en las primeras indica la importancia de disponer de indicadores conceptualmente adecuados, datos fiables, sistemas de seguimiento y alerta, así como análisis basados en opiniones expertas que ofrezcan garantías. Las buenas prácticas en este sentido existen también en otros ámbitos de las políticas públicas en distintos países y en España se han aplicado a los programas financiados con fondos europeos, pero deberían ser adoptadas más ampliamente para orientar las mejoras en la eficiencia de los servicios, de modo que estén menos marcadas por juicios de valor y más por la experiencia.

Propuestas de actuación

La respuesta a los retos a los que se enfrenta España requiere actuaciones capaces de corregir desajustes, impulsar mejoras y minimizar los costes que representa permanecer en la situación actual. Las listas de propuestas de actuación de los gobiernos, los organismos internacionales y los expertos son ya muy largas y figuran recogidas en numerosos documentos, entre otros en el Programa Nacional de Reformas actualizado en 2013.

Las propuestas de este Informe no buscan repetir las anteriores, en todo o en parte, sino subrayar actuaciones importantes desde la perspectiva que este documento destaca y que no ocupan todavía el lugar que les corresponde en la visión colectiva de los problemas y la agenda de las instituciones y los agentes privados. En sintonía con el objetivo general del Informe Fundación BBVA-Ivie, se pone el acento en respuestas a problemas de largo plazo. No se ignora que esos avances requieren otras medidas a más corto plazo, pero consideramos que esas acciones son suficientemente conocidas y no insistimos en ellas.

Competir mejor, crecer mejor

Las **quince propuestas de actuación** seleccionadas son agrupadas en torno la competitividad y el crecimiento. El objetivo del primer grupo de diez propuestas **no es solo competir más, sino competir mejor**, es decir, de forma que no se haga únicamente abaratando costes sino sobre pilares que hagan más probable que la competitividad sea duradera y forme parte de una estrategia de desarrollo avanzado. Asimismo, el objetivo de las cinco propuestas sobre crecimiento es **lograr un crecimiento incluyente**, es decir, que evite que los riesgos de dualización laboral y exclusión social se agraven.

Conseguir estos objetivos no es sencillo pero ignorarlos puede hacer más difícil el progreso económico a medio y largo plazo porque implica no tener en cuenta que **la máquina de la prosperidad de las sociedades desarrolladas solo funciona cuando la confianza de la mayoría en el progreso mantiene bajos los costes de transacción**. Gracias a ello en buena medida, la productividad mejora a pesar del incremento de la complejidad. Sin ese capital social el gobierno de economías y sociedades tan heterogéneas como las actuales resulta mucho más difícil y la eficiencia económica y social se resiente. Así pues, además de justificarse por qué los sentimientos de solidaridad hacen a muchas personas preferir una sociedad sin excluidos, una perspectiva utilitarista con visión de largo plazo también aconsejaría contemplar el crecimiento y la competitividad como partes de un proceso más amplio de desarrollo social.

Mejora de la competitividad

Las propuestas relacionadas con la mejora de la competitividad son actuaciones imprescindibles para que el tejido productivo cambie su composición y ganen peso las empresas y actividades intensivas en conocimiento, haciéndonos más capaces de progresar en los mercados internacionales como ya hacen las mejores compañías españolas.

1. **Promover la inversión en intangibles**

   España necesita extender sustancialmente por todo su tejido productivo **el uso intensivo de la información digitalizada, la I+D, el diseño de nuevos productos, la investigación de mercados y la formación en la empresa, así como realizar un esfuerzo por mejorar la frágil estructura organizativa de muchas compañías**. Las actuaciones a desarrollar pasan por concienciar a quienes toman decisiones en las empresas de que estos activos intangibles son tanto o más productivos que otros tangibles, que como aquellos no ofrecen su rendimiento de manera inmediata sino a medio y largo plazo, y exigen paciencia y continuidad en el esfuerzo.

2. **Formación continua para empresarios: Pymes y autónomos**

   Un complemento fundamental de la inversión en intangibles es la **mejora de los niveles de formación de un elevado porcentaje de empresarios y autónomos** que no han tenido las oportunidades educativas que requiere en la actualidad la dirección de las empresas, incluidas las pequeñas. Se necesita un impulso claro a la formación continua de los empresarios, con y sin asalariados, y a la **profesionalización de la gestión mediante la contratación de directivos**. La

escasa formación de quienes toman decisiones también representa un riesgo financiero, que es más elevado para aquellos empresarios autónomos que inician actividades y arriesgan sus ahorros sin un apoyo adecuado. Es imprescindible la concienciación acerca del problema y las ofertas formativas para reducir los riesgos básicos que sean evitables.

3. Formación empresarial para titulados superiores

Es necesaria la pr**omoción del capital humano de mayor cualificación en los puestos de decisión de las empresas**, mediante la contratación de titulados superiores como directivos, el fomento de las vocaciones empresariales y la formación como emprendedores de parte de los universitarios. Para facilitar ese cambio es preciso contar con una **oferta creciente de profesionales con el perfil adecuado en conocimientos, habilidades y actitudes, a través de actividades de formación de postgrado y formación continua más abundantes**, dada la dimensión del tejido productivo a transformar. Las universidades públicas deberían desarrollar acciones mucho más decididas en este terreno en colaboración con las empresas.

4. Apoyo a la exportación y a la internacionalización

El sector exterior ha de seguir siendo un motor permanente y no un cuello de botella del crecimiento y el empleo, **aprovechando a fondo las ventajas asociadas a la fragmentación internacional de las cadenas de producción**. La participación de las empresas españolas en ese terreno tiene que ser facilitada para hacer crecer el número de las que exportan y **difundiendo información sobre cómo acceder a las ventajas de la externalización internacional de actividades para valorar sus efectos a medio y largo plazo**. La expansión de estas actividades a un número de empresas mucho mayor requiere formación e instrumentos financieros adecuados –créditos, avales- para abordar proyectos cuya maduración puede ser larga.

5. Atraer inversión extranjera directa

La tendencia a la deslocalización debe ser contemplada también como una oportunidad para atraer a España actividades y fragmentos de las cadenas de producción en las que podemos tener ventajas competitivas. Las actuaciones en este terreno pasan por **difundir entre los inversores nuestras ventajas de coste y oferta de recursos, facilitar con complementos de formación la empleabilidad de los recursos humanos disponibles y abordar las reformas necesarias para crear un entorno favorable a las empresas,** en especial a las dedicadas a

actividades intensivas en conocimiento que pueden ser atraídas por nuestros menores costes en comparación con los de los países más desarrollados.

6. Retener y recuperar talento

La demanda de conocimiento por las empresas ha de crecer por el **aumento del volumen de actividades de intensidad tecnológica media y alta, por la penetración del capital humano en el resto de actividades y en el porcentaje de puestos directivos, técnicos y profesionales** desempeñados por personas con la titulación adecuada. Estos cambios pueden ser una vía importante para retener talento y recuperar parte del que sale al exterior y puede volver con experiencias muy valiosas. **Ese proceso de penetración del capital humano ha de ser impulsado por las empresas** —haciéndose sensibles al potencial productivo de los mejor formados—, **por las instituciones de educación superior** —mejorando la empleabilidad de los titulados mediante una formación excelente y adecuada a las demandas— **y por la información sobre la calidad de los resultados educativos** —que contribuye a la adopción de decisiones de inversión en talento mejor informadas—.

7. Apoyo selectivo a la I+D+i

Un aspecto específico de la atracción, retención y recuperación del talento es el referido a las actividades de I+D, seriamente afectadas por la crisis a pesar de nuestra falta de capital tecnológico. Se necesita reforzar la presencia del conocimiento en la sociedad y la economía española, alimentando así la mejora de la formación de los formadores, facilitando la generación de nuevos conocimientos y especialmente su uso por las empresas. **El logro efectivo de estos objetivos no solo se garantiza con la aportación de más recursos públicos: requiere visión de largo plazo y criterios selectivos en el apoyo —público y privado— a las instituciones, los grupos y las personas dedicadas a la I+D, basados tanto en su capacidad de producir resultados como, en su caso, de transferirlos al tejido productivo.**

8. Flexibilidad interna y externa

La competitividad en una economía tan cambiante como la actual requiere de las empresas mayor capacidad de adaptación y elevada flexibilidad tecnológica de sus organizaciones y de sus empleados. **España y los agentes sociales necesitan hacer una apuesta leal por la flexibilidad que debe ir acompañada de información y de garantías de seguridad para los trabajadores —flexiseguridad**, en la terminología europea—. El desarrollo de la reforma laboral en esa dirección es una cuestión de cultura —entre los empresarios, los trabajadores, los

asesores, los jueces— y de aplicación de la regulación, más que de la letra de la misma.

9. Prioridades en el gasto público

Los desequilibrios financieros permanentes del sector público no son sostenibles y no contribuyen a elevar el crecimiento. Pero **la estabilidad presupuestaria contribuirá más a la competitividad si va acompañada de una priorización de gastos adecuada. Se necesita contemplar con atención el volumen y la eficacia de la inversión en capital humano, la inversión en infraestructuras y la inversión en intangibles.** Son ámbitos en los que el sector público no ha sido capaz de preservar la regularidad del esfuerzo inversor cuando es necesario trabajar con horizontes de largo plazo y definir políticas de Estado, **protegidas no solo del ciclo económico sino del político.**

10. Evaluación de políticas

El buen gobierno de los asuntos públicos es condición necesaria para la mejora de la competitividad y se beneficiaría de la buena información, la transparencia y la confianza en la calidad de las políticas que se deriva de un escrutinio de las mismas basado en la competencia profesional de quienes las analizan. Por estas razones, son necesarias apuestas decididas por la ampliación de las prácticas de evaluación de muchas políticas públicas en España, imitando las buenas prácticas de otros países.

Un crecimiento incluyente

La mejora de la competitividad española requiere medidas que pueden tener efectos colaterales sobre las oportunidades de grupos sociales con menores recursos debido a varias causas: a que sus ventajas competitivas en los mercados de factores son menores en la actualidad; a la importancia de fomentar el uso de recursos educativos que ciertos grupos poseen en menor medida; y a las implicaciones que la estabilidad presupuestaria puede tener sobre los gastos sociales. **Es peligroso ignorar los riesgos que representa para el desarrollo a largo plazo no lograr un crecimiento incluyente, de cuyos frutos participe toda la población.** Por esa razón, consideramos necesario que la agenda de las políticas a favor de la competitividad vaya acompañada de actuaciones importantes también en este otro terreno.

11. Políticas activas de empleo

Es preciso desplegar acciones especiales de formación y fomento del empleo dirigidas a los desempleados menos cualificados pues, de otro modo, estos

colectivos estarán en buena medida condenados a la exclusión laboral y la dependencia de los subsidios públicos o la asistencia social privada. **Se necesitan actuaciones de envergadura en formación para el empleo, información de oportunidades, mejora de la gestión de la intermediación y fomento del trabajo a tiempo parcial.** La invitación a que las personas tomen la iniciativa de emprender sus propias actividades es positiva, pero debe ir acompañada de apoyo formativo que reduzca el riesgo de promover muchos proyectos inviables a medio plazo.

12. Comprometer a toda la sociedad en la formación de los parados

Se necesitan actuaciones que movilicen los recursos del sistema educativo reglado y no reglado, de las empresas y de los medios de comunicación públicos, transmitiendo el criterio de que quienes no tuvieron o no aprovecharon sus oportunidades en el pasado deben disponer de segundas opciones para evitar la exclusión laboral. La **participación del sistema educativo** puede producirse mediante el uso de sus instalaciones y sus profesionales en el reciclaje de personas con carencias básicas en comprensión lectora y en matemáticas, y también instrumentales (idiomas, informática). La **contribución de las empresas** sería importante para orientar a los desempleados sobre qué demanda el mercado de trabajo. En ambas tareas **deberían aprovecharse a fondo las posibilidades que ofrecen los medios de comunicación de masas y las nuevas tecnologías** para llegar a audiencias muy amplias.

13. Reforma fiscal y lucha contra el fraude

El sistema fiscal español debe reformarse para favorecer la visión del mismo como un conjunto de impuestos coordinados, comprensibles en sus funciones y con capacidad recaudatoria. Debe abordar una **simplificación** de distintos impuestos (IRPF, IVA, Sociedades) **ampliando las bases y eliminando deducciones sin poner en peligro la recaudación**. Es necesario aumentar los recursos de la administración tributaria que permiten adaptarla a los cambios tecnológicos necesarios para hacer un seguimiento eficaz de las bases imponibles y **luchar contra el fraude**. La reforma debería abordar la coordinación internacional y con las administraciones territoriales, en particular con las comunidades autónomas, que deberían elevar su corresponsabilidad fiscal y participar en el gobierno de la administración tributaria que gestiona sus ingresos.

14. Garantizar el acceso a los servicios públicos fundamentales

El paro elevado y duradero y otras circunstancias que concurren en los hogares con niveles de ingresos muy bajos hacen más relevante garantizar el acceso a los servicios públicos fundamentales a todas las personas, en especial a los que padecen riesgo de pobreza. En este sentido, **las necesarias políticas orientadas a incentivar la corresponsabilización de los usuarios de los servicios públicos mediante tasas o copagos deben ir acompañadas de medidas que eviten el riesgo de impedir el acceso a los mismos a ciertos colectivos**.

15. Garantizar la sostenibilidad financiera del sector público

El gasto público aumenta durante las crisis pero también por efecto del crecimiento del gasto en pensiones y sanidad, asociado al envejecimiento. Esas tendencias pueden amenazar la sostenibilidad a medio y largo plazo de estas prestaciones y sus funciones de cobertura de riesgos individuales y de igualdad de oportunidades de las generaciones futuras. **Garantizar la sostenibilidad financiera del sector público con las oportunas reformas de sus ingresos y sus reglas de gasto es condición para que el mismo pueda seguir manteniendo esas funciones al servicio de los ciudadanos en su conjunto** y no solo de los que ahora reciben las prestaciones.

Por qué impulsar una estrategia de desarrollo ambiciosa y equilibrada

España necesita abordar numerosos cambios a medio plazo, tanto en el sector público como en el privado, tanto en los marcos normativos como en su cultura económica y en los comportamientos sociales. El esfuerzo que ello requiere y las resistencias que hay que vencer hacen razonable preguntarse si merece la pena. La respuesta es afirmativa, tanto más cuanto más amplio es el horizonte temporal considerado, es decir, cuanto más se tenga presente la suerte de las generaciones con más futuro por delante.

Paradójicamente, las dificultades actuales inclinan a mucha más gente a aceptar ahora la necesidad de cambios. Aunque los problemas de competitividad ya estaban presentes cuando el crecimiento era intenso, éste los disimulaba. Ahora, la recuperación del crecimiento de la renta y el empleo preocupa mucho y se está más dispuesto a buscar soportes al mismo en las reformas.

La crisis nos ha ayudado a admitir que la importante modernización de nuestro país durante el último medio siglo resulta insuficiente como base de una nueva etapa de progreso. El oscuro horizonte de los últimos años obliga a admitir que **el crecimiento español no podrá ser, probablemente, ni vigoroso ni duradero sin una adaptación**

exigente al incesante cambio tecnológico, al nuevo escenario competitivo mundial y al avance del papel económico y social del conocimiento.

La resistencia inicial a aceptar esa necesidad de cambios ha sido muy perjudicial, pues generó desequilibrios financieros y desembocó en un largo estancamiento que deterioró la confianza externa. **En los últimos meses, el cambio de rumbo interno ha permitido que las perspectivas sobre España mejoren en el exterior. Sin embargo, la profunda recesión y las graves dificultades de los grupos sociales más golpeados por la crisis han impedido que, por ahora, cale en el interior esa perspectiva de mejora. Mientras el empleo no mejore será difícil que el consumo vuelva a despegar y que la confianza de los ciudadanos se recupere.**

El progreso a medio plazo de nuestra sociedad exige perfilar y desplegar una estrategia de desarrollo compleja e inteligente, que requiere una visión amplia y equilibrada de los problemas y los objetivos. Con ese propósito, este Informe Fundación BBVA-Ivie 2013 ha contemplado numerosos aspectos de la problemática actual y de los retos a los que nos enfrentamos que, en ocasiones, no son tenidos en cuenta pero es importante considerar. Ha subrayado también la necesidad de actuar pronto en muchos de esos ámbitos y tener en cuenta que **los resultados solo se verán a medio plazo, de modo que no debe pedirse a las reformas frutos que no pueden dar antes de madurar**.

Introducción

España espera la confirmación de los signos de recuperación que han comenzado a percibirse en algunos indicadores en el segundo trimestre de 2013, pero desconfía de que su intensidad sea suficiente para que se perciba nítidamente el alivio de los problemas más graves: el desempleo y el endeudamiento. La reducción de las agobiantes tensiones padecidas durante el último año no oculta la permanencia de desequilibrios y dificultades de gran magnitud que llevará años superar. La doble pregunta que todos desearíamos responder es cuándo el crecimiento volverá a ser intenso para despejar el panorama y cómo dar pasos sólidos en esa dirección.

El primero de los interrogantes no tiene respuesta precisa pese a las mejoras que se están logrando en el ámbito de la competitividad exterior. Más bien existe una amplia coincidencia —aunque en economía los estados de opinión reflejan con frecuencia nuestras tendencias gregarias— en que el crecimiento en España puede ser bastante modesto a lo largo de toda esta década y habremos de convivir con cifras elevadas de paro y deuda. Ciertamente, algunos desequilibrios internos y el marco europeo hacen poco probable que se pueda encontrar una tecla clave capaz de evitar el escenario de crecimiento lento. Con esas perspectivas, es más relevante prestar atención a las indudables consecuencias negativas de dicho escenario en varios sentidos: la destrucción del tejido productivo, la exclusión laboral y social derivada del desempleo elevado y permanente, y el riesgo de pobreza.

Minimizar la dimensión de estos daños gracias al logro de un crecimiento más vigoroso y más incluyente debe ser contemplado como parte del núcleo de los retos de la recuperación. También lo es la mejora de la competitividad de nuestra economía, el otro tema central de este Informe.

Una estrategia para responder a los retos de la recuperación

Este tercer *Informe Fundación BBVA-Ivie sobre Crecimiento y Competitividad* lleva por título *Los retos de la recuperación* porque ese objetivo parece volver a estar al alcance de la mano pero presenta grandes desafíos. Como en los dos informes anteriores, se ofrece un amplio diagnóstico sobre los pilares en los que fundamentar una estrategia de salida de la crisis y desarrollo a largo plazo, basado en una perspectiva amplia de los problemas. Una vez más, el enfoque y contenido del volumen está en sintonía con los resultados del Programa Fundación BBVA-Ivie de investigaciones económicas, dedicado desde hace casi veinte años al estudio de los cambios estructurales y las fuentes del crecimiento económico español e internacional.

El Informe propone una valoración de la situación que subraya las dificultades pero reconoce los avances. En ese sentido, identifica graves problemas pero también

aprecia las mejoras ya logradas en la corrección de algunos desequilibrios y el potencial de los ajustes, reformas y transformaciones en curso. En este sentido, se presta especial atención a los cambios que se están produciendo en el sector privado, pues de ese tejido productivo depende más del 80% del PIB y el empleo generado en España.

La enorme heterogeneidad existente en el interior de nuestra economía permite advertir un hecho en el que hay que insistir por su relevancia: el patrón de crecimiento alternativo que necesitamos para entrar en otra etapa de progreso más sostenible es viable en nuestro país, como muestra la trayectoria de las empresas españolas más modernas, competitivas, sólidas y rentables. Parte del reto al que nos enfrentamos es lograr que sus buenas prácticas sean imitadas por otras muchas, de modo que lleguen a caracterizar a la mayor parte de nuestra economía. Esa es la principal tarea a la que deben aplicarse las empresas, en colaboración con el sistema educativo y el sector financiero, y a ella deberían servir la totalidad de las políticas públicas respondiendo a una estrategia tan ampliamente compartida como sea posible.

Las terapias para avanzar en competitividad y crecer mejor requieren que nuestro nivel general de adaptación a la actual realidad económica internacional mejore. Dado que España y su economía son heterogéneas, las generalizaciones resultan engañosas, pero una buena parte del país —sus empresas y empresarios, sus trabajadores y sindicatos, sus servicios públicos, sus instituciones— necesitan funcionar de manera diferente para adaptarse con mayor flexibilidad que hasta ahora a un escenario muy distinto del que existía cuando realizamos nuestro último gran esfuerzo en este sentido, hace treinta años. Entonces el país se movilizó para superar las crisis del petróleo, hacer la transición a la democracia y entrar en Europa. El éxito de aquella operación fue facilitado por un deseo colectivo de cambio ampliamente compartido. Esa experiencia todavía está en la memoria de las generaciones adultas y debería servirnos ahora de estímulo para abordar en un clima de consensos básicos y horizontes amplios las grandes transformaciones que precisamos en muchos frentes, quizás tan importantes como las de entonces.

Estructura del informe y autoría

El Informe consta de tres partes y nueve capítulos. La responsabilidad de cada uno ha sido asumida por distintos profesores investigadores del Ivie, apoyados por técnicos del Instituto. El amplio debate de los capítulos en el seno del equipo del proyecto ha permitido integrarlos en una obra colectiva, sin perjuicio de que la autoría principal de cada capítulo corresponde a las personas que se señalan a continuación y al principio de cada capítulo.

El diagnóstico general, desde una perspectiva que combina elementos macroeconómicos y estructurales se ofrece en la primera parte del Informe, a lo largo de cuatro capítulos. El primero revisa la evolución de la economía mundial durante la crisis y ha sido dirigido por Francisco Alcalá. El segundo, dirigido por Ernest Reig, estudia los problemas en la Unión Europea y la zona euro. Las dimensiones financieras de la crisis en la zona del euro y España son el tema del capítulo tres, cuyo autor es Joaquín Maudos. El cuarto y último capítulo de esta primera parte, preparado por Francisco Pérez, analiza la trayectoria española en estos últimos años, atendiendo tanto a los componentes de la demanda, como a los de la oferta y las fuentes del crecimiento.

La segunda parte analiza cuatro ámbitos de la economía española muy relevantes para responder a los desafíos de la recuperación y el logro de un nuevo modelo de crecimiento. Los dos primeros se centran en aspectos del cambio estructural en las empresas y los dos siguientes en dimensiones sociales del proceso de cambio. En el capítulo cinco, realizado por Javier Quesada y Matilde Más, se analiza el patrón de capitalización de la economía española, destacando las insuficiencias derivadas del exceso de capacidad instalada, el escaso aprovechamiento del capital humano y las bajas dotaciones de capitales intangibles. El capítulo seis, preparado por Francisco Pérez, muestra el alcance de los cambios estructurales asociados a la externalización de actividades y la fragmentación de las cadenas de producción desde varias perspectivas: la importancia de la industria y los servicios, la contribución del comercio exterior al valor añadido, la gestión de las empresas y el papel del entorno para la competitividad. El capítulo siete, dirigido por Lorenzo Serrano, muestra que, en el grave panorama laboral empiezan a observarse respuestas privadas y públicas positivas que, sin embargo, son insuficientes para resolver un problema de tal magnitud que requiere cambios mucho más ambiciosos para luchar contra la exclusión laboral permanente de amplios grupos de trabajadores. En el capítulo 8, realizado por Francisco Goerlich, se constata que la pésima situación del mercado de trabajo está teniendo consecuencias sobre la distribución de la renta que la actuación compensatoria del Estado modera pero no elimina, siendo el aspecto más preocupante de la misma el creciente porcentaje de personas que padecen riesgo de pobreza durante la crisis.

En la tercera parte del Informe se presentan las conclusiones y quince propuestas de actuación directamente relacionadas con el análisis realizado, agrupadas en torno a la competitividad y el crecimiento. El objetivo de las primeras diez propuestas es no solo competir más, sino competir mejor, sobre pilares que hagan la competitividad duradera y contribuyan a una estrategia de desarrollo típica de país avanzado. Asimismo, el objetivo de las cinco propuestas restantes es lograr un crecimiento

incluyente, que evite que los riesgos de dualización laboral y exclusión social se agraven.

Conseguir estos objetivos no es sencillo pero ignorarlos puede hacer más difícil el progreso económico duradero a medio y largo plazo por no tener en cuenta que la máquina de la prosperidad de las sociedades desarrolladas solo funciona cuando la confianza de la mayoría en el progreso mantiene bajos los costes de transacción. Sin ese capital social el gobierno de economías y sociedades tan complejas como las actuales resulta mucho más difícil y la eficiencia económica y social se resiente.

Agradecimientos

Los autores quieren expresar su agradecimiento al amplio equipo de técnicos del Ivie que han elaborado la abundante información y documentación que se utiliza en los capítulos. Su aportación ha sido imprescindible para que el Informe se apoye en materiales que ofrezcan las máximas garantías. En este sentido, quieren agradecer su esfuerzo a Eva Benages, Abel Fernández, Laura Hernández, Juan Pérez, Jimena Salamanca, Marta Solaz y Ángel Soler. Y especialmente a Pilar Chorén y Vicent Cucarella que han realizado además, muy eficazmente, las tareas de coordinación técnica de todo el documento.

PARTE I

España en el contexto internacional

1. Crisis y desequilibrios en la economía mundial[1]

El periodo que se inicia en 2008 no puede caracterizarse como de *crisis económica mundial* —el crecimiento medio anual ha sido desde entonces del 2,7%— sino de *crisis de las economías avanzadas* y de *afloramiento de los fuertes desajustes estructurales* existentes entre las distintas regiones del planeta que se han venido gestando a lo largo de las últimas décadas. En el último ejercicio se ha progresado en el camino hacia el establecimiento de un conjunto de flujos y relaciones económicas más compensadas, pero la velocidad de los ajustes es demasiado lenta para esperar un alivio pronto y duradero de los desequilibrios globales y las dificultades que padecen muchos países.

La turbulenta evolución que sigue la economía mundial desde hace unos seis años es el resultado de múltiples y complejos factores. En la situación actual convergen y se combinan elementos coyunturales con desequilibrios estructurales, los resultados de políticas de estabilización recientes con las consecuencias de estrategias de desarrollo a largo plazo. Fiel al enfoque habitual de anteriores Informes Fundación BBVA-Ivie —y a diferencia del enfoque mayoritario en los informes anuales de otras instituciones— el análisis centra su atención en los factores estructurales, por considerar que explican buena parte de la coyuntura actual y que su comprensión puede contribuir a diseñar una estrategia más sólida de superación de las dificultades actuales.

Este capítulo ofrece una visión general del estado y perspectivas de la economía mundial. En él se analizan los principales desequilibrios macroeconómicos internacionales (apartado 1.1), los factores que han dado lugar a esos desequilibrios (apartado 1.2) y en qué medida se está avanzando en su corrección (apartado 1.3).

1.1. ¿Qué crisis y qué desequilibrios?

Un buen número de economías con gran peso en el escenario internacional están afectadas por fuertes desequilibrios: bajo o negativo crecimiento, alto desempleo, elevado endeudamiento del sector público y grave endeudamiento neto frente al exterior. No obstante, si algo caracteriza la situación actual de la economía mundial no es la crisis sino la heterogeneidad. Más allá de la importancia de algunas de las economías que padecen los mencionados desequilibrios, para comprender y actuar sobre el proceso que vive actualmente la economía mundial es fundamental reconocer la extraordinaria heterogeneidad que ofrecen las cifras de las distintas regiones y

[1] Este capítulo ha sido realizado por Francisco Alcalá con la ayuda de Pilar Chorén como técnico de investigación.

países. Mientras las economías avanzadas sufrían en el último lustro la peor recesión desde la Gran Depresión, la mayor parte de los países asiáticos y en desarrollo disfrutaban de un periodo de crecimiento notable o incluso sobresaliente.

A lo largo del periodo 2007-2012, la tasa de crecimiento media del producto interior bruto (PIB) de cada uno de los tres grupos de países en desarrollo ha superado el 5%, frente a un modestísimo 0,6 de las economías avanzadas.[2] En renta per cápita, la tasa de crecimiento real media del conjunto de los países en desarrollo superó el 4% a lo largo de esos cinco años, mientras el crecimiento de los países avanzados se situaba en valores negativos: -0,1% (gráfico 1.1). A la vista de estos datos, es dudoso que pueda hablarse de *crisis económica mundial* cuando las cifras medias alcanzadas por las economías en desarrollo a lo largo de los últimos cinco años son excelentes. La caracterización de la Gran Recesión de las economías avanzadas como de una gran recesión mundial se debe quizás al etnocentrismo con el que el devenir económico es diagnosticado desde los países avanzados y al hecho de que, hasta hace pocos años, estos países suponían una parte muy mayoritaria de la economía mundial aunque no de su población. Pero en la actualidad el PIB de los países en desarrollo ya supone el 47% del mundial y su población representa el 89% del total del planeta.

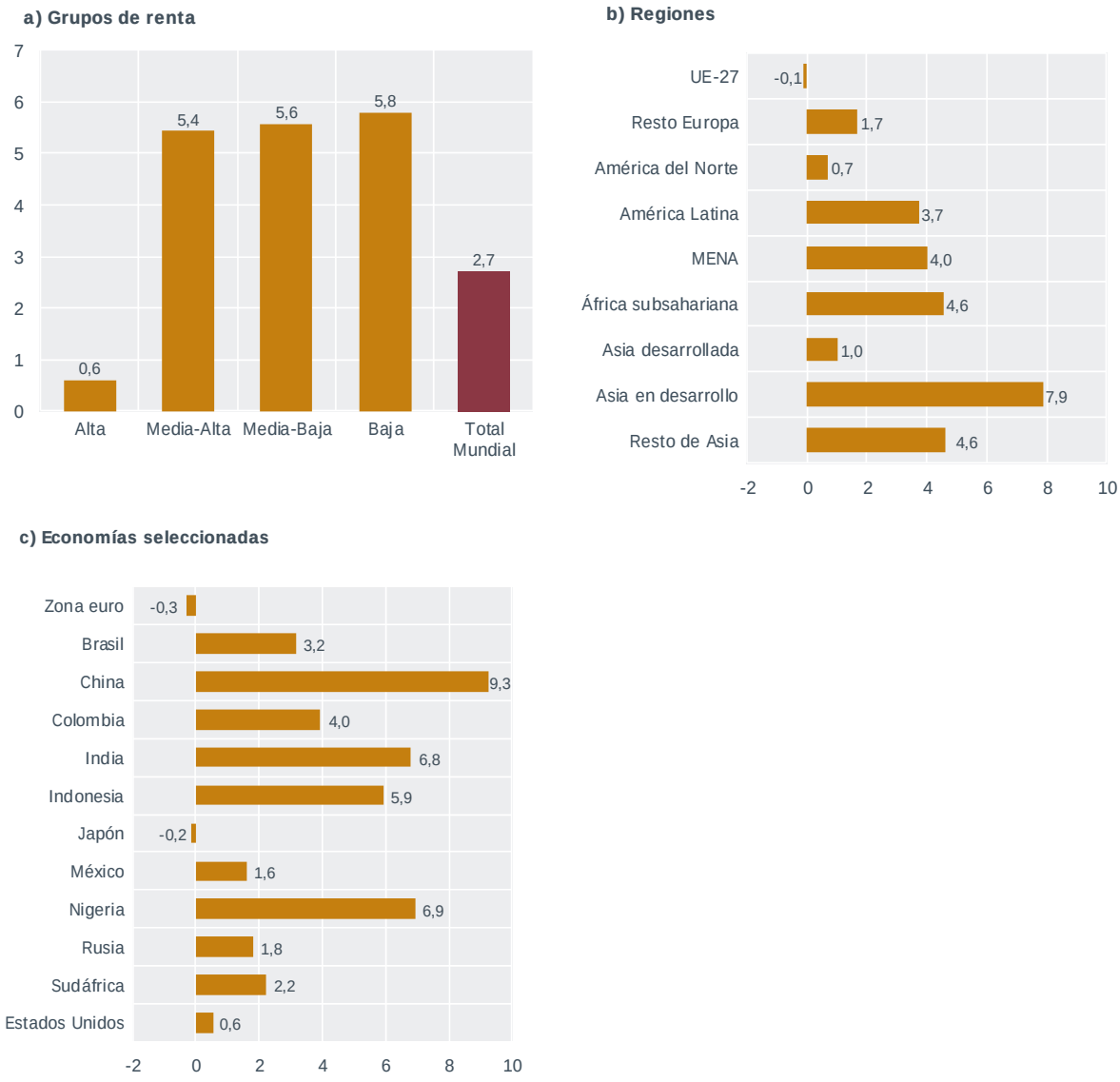
Con todo, las diferencias dentro de cada grupo de países y a lo largo del período son importantes.[3] El fuerte crecimiento del PIB per cápita en los países en desarrollo se sustenta en el Asia emergente, cuyo crecimiento medio se situó en un 6,8% (gráfico 1.2). Al elevado incremento del PIB de esta región hay que añadir los muy notables del Resto de Asia y África. El impresionante crecimiento demográfico de África y el fuerte aumento de su PIB apuntan hacia un significativo incremento del peso internacional de este continente a medio plazo. El resto de regiones en desarrollo ha tenido un comportamiento positivo pero mucho más modesto. En cuanto a las economías avanzadas, el PIB per cápita de la Unión Europea (UE) y América del Norte ha decrecido en torno a un -0,4% anual (en paridad del poder adquisitivo, PPA), mientras las economías desarrolladas de Asia y Oceanía alcanzaban un crecimiento ligeramente positivo. La localización geográfica de estas últimas en un contexto en el que el centro

[2] Por «países en desarrollo» nos referimos al conjunto de países integrados en los tres grupos de «renta no-alta» mientras que el término de «economías avanzadas» lo utilizamos como sinónimo de grupo de países de renta alta.

[3] Las regiones consideradas se corresponden con las utilizadas por el FMI (Fondo Monetario Internacional) y sus detalles pueden ser consultados, por ejemplo, en su Economic Outlook. Asia desarrollada y Oceanía es abreviada como «Asia desarrollada» e incluye todos los países de esta área geográfica que están incluidos en el grupo de renta alta. Asia en desarrollo incluye el resto de países asiáticos excepto los países de Asia central que agrupan como «Resto de Asia». América Latina incluye también Caribe, si bien México está integrado en la región América del Norte. Utilizamos MENA para referirnos a Medio Oriente y Norte de África porque es el acrónimo utilizado habitualmente por los organismos internacionales. En la selección de países se han incluido dos de África subsahariana que es una región frecuentemente ignorada y algún país menos habitual de Sudamérica como Colombia cuya población es la segunda mayor del subcontinente tras Brasil.

de gravedad de la economía mundial se desplaza desde el Atlántico hacia el Pacífico y Asia, es en la actualidad uno de los factores que les favorece. La información por países documenta el extraordinario crecimiento de tres de los cuatro estados más poblados del planeta: China, India e Indonesia. Junto a ellos hay que destacar a Nigeria como la potencia africana que lidera el despertar de este continente.

GRÁFICO 1.1. Tasa media de variación anual del PIB real ($ 2005 PPA), 2007-2012
(porcentaje)



Fuente: **Fondo Monetario Internacional (FMI 2013a) y elaboración propia.**

GRÁFICO 1.2. Tasa media de variación anual del PIB ($ 2005 PPA) per cápita, 2007-2012
(porcentaje)



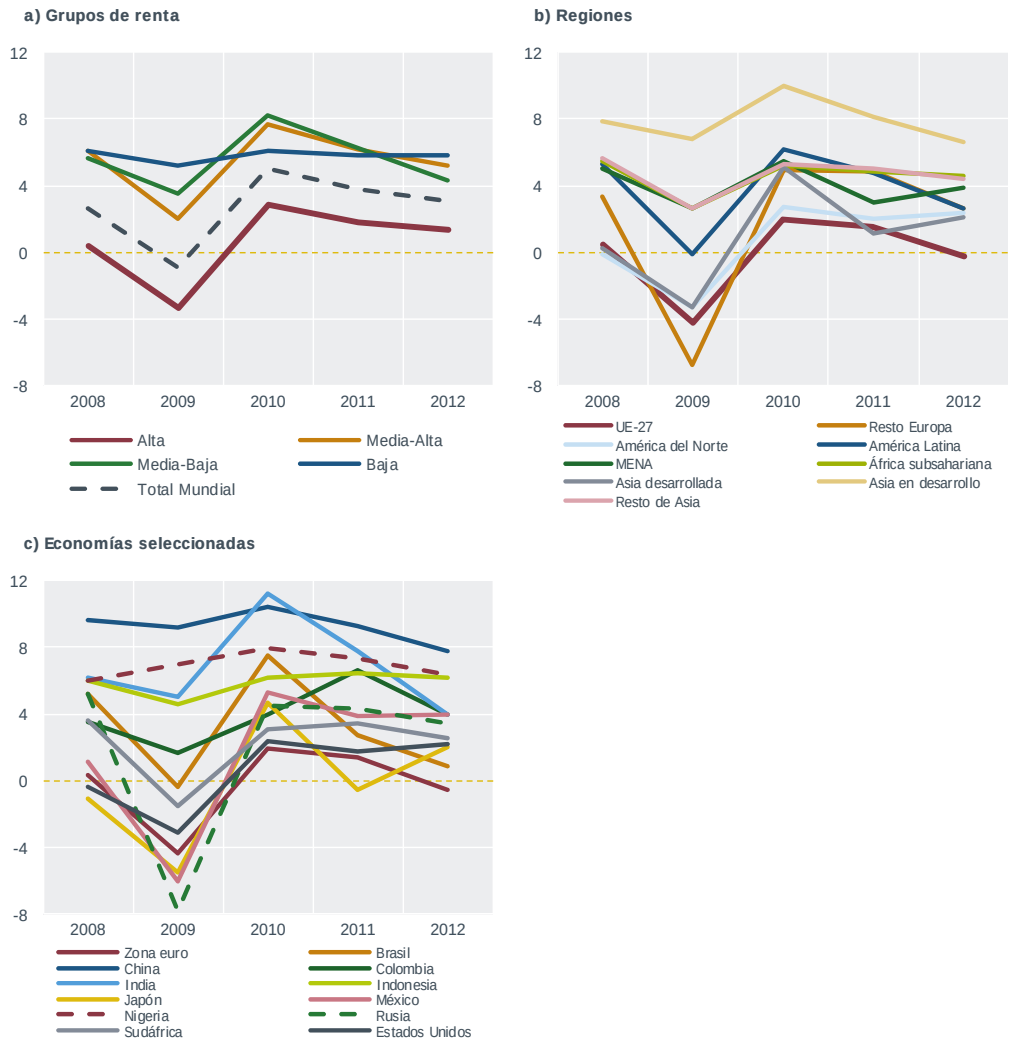
Fuente: **FMI (2013a) y elaboración propia.**

El periodo que se abre con los descalabros financieros de 2008 difícilmente puede ser caracterizado como de crisis económica mundial. Aunque las economías en desarrollo se han visto afectadas por la recesión de las economías avanzadas a lo largo de estos años, resulta sorprendente lo limitado que ha sido el impacto. A lo largo de los últimos cinco años cabe diferenciar varias etapas en la evolución del crecimiento de todos los grupos de países y regiones. La globalización ha dado lugar a una significativa sincronización de los puntos de inflexión y los cambios de tendencia en el crecimiento económico de los países pero no a la igualación de sus niveles. No obstante, siendo los periodos los mismos, los niveles de las tasas de variación de la actividad económica han sido extraordinariamente diferentes.

El ejercicio 2009 corresponde al punto de menor crecimiento del PIB en todas las áreas económicas. Ahora bien, mientras que el PIB de los países de renta alta cae cerca del

4% en ese ejercicio (siempre en PPA), el de los países en desarrollo crece en torno al 4% (gráfico 1.3). Más aún, mientras la caída de la producción en la Unión Europea es del 4,2%, la producción en Asia emergente crece nada menos que un 6,8% ese año y en China un 9,2%.

GRÁFICO 1.3. Evolución del PIB real ($ 2005 PPA). Tasas de variación anual, 2007-2012
(porcentaje)



Fuente: **FMI (2013a) y elaboración propia.**

En 2010 se produce una recuperación en la que los países de renta media alcanzan un crecimiento del 8% y los países avanzados superan ligeramente el 2%. A partir de entonces el crecimiento ha tendido a reducirse paulatinamente. Como consecuencia de las diferentes trayectorias, el PIB en dólares constantes de los países en desarrollo es en 2012 un 30% superior al de cinco años antes mientras que el de las economías avanzadas apenas ha aumentado un 3% y se ha reducido en términos per cápita.

Esta evolución tan heterogénea del PIB ha dado lugar a una evolución enormemente dispar del empleo. Las altas o bajas tasas de crecimiento del PIB tienden a traducirse

en altas o bajas tasas de creación de empleo, aunque no de manera sistemática puesto que la conexión depende de la evolución de la productividad. Sobre la base de un mayor crecimiento del PIB, el limitado crecimiento de la productividad en los países de renta baja ha dado lugar a un crecimiento del empleo superior al de los de renta media y muy superior al de los de renta alta (gráfico 1.4). La fuerte dinámica demográfica en los países más pobres es uno de los factores que explica el modesto crecimiento de la productividad y de su población activa. Por regiones, África lidera el crecimiento del empleo, seguido por el Resto de Asia en desarrollo y América Latina.[4]

GRÁFICO 1.4. Tasa de variación del empleo, 2007-2012
(porcentaje)



Fuente: **Banco Mundial (2013), The Conference Board (TCB, 2013) y elaboración propia.**

[4] Los casos de Nigeria y Colombia ilustran estos comportamientos, mientras Indonesia aparece como una excepción en Asia emergente, donde el crecimiento de la población y el empleo están siendo modestos.

En el caso de las economías avanzadas la recesión ha conllevado una tasa media interanual de destrucción del empleo del 0,2% en la UE y Japón y del 0,3% en la zona euro y Estados Unidos (EE. UU.). Ahora bien, la similitud entre Europa y las otras áreas desarrolladas en el resultado global del periodo esconde una trayectoria temporal notablemente diferente. EE. UU. sufrió una destrucción inicial del empleo muy violenta pero el crecimiento reciente del mismo ha sido muy notable. Por el contrario, la UE sufrió un impacto inicial relativamente suave pero, no ha dejado de perder empleo desde 2008. Las empresas y los gobiernos europeos han puesto de manifiesto una velocidad de reacción muy inferior a la de sus homólogos norteamericanos, a pesar de haber sufrido un impacto financiero y productivo inicial mucho menor.

Las consecuencias de la distinta evolución de la población activa y ocupada se reflejan en las tasas de desempleo. La prolongada recesión de las economías avanzadas es la principal causa de que su tasa media de desempleo (8%) supere a la de las economías en desarrollo (en torno al 5,6%), pese a que como se ha advertido en muchas de estas la creación de empleo tampoco ha sido intensa. No obstante, como se viene observando, las diferencias regionales y entre economías nacionales dentro de cada grupo de países son muy importantes. Tanto Asia desarrollada como en desarrollo ofrecen las mejores cifras de paro. A la vez, África y América Latina muestran un alto desempleo dentro del grupo de economías en desarrollo (cuadro 1.1). El mayor crecimiento demográfico y la juventud de estas dos regiones, junto con un crecimiento menos elevado y sostenido, son responsables de su distinta evolución con respecto a las otras áreas emergentes. Por su parte, el desempleo en las economías avanzadas se concentra en EE. UU. y, sobre todo, en la UE, superando en esta el 10% de la población activa.

El tercer gran desequilibrio de muchos países en estos momentos es el endeudamiento público. La ratio de endeudamiento público con respecto al PIB duplica o triplica en los países avanzados, aproximadamente y según los casos, las ratios de los otros grupos de renta. Al contrario de lo que ocurre con otros desequilibrios, este problema es mucho más grave en Japón que en el resto de países avanzados. Con un porcentaje de deuda sobre el PIB del 237%, la deuda pública japonesa más que duplica los niveles relativos de EE. UU. y la UE, aunque el problema también es importante en estos países. Las diferencias en los niveles de endeudamiento están inversamente relacionadas con las diferencias de crecimiento en los últimos años, aunque existen otros factores relevantes como la difícil sostenibilidad de los sistemas de bienestar de algunos países en un contexto de envejecimiento de la población. El problema se ha agravado en los años de crisis, cuando las administraciones públicas de los países desarrollados han tratado de mantener o incluso elevar sus niveles de gasto ante la negativa evolución de la producción y el empleo que, a su vez, provoca un estancamiento o reducción de los ingresos fiscales.

CUADRO 1.1. Desequilibrios de la economía mundial, 2012
(porcentaje)

	Tasa de desempleo[1]	Deuda pública / PIB	Posición Inversora Internacional Neta[2] (PIIN)	
			(miles de millones $)	Porcentaje del PIB
Grupos de renta				
Alta	8,0	102,7	-1374,2	-3,0
Media-Alta	5,7	30,5	-137,9	-0,8
Media-Baja	5,3	53,8	-999,7	-22,8
Baja	5,8	36,4	-32,9	-14,0
Regiones				
UE-27	10,6	85,3	-2.615,6	-15,8
Resto Europa	7,7	24,6	934,0	22,7
América del Norte	8,0	99,0	-5.209,9	-27,9
América Latina y Caribe	7,5	50,2	-894,6	-19,9
Oriente Medio y África del Norte (MENA)	10,8	29,9	587,9	34,6
África subsahariana	7,7	36,2	-7,5	-0,7
Asia desarrollada y Oceanía	4,3	153,6	3.712,1	39,8
Asia en desarrollo	4,2	35,4	1.095,8	9,2
Resto de Asia	7,1	37,6	-147,1	-28,1
Países seleccionados				
Zona euro	11,4	90,6	-1.689,7	-13,9
Brasil	5,5	68,5	-760,5	-35,3
China	4,1	22,8	1.736,4	21,0
Colombia	10,4	32,8	-90,8	-24,8
India	3,6	66,8	-282,4	-15,4
Indonesia[3]	6,2	24,0	-319,0	-39,0
Japón	4,4	237,9	3.423,6	62,3
México	4,8	43,5	-490,0	-41,1
Nigeria	23,9	17,8	4,6	1,7
Rusia[3]	6,0	10,9	138,0	7,9
Sudáfrica[3]	25,2	42,3	-24,8	-6,8
Estados Unidos	8,1	106,5	-4.416,2	-28,2

[1] 2011 para grupos de renta y regiones (excepto UE-27) y para Nigeria.
[2] Agregados formados a partir de una muestra de 113 economías.
[3] Dato de posición financiera neta a 2011.
Fuente: FMI (2013a, 2013c), Banco Mundial (2013), Eurostat (2013a, 2013b) y elaboración propia.

Las economías en desarrollo presentan unas cuentas públicas más saneadas, en general, a pesar de que soportan grandes necesidades de inversión en educación, sanidad e infraestructuras y de que con frecuencia adolecen de sistemas fiscales e instituciones públicas débiles, relativamente más proclives al despilfarro. En todo caso, cabe advertir tres circunstancias. En primer lugar, más allá de los niveles promedio, algunos países en desarrollo como Brasil e India alcanzan niveles de deuda pública que empiezan a ser preocupantes. En segundo lugar, los mercados son mucho menos tolerantes con las finanzas de los países en desarrollo que con las de los países avanzados debido a que su desarrollo financiero, capacidad de reacción

macroeconómica y estabilidad institucional son menores. Esto hace que las alarmas financieras se enciendan en los países en desarrollo ante niveles de endeudamiento muy inferiores a los de los países desarrollados y que en estos el avance del deterioro haya sido más prolongado.

En tercer lugar, resulta mucho más preocupante un elevado endeudamiento público cuando el país mantiene simultáneamente una posición financiera neta negativa frente al exterior que cuando esta es positiva. En el primero de los casos, y en ausencia de un rescate desde el exterior, una crisis financiera que cierre al país los mercados internacionales puede hacer colapsar sus transacciones con el exterior, tanto privadas como públicas. En el segundo el país puede reaccionar con medidas que solo afecten a sus residentes. Esta es una de las grandes diferencias entre Japón, que —como se comenta a continuación— tiene una posición financiera neta muy positiva, y los EE. UU. o distintos países de la UE, que la tienen negativa y con el agravante en este último caso de que los países de la zona euro no controlan individualmente las monedas en las que emiten su deuda.

La Posición Inversora Internacional Neta (PIIN) es uno de los principales indicadores del desequilibrio externo de un país y se calcula como la diferencia entre activos y pasivos de una economía frente al exterior. Refleja, fundamentalmente, la suma acumulada de los saldos comerciales y por cuenta corriente habidos en el pasado. Adviértase que un país podría tener un alto endeudamiento exterior bruto sin que ello supusiese una posición internacional negativa si a la vez mantiene activos frente al extranjero. Asimismo, un país que disfrute de una sólida posición neta positiva puede mantener elevados déficits prolongados sin que ello suscite ninguna alarma. De hecho, las perspectivas de la economía mundial podrían mejorar notablemente si, por ejemplo, Japón o Alemania pasasen a soportar déficits por cuenta corriente significativos por un cierto periodo.

Los grandes flujos financieros internacionales netos tienen su origen positivo en Asia desarrollada (3,7 billones de dólares),[5] Asia en desarrollo (1,1 billones), Resto de Europa (0,9 billones) y Oriente Medio (0,6 billones) y cubren las posiciones negativas de América del Norte (5,2 billones), la Unión Europea (2,6 billones) y Latinoamérica (0,9 billones).[6] Ahora bien, la heterogeneidad de estas posiciones netas es muy amplia

[5] Aunque la Comisión Europea ha empezado a utilizar el criterio anglosajón de definir los billones como miles de millones, en este informe se sigue el criterio todavía vigente en España de definir los billones como millones de millones.

[6] La suma de las posiciones netas (PIIN) de todas las economías no es igual a cero, como quizás se podría esperar, por diversas razones. En primer lugar, las tenencias de oro están incluidas en estas posiciones pero no tienen contrapartida como pasivo de ninguna economía. En segundo lugar, las cifras reportadas están obtenidas a partir de los datos para 138 países y, por tanto, no incluyen todas las economías del mundo. Y, en tercer lugar, las salidas ilícitas o no declaradas de capitales pueden dar lugar a activos en el extranjero que no constan como activo en el país de residencia pero sí podrían constar como pasivo del país que es beneficiario último de la inversión.

dentro de cada región. La posición positiva de Asia desarrollada se debe básicamente a Japón, la del Resto de Europa a Suiza y la de Asia en desarrollo a China, cambiando la posición neta de esta región a negativa en cuanto se excluye del cómputo a este último país. En particular, India e Indonesia mantienen importantes ratios financieros negativos con respecto a PIB. De modo similar, el endeudamiento de la UE se debe principalmente a los países del Sur al tiempo que algunas economías como la alemana mantienen una elevada posición neta positiva.

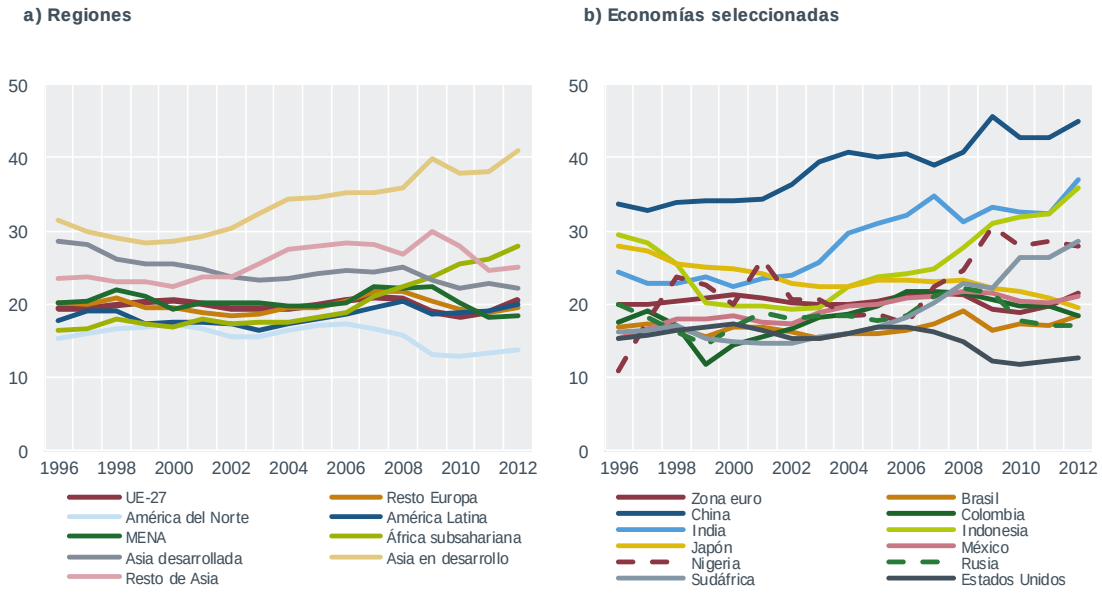
Desde el punto de vista de los riesgos de nuevas crisis financieras y de pagos internacionales —más allá de los países del Sur de la Unión Europea cuya situación y perspectivas se analizan en otro capítulo— las mayores incertidumbres tienen su origen en algunas economías emergentes. En concreto, los ratios de deuda neta de México, Brasil e Indonesia superan el 35% del PIB, aunque buena parte de esta situación se debe a inversiones directas que conllevan un nivel relativamente bajo de volatilidad. Las fuertes necesidades de financiación de los EE. UU. y la UE se compensan, en cierto modo, con su enorme potencial económico, si bien será necesario un paulatino enderezamiento del rumbo de los últimos años para evitar mayores riesgos de inestabilidad.

1.2. Los elementos estructurales subyacentes

Las diferencias en los patrones de acumulación de factores productivos registradas en las economías avanzadas y emergentes a lo largo de las dos últimas décadas constituyen elementos estructurales relevantes para explicar algunos aspectos de los desequilibrios actuales. El extraordinario proceso de acumulación de factores productivos y tecnología realizado por las economías emergentes y el gran tamaño del conjunto de estas han convertido en obsoletos parte de los esquemas de especialización imperantes durante mucho tiempo y exigen reajustes de precios, ingresos y costes relativos, que solo lentamente y con retraso se están empezando a producir.

La diferencia entre el esfuerzo inversor (ratio de formación bruta de capital sobre PIB) de las economías emergentes y las avanzadas en los últimos tiempos ha sido extraordinaria (gráfico 1.5). Frente a un promedio del 19,9% en la UE y del 15,2% en EE. UU. entre 1996 y 2012, el promedio alcanzado en Asia fue del 33,7% y en China, del 38,6%. Las diferencias han ido además en aumento y en el último ejercicio el esfuerzo inversor de China (44,9%) más que duplicó el de la zona euro (21,6%) y más que triplicó el de EE. UU. (12,7%). China es el ejemplo más sobresaliente y de mayor importancia pero no el único. Aunque algo menos espectaculares, el esfuerzo inversor reciente de otras economías emergentes asiáticas, como India o Indonesia, ha sido también muy notable, con ratios del 37% y del 35%.

GRÁFICO 1.5. Esfuerzo inversor, 1996-2012
(porcentaje)



Fuente: **Banco Mundial (2013), FMI (2013a) y elaboración propia.**

Este enorme esfuerzo inversor de las economías emergentes ha incrementado notablemente su capital físico por ocupado (gráfico 1.6), tanto en términos absolutos como con relación al de las economías avanzadas. El capital de Asia en desarrollo ha pasado de representar un 7% del europeo en 1995 a un 18% en 2012. En el caso de China, la dotación de capital ha pasado de representar un 5,7% de la correspondiente a la UE-27 en 1995, a un 14,9% en 2007 y un 23,3% en 2012. Así pues, las distancias siguen siendo muy grandes pero la velocidad de convergencia es muy intensa.

El proceso de acumulación de capital en China ha ido por delante del incremento de la renta nominal y el gasto de la población del país. Esto ha impulsado su competitividad como productor de manufacturas y facilitado los grandes superávits por cuenta corriente, pero ha generado un esquema de flujos comerciales y financieros dudosamente sostenibles. Como se muestra en la siguiente sección, ese desajuste ha empezado a corregirse gracias a la evolución de los precios relativos y los tipos de cambio tras el inicio de la Gran Recesión.

De manera similar, en los países emergentes se ha producido también una gran acumulación de capital humano. Entre 1995 y 2010, la cualificación de la fuerza de trabajo en EE. UU. y en la UE-27 —medida por el número medio de años de escolarización de la población con más de 15 años— creció un 3,7% y un 16,5%, respectivamente (gráfico 1.7). A lo largo del mismo periodo, este indicador del capital humano creció un 28,5% en Asia en desarrollo y un 26,2% en América Latina y Caribe. Como consecuencia de ello, los niveles educativos en estas zonas emergentes se han

situado en un 64% y un 75%, respectivamente, de los niveles de la UE-27.[7] En el caso de China, alcanza el 78% de la media europea.

GRÁFICO 1.6. Capital por ocupado ($ de 2005 PPA), 1995-2012
(UE-27 = 100)



Fuente: Banco Mundial (2013), FMI (2013a), TCB (2013) y elaboración propia.

GRÁFICO 1.7. Capital humano, 1995, 2005 y 2010
(UE-27 = 100)

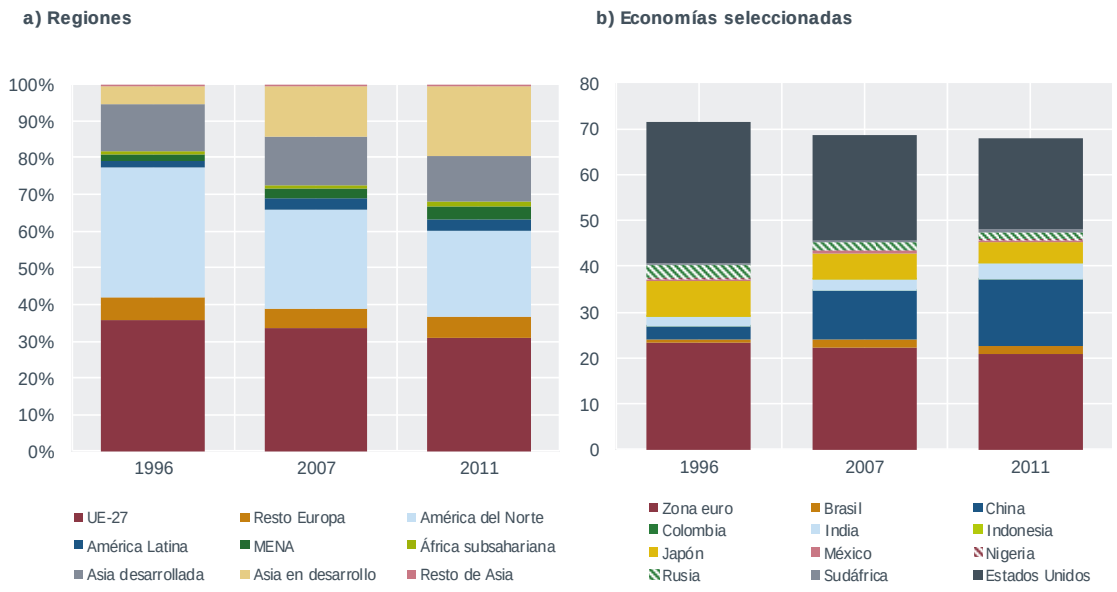


Nota: Capital humano medido como años medios de escolarización de la población de 15 o más años.
Fuente: Barro y Lee (2010) y elaboración propia.

[7] Adviértase que las relaciones entre nivel educativo y PIB per cápita (o productividad) distan de ser lineales, por lo que no cabe esperar proporcionalidad entre uno y otro. Así, por ejemplo, la elasticidad del producto con respecto a los años de educación tiende a ser creciente.

Junto al capital humano y físico, el progreso científico y tecnológico es la tercera pata sobre la que se ha asentado el crecimiento de las economías emergentes. Aunque queda fuera de los objetivos de este capítulo documentar con detalle este proceso, el gráfico 1.8 muestra la evolución del peso de las distintas regiones y economías seleccionadas en la producción científica mundial. Entre 1996 y 2011, el peso conjunto de la UE y EE. UU. en el total mundial se redujo en más de 16 puntos porcentuales al tiempo que el de Asia en desarrollo subía más de 14. Otros indicadores están disponibles para un menor número de países pero apuntan saltos relativos similares o superiores. Así, el número de investigadores por cada millón de habitantes en 1996 era 447 en China, 1.879 en la UE y 4.200 en EE. UU. En 2007, los investigadores eran 1.077 en China, 2.916 en la UE y 4.673 en EE. UU. Por su parte, el gasto conjunto de China e India en I+D ha pasado de representar en 1996 un 2% del gasto conjunto de la UE-27 y EE. UU. a alcanzar un 13% en 2009 (94.600 millones de dólares frente a 732.680 en este ejercicio).

GRÁFICO 1.8. Documentos científicos publicados, 1996, 2007 y 2011
(porcentaje)



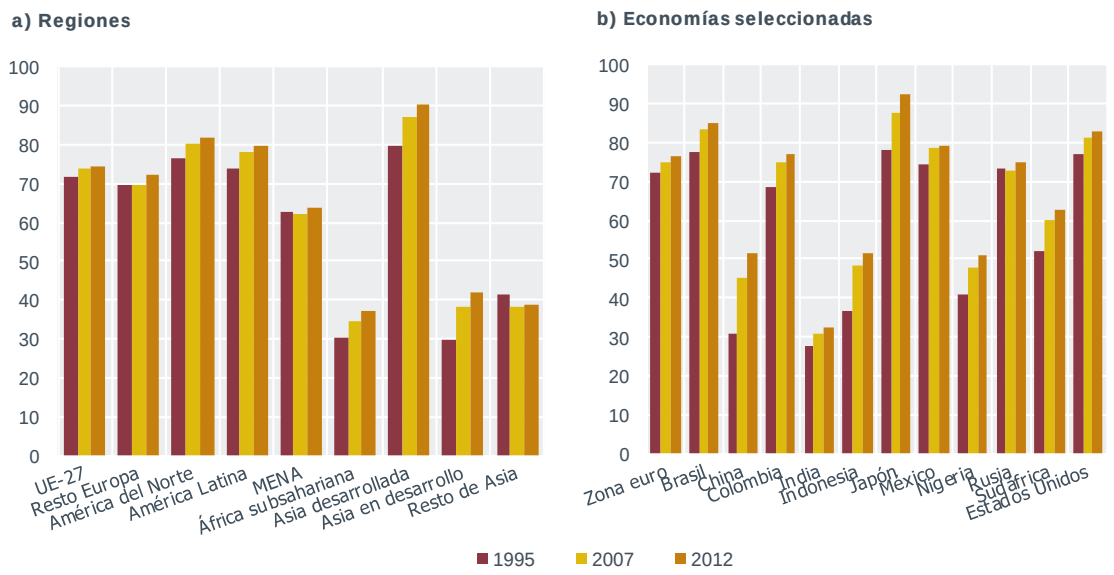
Fuente: **SCImago (2013) y elaboración propia.**

La valoración del impacto que tiene el acelerado desarrollo de las economías emergentes sobre el resto del mundo exige tener en cuenta tanto el crecimiento relativo de sus capacidades y ventajas competitivas como su dimensión y peso en la economía global. La gran diferencia entre el impacto internacional de *milagros económicos* previos —como los de Singapur, Hong Kong, Taiwán o Corea del Sur— y los de China, India y otras economías emergentes actuales es la escala. Solo la población de estos dos últimos países multiplica por 4 a la de los EE. UU. y la zona euro juntas. Pero, además, las economías emergentes no son solo China e India y, por

ejemplo, Indonesia y Vietnam —cuyas tasas de crecimiento medio anual de la producción entre 2008 y 2012 superaron el 6%— tienen juntos una población mayor que la de EE. UU. o de la zona euro.

Con todo, la población total de estos países puede ser una medida engañosa del potencial demográfico con el que se integran en la economía mundial. En estos países existen inmensas bolsas de población completamente desconectadas de su dinámica de industrialización y participación en la economía global. Por ello es interesante considerar un indicador más restringido de tamaño demográfico, utilizando la población urbana en lugar de la total (gráfico 1.9). La población urbana representaba en torno al 30% de la población total de Asia en desarrollo a mediados de los 90, alcanzando el 42,2% en 2012. En el caso de China, partiendo de porcentajes similares a ese 30% en 1995, se ha elevado hasta un 51,7% en 2012. En términos gráficos, cabe hablar de la existencia de «dos Chinas» (al margen de Hong Kong). Por una lado, la China atrasada y rural que comprende aproximadamente la mitad de la población y carece en buena medida de una conexión efectiva con la economía internacional. Y, por otro, la China urbana orientada hacia la industria y los servicios, que es la que de modo más directo compite con el resto del mundo.

GRÁFICO 1.9. Población urbana, 1995-2012
(porcentaje sobre el total)



Fuente: **Banco Mundial (2013), FMI (2013a) y elaboración propia.**

Esta China urbana e industrial disfruta de dotaciones de capital humano y físico muy superiores a las de la China rural y, por tanto, a las que reflejan las estadísticas agregadas para el conjunto del país. A partir de los años de escolarización medios del conjunto de la población, del porcentaje que representa la población rural y la ratio entre los años de escolarización de la población rural y los de la población urbana (Ulubasoglu y Cardak 2007), se puede obtener una estimación de la educación media

de la población urbana china. La mejora que se obtiene es sustancial pues esta población tiene un nivel educativo situado en torno al 90% del correspondiente a la población de la zona euro. [8] Este resultado incrementa en más de diez puntos porcentuales el porcentaje que arrojan las cifras para el conjunto del país y facilita la comprensión de la creciente capacidad de la economía china de desarrollar múltiples actividades y no solo las más elementales.

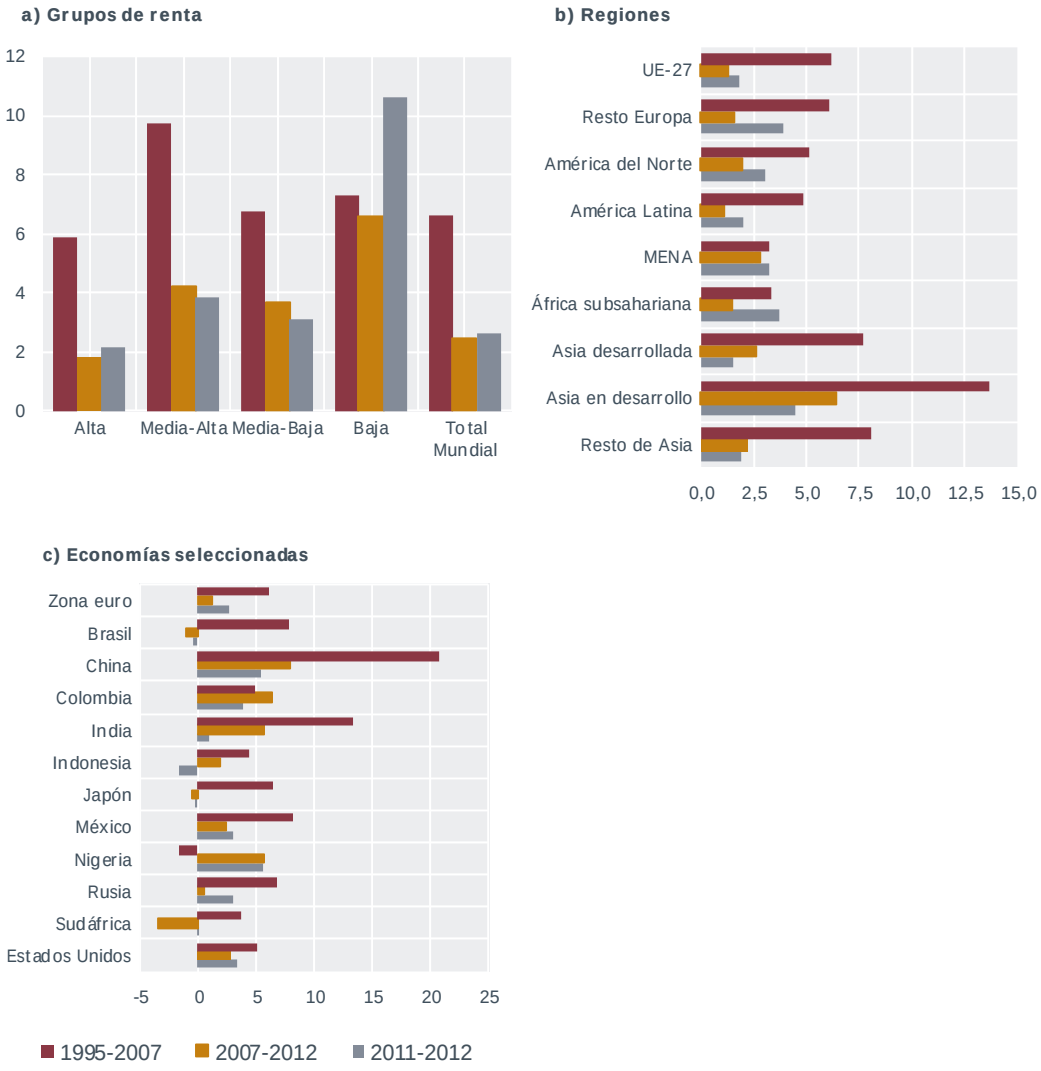
Así pues, cuando se toma en consideración la heterogeneidad interna y el posible aislamiento dentro de cada país de una importante población rural, se advierte que la escala demográfica de las zonas urbano/industriales de los nuevos competidores es bastante menor que la que refleja su población total. Ahora bien, también debe entonces advertirse que el nivel de educación y capitalización por trabajador de estos competidores que habitan en las áreas urbanas es superior al que reflejan las estadísticas agregadas. Y, más aún, conviene no olvidar que la *China urbana/industrial* (que integra *solo* el 51,7% del país) todavía representa un volumen de población similar al de EE. UU. y la zona euro juntos. Tras los oportunos ajustes cuantitativos, cabría hacer consideraciones similares para otras economías emergentes.

La acumulación de capital físico y humano y el progreso tecnológico se ha combinado en las economías emergentes con la liberalización económica y la apertura al exterior. De hecho, la orientación hacia el exterior de estas economías ha sido una de las claves de su éxito. Entre 1995 y 2007 las exportaciones de los países en desarrollo han crecido en dólares corrientes más del doble que las de los países avanzados: un 249% frente a un 117%. De nuevo, el crecimiento en Asia en desarrollo y —dentro de esta— en China, ha sido espectacular: un 531% y un 1.317%, respectivamente. El crecimiento correspondiente en la UE y EE. UU. ha sido de 119% y 109%, respectivamente.

El crecimiento del comercio internacional a lo largo de las dos últimas décadas ha sido muy intenso, dando lugar a un notable incremento de la apertura exterior de la inmensa mayoría de las economías (Alcalá, Chorén y Fernández 2012). Este proceso, impulsado por múltiples factores —entre los que destacan el cambio tecnológico, el avance de la fragmentación de las cadenas de suministro y las políticas liberalizadoras— ha constituido una pieza central del avance de la *globalización* económica. En el caso específico de las economías emergentes, el crecimiento de sus

[8] El dato original de la ratio de educación rural a educación urbana en China es de 0,57 y corresponde a 1988. En general, esta ratio va avanzando con el PIB per cápita hasta superar el 0.9 en los países desarrollados. En el ejercicio, se supone que entre 1988 y 2010 China habría recorrido un tercio de la diferencia entre la ratio de 0,57 y la ratio correspondiente a los países desarrollados. Esto reduce el valor estimado de la educación de la población urbana china. En todo caso, el objetivo de este cálculo es solo ofrecer una aproximación al orden de magnitud de los efectos que se están comentando.

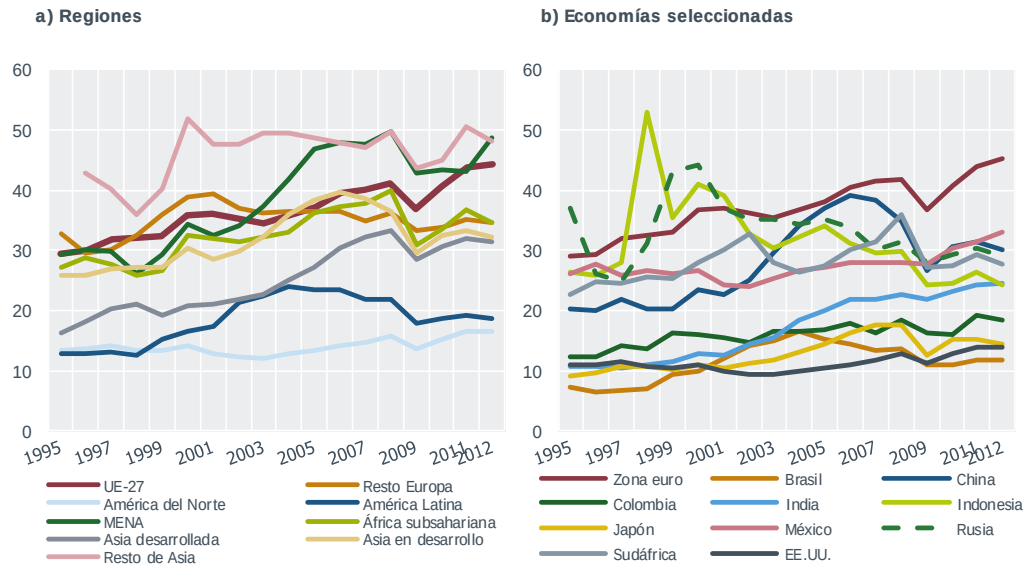
GRÁFICO 1.10. Tasa media de crecimiento interanual de las exportaciones, 1995-2012
(porcentaje)



Fuente: **FMI (2013a) y elaboración propia.**

exportaciones ha tendido a situarse por encima del extraordinario crecimiento de su producción, elevando notablemente su apertura. Sin embargo, este proceso ha perdido fuerza desde los inicios de la *Gran Recesión*. Desde entonces, el crecimiento del comercio internacional ha sufrido notables altibajos (Pérez *et al.* 2012, capítulo 2). El aumento de las exportaciones de los países emergentes se ha ido moderando como consecuencia, en buena medida, del débil comportamiento de las economías avanzadas, que suponen su principal mercado, y de la insostenibilidad de los patrones seguidos con anterioridad. Como consecuencia de ello, algunas de las más importantes economías emergentes como China apuntan en los últimos ejercicios hacia un crecimiento menos dependiente del exterior y más orientado hacia la demanda doméstica. Esto se manifiesta en la ruptura de la tendencia al alza de su apertura exportadora (gráfico 1.11).

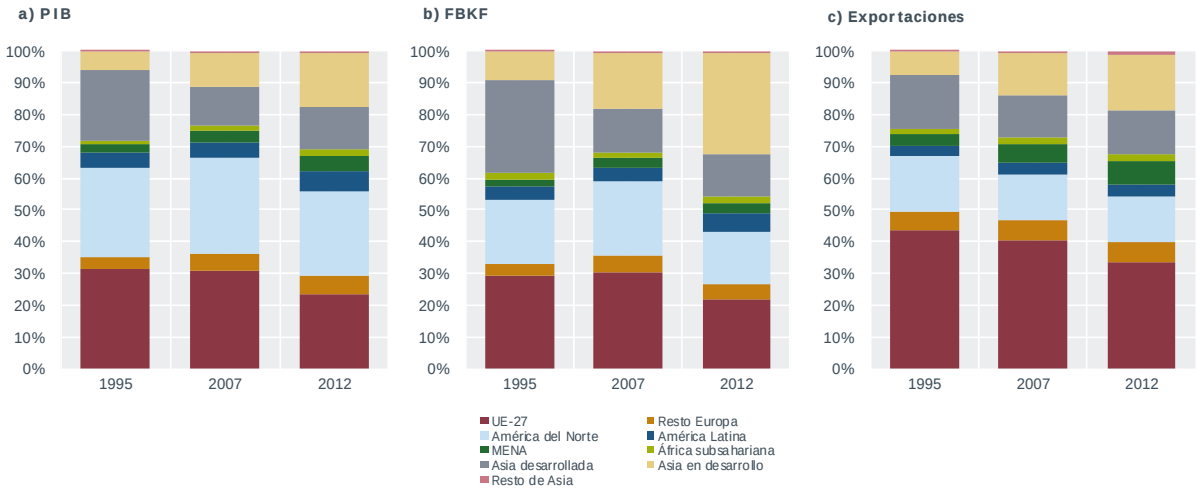
GRÁFICO 1.11. Apertura exportadora, 1995-2012
(porcentaje)



Fuente: **Banco Mundial (2013), FMI (2013a) y elaboración propia.**

En resumen, el avance de las regiones emergentes y en desarrollo ha significado una ganancia de 18,6 puntos porcentuales entre 1995 y 2012 en su participación en el PIB mundial (gráfico 1.12), de 27,8 puntos en la formación bruta de capital fijo y de 17,7 puntos en el comercio internacional. Todo ello a costa de la UE, América del Norte, Asia desarrollada y Oceanía, las regiones que han perdido peso en la economía mundial.

GRÁFICO 1.12. Participación regional, 1995, 2007 y 2012
(porcentaje)



Fuente: **Banco Mundial (2013), FMI (2013a) y elaboración propia.**

1.3. ¿Se están corrigiendo los desequilibrios?

En la sección 1.2 se han puesto de manifiesto los extraordinarios procesos de mejora tecnológica, de desarrollo de aglomeraciones industriales y de acumulación de capital físico y humano registrados en las economías emergentes a lo largo de las últimas décadas. Para sostenerse a lo largo del tiempo, estos procesos de mejora de la capacidad productiva exigen avances semejantes —tanto en términos absolutos como relativos— en los ingresos de la población y el consumo, así como ajustes de los precios relativos internacionales, incluidos los salarios. Un progreso insuficiente de estas variables da lugar a grandes tasas de ahorro y excesos de capacidad de financiación, a la vez que desequilibrios en la competitividad de los países. A medio plazo, esto tiende a traducirse en excesos de capacidad productiva (o de construcción residencial) en la economía emergente y en una gran acumulación de deuda exterior por parte de los socios comerciales. Más tarde o más temprano, la acumulación de desequilibrios colapsa en forma de crisis económica y financiera, ya sea en las economías con exceso de capacidad o en las que absorbieron el exceso de ahorro y liquidez internacional.

Una parte importante de la crisis económica y financiera sufrida por muchas economías avanzadas en el último lustro se explica con este esquema. Numerosas economías avanzadas perdieron competitividad con relación a las economías emergentes sin que el gasto relativo de estas se ajustase de manera consecuente, dando lugar a un cúmulo de desequilibrios que están en la base —directa o indirectamente— de la crisis financiera de 2008. La pregunta que surge ahora es en qué medida se han empezado a corregir los desequilibrios en los últimos años.

La reducción de los desequilibrios exteriores requiere un aumento relativo de precios, salarios, ingresos y demanda agregada (en términos de una moneda común internacional) en los países con fuertes posiciones financieras internacionales netas y superávits en cuenta corriente.[9] Los reajustes estructurales son necesarios tanto en las economías avanzadas como en las emergentes y deben conducir a una aproximación de los niveles relativos de consumo de ambos grupos. No obstante, al contrario de los que a veces se teme en ciertos sectores sociales de las economías avanzadas, la mayor parte del ajuste —aunque no todo— debería recaer en la mejora del nivel de vida en las economías emergentes y no en el empeoramiento del correspondiente a las clases medias de los países avanzados. La razón es que los desequilibrios no tienen su origen en una pérdida de productividad de las economías avanzadas sino en una ganancia en las economías emergentes.

[9] Cabe hacer la precisión de que no todo saldo distinto de cero de la balanza por cuenta corriente significa un desequilibrio, puesto que las diferencias entre países en la pirámide poblacional y en las expectativas de crecimiento pueden justificar diferencias relativamente prolongadas en la capacidad o necesidad de financiación exterior.

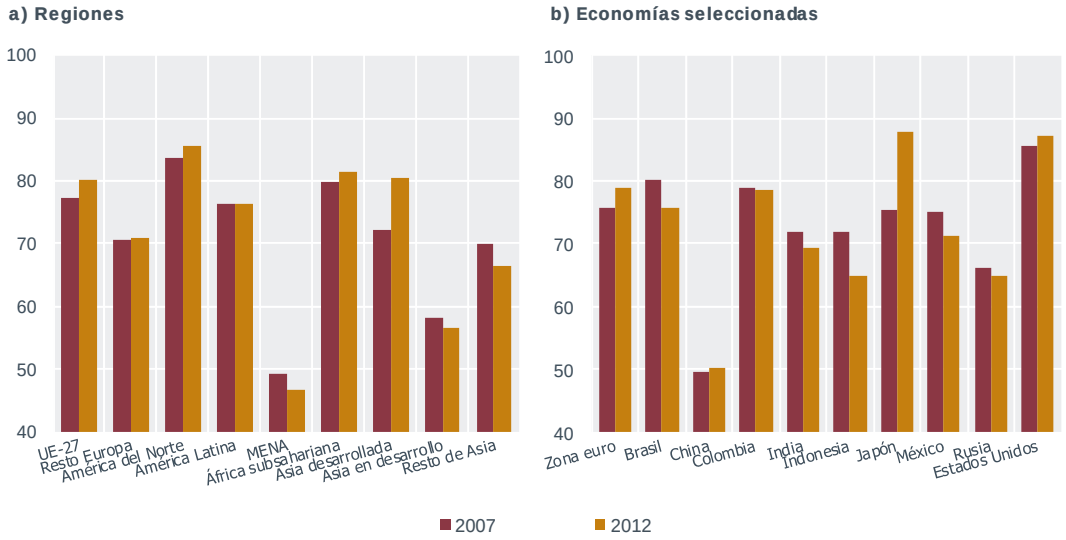
En ausencia de *reajustes* a través de *precios y salarios*, cabe esperar que se prolonguen los *ajustes por cantidades* que acompañan a la pérdida de competitividad. El peor de estos ajustes por cantidades es el enorme desempleo que se ha acumulado en los países que sufren mayores desequilibrios y pérdidas de competitividad. El abundante crédito internacional disponible hasta 2008 permitió mantener elevados niveles de demanda en algunos países avanzados, por encima de su capacidad de generar riqueza, retrasando la aparición de los problemas y el inicio de los reajustes. En estos momentos, esto conlleva un efecto negativo adicional: a los sacrificios que significan los necesarios reajustes estructurales hay que añadir el *efecto boomerang* derivado de la necesidad de devolver los créditos en el momento en el que más se necesitaría una financiación extra para suavizar la transición y la recesión.

Para valorar la evolución reciente de estos problemas se revisan las tasas de consumo, los flujos de necesidades de financiación pública y exterior (que son los que alimentan el stock de deuda pública y la posición inversora neta internacional), los precios relativos internacionales y las perspectivas de crecimiento y competitividad global. La conclusión general que se desprende de las cifras es que está produciendo cierta mejora en la corrección de los desequilibrios. No obstante, la lentitud y disparidad del avance no terminan de consolidar los fundamentos económicos internacionales necesarios para una nueva etapa de crecimiento sostenido.

La reducción de los desequilibrios financieros internacionales requeriría un paulatino incremento de las tasas de consumo con respecto a PIB de Oriente medio/África del Norte y de Asia en desarrollo —básicamente, de China que es el país clave del ahorro de esta región—. A estas regiones habría que añadir Japón, cuyas elevadas tasas de ahorro privado son parcialmente compensadas por el gran déficit público. Sin embargo, los movimientos hacia el reequilibrio de los saldos internacionales a partir de una modificación de las pautas de consumo agregado no acaban de arrancar. Las tasas de consumo de Oriente medio/África del Norte y de Asia en desarrollo se encuentran en 2012 por debajo de las correspondientes al año previo a la *Gran Recesión* (gráfico 1.13). En el caso de China, se registra un leve aumento de dicha tasa, pero es muy inferior —y previsiblemente concentrado solo en la parte de la China desarrollada— al que sería necesario para alcanzar en un periodo razonable los niveles medios de consumo del resto de países. Esto no solo es negativo para la economía global sino para la propia China que basa una parte sustancial de su demanda agregada en dos componentes con un tamaño relativo insostenible a medio plazo: la formación bruta de capital y la demanda exterior. Únicamente el atrevido programa de políticas fiscal y monetaria masivamente expansivas puesto en marcha recientemente en Japón conlleva una firme decisión de avanzar hacia la reducción de sus desequilibrios. En el lado de las principales economías, que con un fuerte endeudamiento neto se sitúan como contrapartida de las posiciones acreedoras de las regiones anteriores, tampoco se registran avances significativos. EE. UU. y la UE no han progresado en la moderación

de sus tasas de consumo respecto al PIB, aunque esto no se debe tanto al incremento del consumo como al estancamiento o reducción de su renta.

GRÁFICO 1.13. Consumo final sobre el PIB, 2007 y 2012
(porcentaje)



Fuente: **Banco Mundial (2013), FMI (2013a) y elaboración propia.**

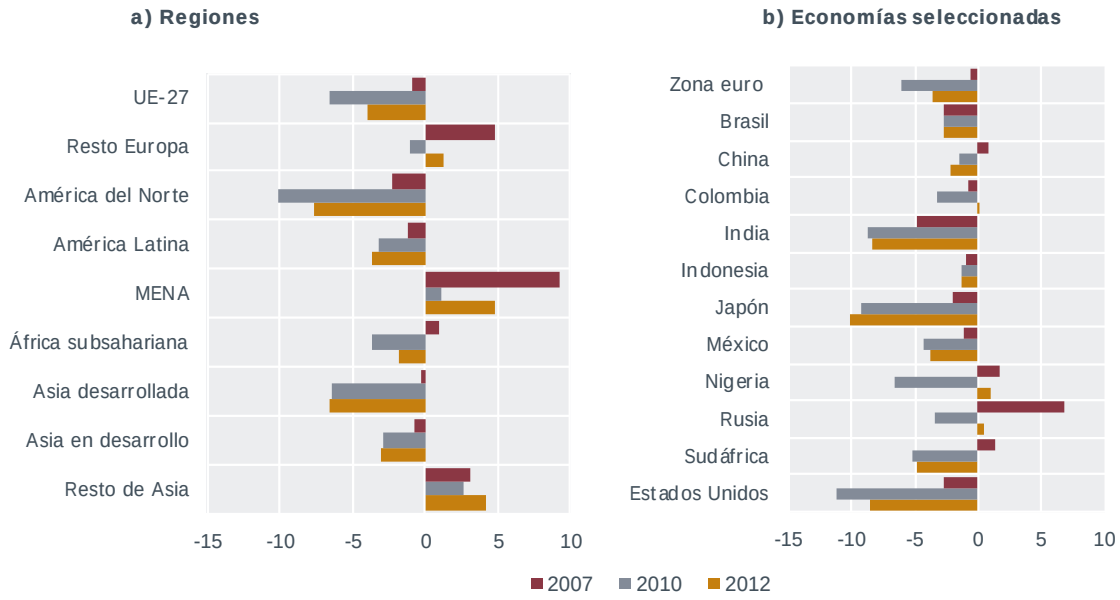
En cuanto a los desequilibrios de las finanzas públicas e internacionales, tampoco los desequilibrios se están reduciendo aunque sí, al menos, se está desacelerando su crecimiento. Los mayores déficits públicos siguen correspondiendo, en general, a las economías con mayores deudas públicas: Japón, EE. UU., zona euro y, en menor medida, India (gráfico 1.14). Ahora bien, los ratios de déficit con respecto al PIB se están empezando a reducir en EE. UU. y en la zona euro, aunque no en Japón e India.

Algo similar sucede con las cuentas financieras internacionales. Los países con posiciones inversoras internacionales netas negativas (respectivamente, positivas) siguen presentando, en general, saldos comerciales negativos (positivos) y necesidades (capacidades) de financiación, aunque el tamaño de estos saldos con respecto al PIB tiende a menguar.[10] América del Norte y Latinoamérica mantienen fuertes endeudamientos exteriores netos —en términos de ratios— y muestran también algunos de las mayores necesidades de financiación en el último ejercicio (gráfico 1.15). A estas regiones se suman algunos importantes países emergentes de Asia, como India e Indonesia. Recíprocamente, Japón, China y Oriente Medio —que junto a Alemania constituyen los grandes acreedores del mundo— siguen acumulando activos

[10] Cabe recordar que la necesidad (o capacidad) de financiación de un país refleja, básicamente, su déficit (o superávit) por cuenta corriente menos sus transferencias de capital. A su vez, la componente más importante de la cuenta corriente es la balanza comercial de bienes y servicios, de modo que los saldos de una y otra tienden a ser similares. Cuando esto no es así y los saldos divergen, el determinante más importante de la variación de la posición inversora internacional neta del país es la capacidad o necesidad de financiación, que aparece en el gráfico 1.15.

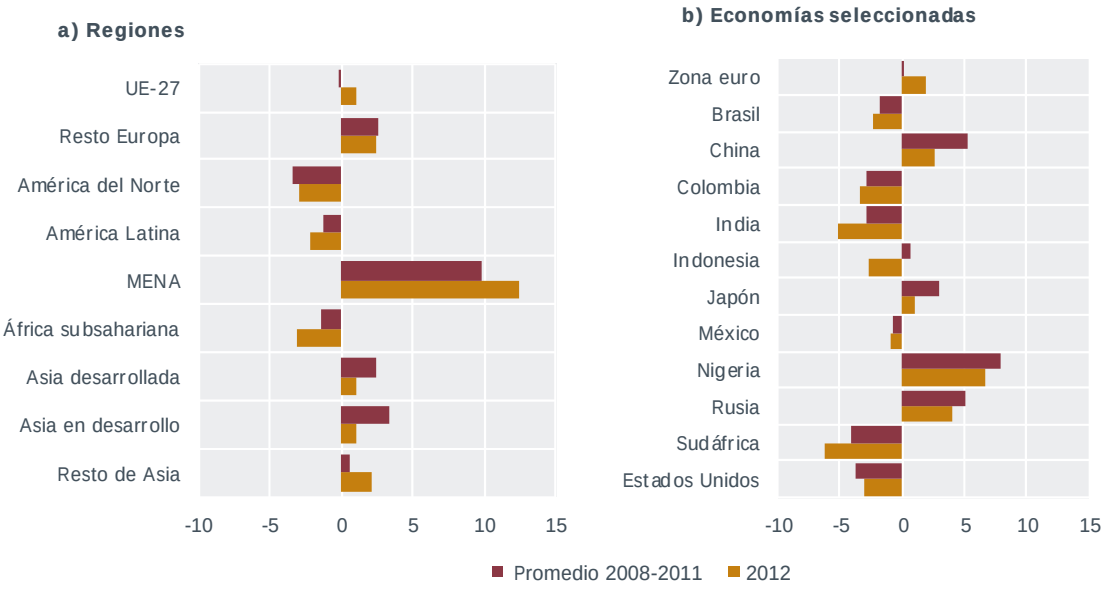
con sendas balanzas por cuenta corriente positivas. La zona euro es la excepción más importante a este patrón, puesto que su alto endeudamiento exterior neto ha empezado a reducirse con superávits comerciales y por cuenta corriente. El último ejercicio arroja noticias positivas en términos de desaceleración de los desequilibrios: aunque EE. UU. sigue teniendo una elevada necesidad de financiación exterior, esta se está reduciendo al tiempo que también se están reduciendo los superávits por cuenta corriente de importantes acreedores internacionales como Japón, China y Rusia.

GRÁFICO 1.14. Capacidad o necesidad de financiación del sector público sobre el PIB, 2007-2012
(porcentaje)



Fuente: **FMI (2013a) y elaboración propia.**

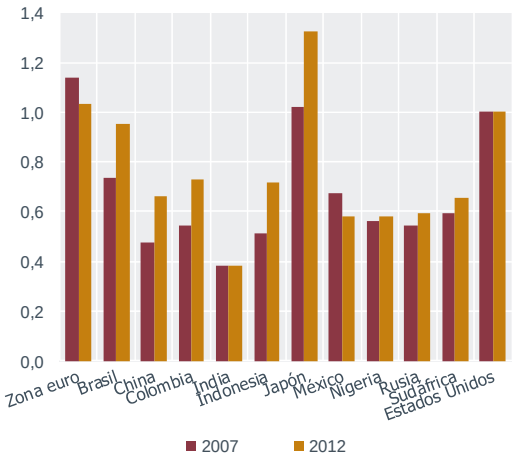
GRÁFICO 1.15. Capacidad o necesidad de financiación de las economías sobre el PIB, promedio 2008-2011 y 2012
(porcentaje)



Fuente: **FMI (2013a) y elaboración propia.**

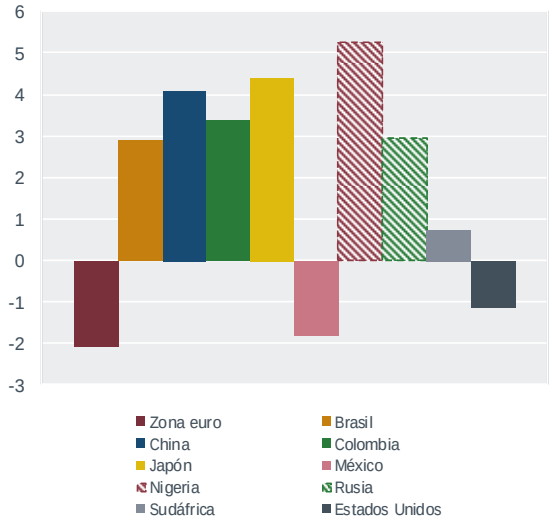
Como se indicaba anteriormente, el reajuste internacional de precios y salarios relativos es esencial para reconducir los desequilibrios. El factor de conversión de la paridad del poder adquisitivo (PPA) (gráfico 1.16) y la variación del tipo de cambio efectivo real son indicadores útiles a este respecto (gráfico 1.17), puesto que miden cómo se sitúa y evoluciona el nivel de precios de un país con respecto a los precios en otros países. En el caso del factor de conversión de la PPA, la referencia para el nivel de precios relativos del país son los precios en EE. UU. En el caso del tipo de cambio efectivo, la referencia para la evolución del nivel de precios del país son los niveles de precios de sus socios comerciales, ponderados por la importancia que tiene cada uno de ellos en los intercambios.

GRÁFICO 1.16. PPA, 2007 y 2012
($ frente a la moneda nacional)



Fuente: Banco Mundial (2013) y elaboración propia.

GRÁFICO 1.17. Tipo de cambio efectivo real. Tasa de variación media, 2007-2012
(porcentaje)



Fuente: Banco Mundial (2013), FMI (2013a) y elaboración propia.

Las economías emergentes parten de niveles de precios inferiores o muy inferiores a los de las economías avanzadas. El aumento de sus precios relativos conforme mejora su competitividad internacional es la vía que permite elevar los ingresos de la población en términos de dólares corrientes, así como reequilibrar y hacer sostenibles las relaciones comerciales y financieras internacionales. Este mismo proceso de reajuste debe producirse en otros países avanzados que mantienen fuertes superávits por cuenta corriente como Japón o Alemania. Simétricamente, en las economías desarrolladas con problemas de competitividad deben producirse reducciones de los precios relativos para recuperarla, así como los correspondientes ajustes en los costes salariales y el resto de ingresos. Estos ajustes son más complicados en el caso de los países que se enfrentan a estos desequilibrios dentro de la misma área monetaria, pues los ajustes de precios han de llevarse a cabo mediante procesos de devaluación interna, sin contar con el apoyo de la devaluación convencional de sus tipos de cambio.

Los datos indican que, poco a poco, se están produciendo importantes avances en este terreno de los de precios relativos. Entre 2007 y 2012, el nivel de precios de China y Japón (medido por el factor de conversión de PPA) subió un 38,5% y un 30%, respectivamente, con relación a los EE. UU., mientras que el de la UE-27 bajaba un 9,1%. Otras economías emergentes como Brasil e Indonesia también registran fuertes elevaciones que, de continuar, podrían convertirse en un problema dada la menor fortaleza competitiva de estos países. En el mismo periodo, el tipo de cambio efectivo de China y Japón creció un 22% y un 24%, respectivamente, mientras el de la zona euro se depreciaba un 10% y el de EE. UU., un 5,5%. En suma, la evolución de los precios relativos internacionales va en la buena dirección y es uno de los factores que explican la tendencia observada al reequilibrio de los flujos comerciales. El importante incremento del tipo de cambio efectivo en China resulta de la combinación de una inflación relativamente elevada con una apreciación de su moneda. El crecimiento parejo de sus salarios en términos de dólares está promoviendo, además, la incorporación de otras economías del sudeste asiático a las cadenas globales de producción. Conforme se elevan los costes en China, economías como Vietnam o Filipinas —que son también países de una enorme escala demográfica muy próxima a los 100 millones de habitantes— están pasando a ser destinos crecientemente atractivos para las actividades productivas que se deslocalizan desde países avanzados.

Así pues, la corrección de los desequilibrios está progresando aunque el avance es dispar y, en general, demasiado lento. Ello dificulta la consolidación del crecimiento económico en las economías avanzadas, manteniéndose la fuerte brecha —siquiera algo menor— entre el crecimiento de las mismas y el de las emergentes. Frente a un crecimiento de las economías avanzadas situado en la actualidad alrededor del 1% y con la zona euro saliendo de la recesión, las economías en desarrollo mantienen su expansión en torno a un 5% (cuadro 1.2).

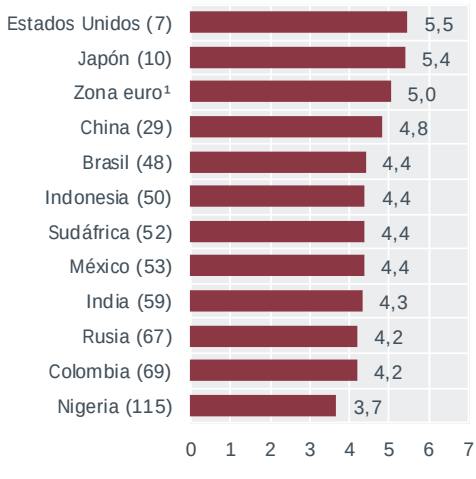
Con todo, a pesar de su crisis, las economías avanzadas todavía ofrecen, en general, el mejor ambiente para los negocios. El Global Competitive Index (GCI) que elabora el World Economic Forum (WEF) proporciona un índice que recoge múltiples indicadores sobre instituciones, infraestructuras, entorno macroeconómico, educación, desarrollo financiero, adaptabilidad tecnológica, tamaño de mercado, sofisticación empresarial e innovación. El período 2007-2012 ha registrado un significativo deterioro de la posición relativa de EE. UU., Japón y la zona euro en este índice respecto de las economías emergentes más importantes. No obstante, la tendencia se ha revertido en el último ejercicio y, en términos absolutos, las economías avanzadas como EE. UU., Japón y la zona euro siguen al frente de la clasificación, proporcionando un entorno económico significativamente más favorable que el de las economías emergentes (gráficos 1.18 y 1.19).

CUADRO 1.2. Previsiones de crecimiento del FMI. Tasas de variación anual del PIB real, 2011-2014
(porcentaje)

	2011	2012	2013	2014
Total mundial	3,9	3,1	3,1	3,8
Economías avanzadas	1,7	1,2	1,2	2,1
Economías emergentes y en desarrollo	6,2	4,9	5,0	5,4
Regiones				
UE-27	1,7	–0.2	–0.1	1,2
Europa central y del este	5,4	1,4	2,2	2,8
América Latina y Caribe	4,6	3,0	3,0	3,4
O. Medio y África del Norte (MENA)	4,0	4,5	3,0	3,7
África subsahariana	5,4	4,9	5,1	5,9
Asia en desarrollo	7,8	6,5	6,9	7,0
Economías seleccionadas				
Zona euro	1,5	–0.6	–0.6	0,9
Brasil	2,7	0,9	2,5	3,2
China	9,3	7,8	7,8	7,7
India	6,3	3,2	5,6	6,3
Japón	–0.6	1,9	2,0	1,2
México	3,9	3,9	2,9	3,2
Rusia	4,3	3,4	2,5	3,3
Sudáfrica	3,5	2,5	2,0	2,9
Estados Unidos	1,8	2,2	1,7	2,7

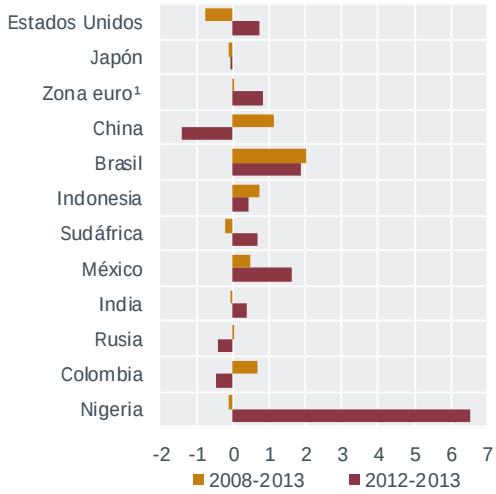
Fuente: **FMI (2013b).**

GRÁFICO 1.18. Índice global de competitividad (GCI), 2012-2013



¹ Obtenido como media ponderada a partir de datos de PIB.
Nota: **Entre paréntesis se muestra la posición en el *ranking* general 2012-2013.**
Fuente: **WEF (2013), FMI (2013a) y elaboración propia.**

GRÁFICO 1.19. Tasa de variación media anual del GCI, 2008-2013
(porcentaje)



¹ Obtenido como media ponderada a partir de datos de PIB.
Nota: **La variación 2008-2013, se refiere a la variación entre los *rankings* 2007-2008 y 2012-2013 y la de 2012-2013, al cambio entre el de 2011-2012 y 2012-2013.**
Fuente: **WEF (2013), FMI (2013a) y elaboración propia.**

RESUMEN DEL CAPÍTULO 1

- Entre 2007 y 2012, las economías avanzadas crecieron a una media anual del 0,6% mientras que las economías en desarrollo —cuya población representa el 89% del conjunto del planeta— lo hacían a una tasa superior al 5%. Con estas cifras, el último lustro no puede caracterizarse como un periodo de crisis de la economía mundial sino de las economías avanzadas, si bien durante el mismo han aflorado los fuertes desajustes estructurales existentes entre las distintas regiones del planeta.
- A lo largo de las últimas décadas se ha producido un extraordinario proceso de acumulación de tecnología y factores productivos en las economías emergentes que no ha tenido un reflejo equivalente en el incremento de los ingresos y el consumo de su población. Esta circunstancia está en la base de algunos de los desequilibrios comerciales y financieros que viene soportando la economía internacional.
- La corrección de los desequilibrios requiere reajustes tanto en las economías avanzadas como, sobre todo, en algunas emergentes como China, que han comenzado a producirse. Es necesario seguir avanzando en la línea iniciada de elevación del tipo de cambio real, los salarios y la participación del consumo en su demanda agregada. A su vez, se requieren reajustes en las economías avanzadas —primordialmente en Europa y, dentro de esta, en el Sur— que conllevarán reducciones de costes, cierta pérdida de capacidad adquisitiva a nivel internacional y la búsqueda de nuevos espacios de especialización. No es descartable que, como consecuencia de ello se produzca una mayor diferencia de salarios entre trabajo cualificado y no cualificado y una mayor desigualdad que representará un desafío social y para los gobiernos.
- El retraso en los reajustes de precios e ingresos relativos internacionales ha sido uno de los factores que han alimentado desequilibrios como el desempleo y la acumulación de deuda frente al exterior en algunas economías avanzadas. En el último ejercicio se ha progresado hacia el establecimiento de un esquema de precios relativos y flujos comerciales y financieros más compensados, pero la velocidad de los ajustes resulta demasiado lenta para esperar un alivio pronto y duradero de los desequilibrios.
- Dentro de los grupos de economías avanzadas y emergentes existe gran heterogeneidad. Así, aunque EE. UU. sufrió un impacto inicial de la Gran Recesión mucho más violento que el recibido por la UE, su evolución reciente es notablemente más favorable. Las empresas y los gobiernos europeos han mostrado una velocidad de reacción muy inferior a la de sus homólogos norteamericanos, a lo que se añade la rémora de una mayor distancia con respecto a las áreas emergentes de la economía mundial. A su vez, las diferencias de desempeño dentro de la UE son también muy notables (véase el capítulo 2 de este informe).
- El futuro de las economías emergentes no está exento de incertidumbres. China se enfrenta al riesgo de una pérdida de dinamismo en su tránsito hacia un crecimiento menos dependiente de las exportaciones y la demanda de inversión, mientras otros países emergentes se acercan a niveles de precios relativos, deuda pública y deuda externa neta preocupantes para la sostenibilidad de sus trayectorias de crecimiento.

Bibliografía

Alcalá, Francisco. «La Competitividad de la Economía Española». Presentación en la mesa redonda sobre *La Economía Española: Reformas Pendientes*, XXXV Simposio de la Asociación Española de Economía, Madrid, 2010. Disponible en Internet: https://sites.google.com/site/alcalapaco/SAEe2010_competitiv_Alcala.pdf?attredirects=0

Alcalá, Franciso (dir.), Pilar Chorén y Abel Fernández. *Patrones recientes de comercio y especialización internacional*. Bilbao: Fundación BBVA, 2012.

Banco Mundial. *World Development Indicators (WDI)*. Washington DC, 2013.

Barro, Robert J. y Jong-Wha Lee. *A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010*. Documento de Trabajo NBER n.º 15902, Cambridge (MA): National Bureau of Economic Research, 2010.

BBVA Research. *Situación global*, segundo semestre 2013. Madrid: BBVA.

FMI (Fondo Monetario Internacional). *World Economic Outlook*. Washington DC, abril 2013a.

—. *World Economic Outlook Update*, Washington DC, julio 2013b.

—. *Principal Global Indicators*. Washington DC, 2013c.

EUROSTAT. *Employment and Unemployment (Labour Force Survey).* Luxemburgo, 2013a.

—.*Government Finance Statistics*. Luxemburgo, 2013b.

Pérez, Francisco (dir.), Eva Benages, Juan Carlos Robledo y Marta Solaz. *Patrones de capitalización y crecimiento (1985-2008): Panorama internacional*. Bilbao: Fundación BBVA, 2011.

Pérez, Francisco (dir.), Francisco Alcalá, Juan Fernández de Guevara, Matilde Mas, Joaquín Maudos, Javier Quesada, Ernest Reig, Lorenzo Serrano, Eva Benages, Pilar Chorén, Vicent Cucarella, Carlos Albert, Laura Hernández, Juan Pérez, Juan Carlos Robledo, Jimena Salamanca, Marta Solaz y Ángel Soler. *Crecimiento y competitividad. Motores y frenos de la economía española.* Bilbao: Fundación BBVA, 2012.

SCImago Research Group. *SCImago Journal Rank (SJR) indicator*. Journal & Country Rank. Universidad de Granada, 2013.

TCB (The Conference Board). *Total Economy Database. Output, Labor and Labor Productivity Country Details, 1950-2012*. Nueva York, enero 2013.

Ulubasoglu, Mehmet A. y Buly A. Cardak. «International comparisons of rural–urban educational attainment: Data and determinants». *European Economic Review* 51 (2007): 1828–1857.

WEF (World Economic Forum). *Global Competitiveness Indicators*, varios años. Suiza, 2013.

WTO (World Trade Organization). *Time series on international trade*. Suiza, 2013.

2. Desequilibrios en la zona euro [1]

La Unión Europea (UE) acaba de superar su segunda recesión desde que se inició la crisis actual. Desde mediados de 2011 hasta mediados de 2013 las tasas de variación del producto interior bruto (PIB) se mantienen en negativo —caída del PIB del -0,3% y del -0,6% respectivamente para la UE-27 y la zona del euro en 2012—. Ello ha tenido como consecuencia que, tras un modesto crecimiento del empleo en 2011, el número de personas ocupadas haya disminuido en 2012 y que la tasa de desempleo haya alcanzado un máximo histórico a comienzos de 2013, situándose por encima del 11%. Dentro de este panorama global fuertemente negativo las diferencias por países son muy notables, y explican por qué la necesidad de adoptar políticas que favorezcan la reactivación económica es sentida con distintos grados de urgencia a lo largo y a lo ancho del área comunitaria.

Los riesgos más agudos para la supervivencia del euro y las tensiones financieras extremas parecen haberse superado desde el otoño de 2012, en lo que han influido de modo decisivo algunas acciones de política económica, como la posibilidad de implementar las Operaciones Monetarias de Compraventa (Outright Monetary Transactions) por parte del Banco Central Europeo. Sin embargo, las previsiones de crecimiento se han revisado repetidamente a la baja, la fragmentación financiera del área subsiste y aún es posible un escenario de estancamiento económico a medio plazo.

El presente capítulo analiza la situación actual de la economía europea —apartado 2.1— y revisa en los siguientes apartados los principales desequilibrios macroeconómicos —saldo de la balanza por cuenta corriente (apartados 2.2 y 2.3), endeudamiento público y privado (2.4)— que padecen los países de la zona euro. Estos problemas han condicionado el debate en relación a la prioridad de las políticas orientadas a la austeridad frente a las orientadas al crecimiento, y han inducido importantes reformas en la gobernanza económica de la UE, que son valoradas en el último apartado (2.5).

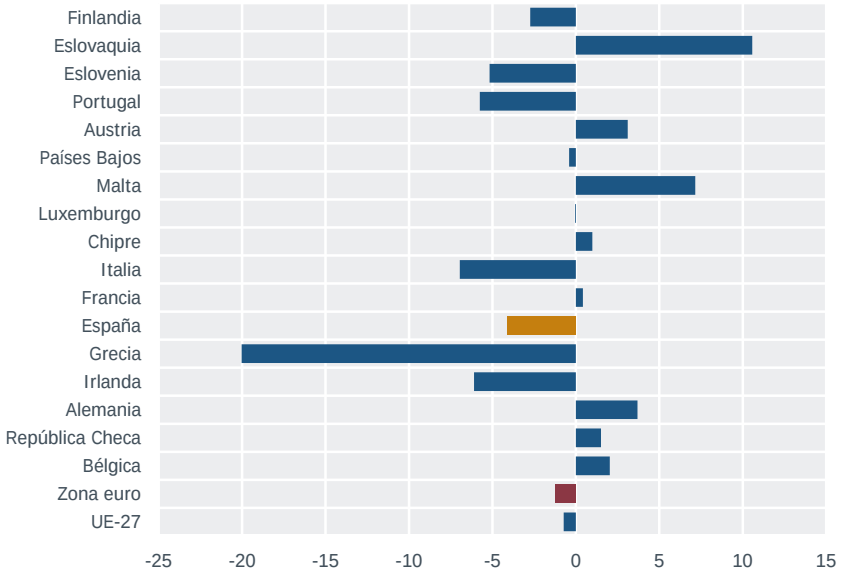
2.1. Situación actual de la economía europea

Los años transcurridos desde el comienzo de la crisis económica describen una trayectoria de la zona euro de caídas de la producción y pérdidas de empleo (gráficos 2.1. y 2.2) que representan un comportamiento mucho más deficiente que el de la mayor parte de las grandes regiones de la economía mundial. A ello se une la

[1] Este capítulo ha sido realizado por Ernest Reig con la ayuda de Abel Fernández como técnico de investigación.

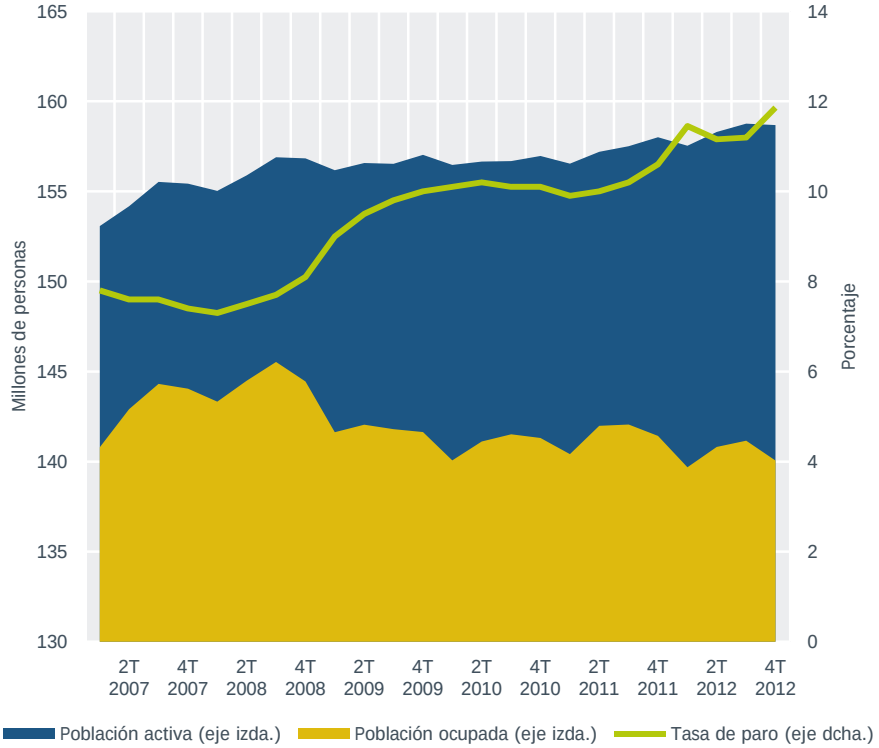
persistencia de importantes desequilibrios internos, cuya corrección se ha iniciado pero aún dista de completarse, y discrepancias sustanciales en la orientación deseable de la política económica y en la rapidez con que deben reformarse algunos elementos básicos de la Unión Monetaria para mejorar su funcionamiento, como ocurre con la unión bancaria.

GRÁFICO 2.1. Variación acumulada del PIB, 2007-2012
(puntos porcentuales)



Fuente: **Eurostat (2013) y Comisión Europea (2013b).**

GRÁFICO 2.2. Evolución del mercado laboral en la zona euro, 2007-2012



Fuente: **Eurostat (2013).**

La UE se ha dotado recientemente de un sistema de indicadores dirigido a detectar con carácter preventivo los desequilibrios que afectan a cada uno de los Estados miembros. Este sistema refuerza los mecanismos ya existentes de supervisión macroeconómica multilateral, y forma parte del llamado *Semestre Europeo*, que funciona a modo de calendario operativo para la coordinación de las políticas macroeconómicas nacionales.

El denominado *Procedimiento de Desequilibrio Macroeconómico* (PDM) parte de la información suministrada por un cuadro de indicadores cuyo seguimiento da lugar a un *Informe del Mecanismo de Alerta* (IMA), donde se señala la situación de cada país y el tipo de correcciones que requiere la marcha de su economía. Los indicadores cubren una amplia gama de aspectos relacionados con los desequilibrios internos y externos, entre ellos los relativos al saldo de la balanza por cuenta corriente, tipo de cambio efectivo real, cuota en los mercados de exportación, precios de los activos, incluyendo los de tipo residencial, endeudamiento público y privado, crecimiento del crédito y desempleo. El valor de cada indicador en un momento del tiempo dado es puesto en relación con un valor de referencia, que en la mayor parte de los casos es común para todos los países.

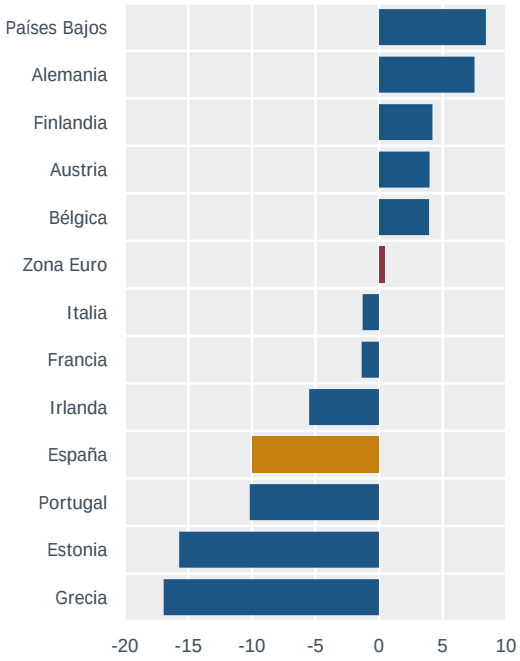
Al evaluar los avances hacia la corrección de los desequilibrios en el conjunto de la zona euro, el último IMA indica que el reequilibrio de las posiciones por cuenta corriente de los distintos países avanza en la dirección correcta. Se advierte sin embargo que otros muchos problemas persisten: la necesidad de corregir el excesivo nivel de endeudamiento del sector privado en muchos países; el escaso crecimiento de los flujos de crédito, que está por debajo de lo deseable; y la vinculación entre los problemas del sector bancario, los elevados rendimientos de la deuda soberana y el alto endeudamiento de las empresas no financieras y las familias, que complica la corrección de los desequilibrios macroeconómicos. Se mantiene asimismo que la necesidad de un reajuste de precios del sector de la vivienda, no ha concluido todavía. Y, sobre todo, el coste en términos de empleo del proceso global de corrección de los desequilibrios macroeconómicos, que se ha hecho notar ya en una elevada tasa de paro sin que, sin embargo, haya finalizado todavía la contracción del mercado de trabajo (Comisión Europea 2012a).

2.2. Desequilibrios por cuenta corriente

Los años transcurridos desde la adopción de la moneda única hasta el desencadenamiento de la crisis financiera internacional contemplaron la consolidación de dos grupos de países en el interior de la zona del euro. El primero de ellos, formado básicamente por Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia y los Países Bajos, presentaba importantes superávits por cuenta corriente. El resto de países de la zona del euro, principalmente en el Sur de Europa, pero también Irlanda y Estonia, se encontraban en

2007 en una posición fuertemente deficitaria (gráfico 2.3). Francia fue un caso aparte, ya que presentó durante los años anteriores a la crisis tanto superávits como déficits, y jugó además un papel relevante como intermediario en los flujos de financiación dirigidos desde los países con superávit a los países con déficit.

GRÁFICO 2.3. Saldo de la balanza por cuenta corriente, 2007
(porcentajes del PIB)

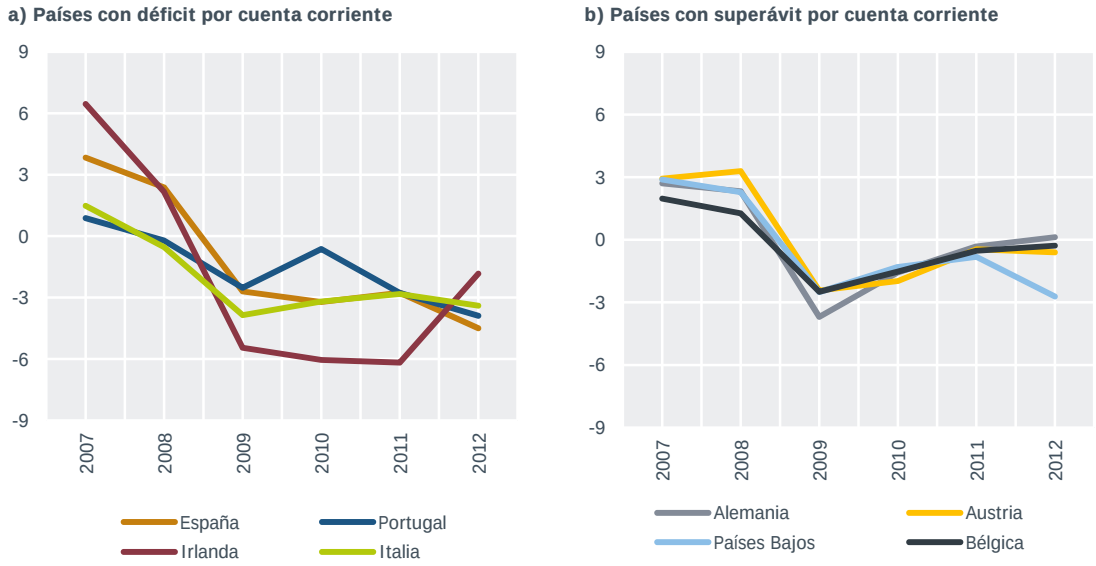


Fuente: **Comisión Europea (2012a).**

La principal fuerza impulsora de la acumulación de saldos respectivamente positivos y negativos en ambos grupos de países fue el distinto comportamiento de la demanda interna, lo que guarda relación con el impacto sobre los tipos de interés reales de la convergencia en los tipos nominales vinculada a la adopción del euro como moneda única. Los países con superávit mantuvieron un pulso relativamente débil de la demanda interna, condicionado por un comportamiento muy moderado de la inversión. Los fuertes niveles de ahorro de las familias y empresas de estos países fueron canalizados hacia los países con déficit, algunos de los cuales —España e Irlanda los casos más notorios— experimentaron una rápida expansión de su demanda interna y una importante inflación de sus activos inmobiliarios. El *output* gap, la brecha entre la producción observada y la producción potencial de un país, es la diferencia entre el PIB efectivo generado por una economía y el PIB potencial que podría obtener con los recursos humanos, el capital y la tecnología de que dispone sin tener que soportar por ello presiones inflacionistas. Un alto nivel de desempleo, como el que actualmente padece España, es consistente con un '*output* gap' negativo. El gráfico 2.4 da cuenta de dicha evolución de la brecha entre la producción observada y la potencial en ambos

grupos de países, con un notable cambio de signo para todos ellos a partir del inicio de la crisis, de especial intensidad en el caso de Irlanda.

GRÁFICO 2.4. Evolución del *output* gap, 1995-2012
(porcentajes del PIB potencial)

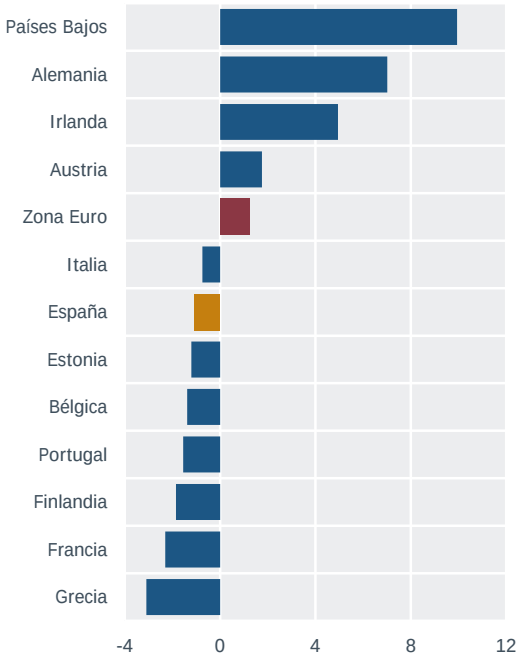


Fuente: **Fondo Monetario Internacional (FMI 2012).**

En lo que atañe específicamente a la balanza comercial, la principal diferencia entre el primer y el segundo grupo de países se situó en el comportamiento de las importaciones. Las de los países con superávit por cuenta corriente crecieron por debajo de la media de la UE, mientras que las de los países con déficit lo hacían sustancialmente por encima. Las diferencias fueron menos relevantes en lo que se refiere al comportamiento de las exportaciones. Las exportaciones de bienes y servicios crecieron al 8% anual de media en los países con superávit entre 1999 y 2007, frente a una media del 7,25% para la zona del euro en su conjunto, si bien alguno de los países que, como España, acumularon grandes déficits, mostraron un crecimiento de sus exportaciones algo por encima del 8% (Comisión Europea 2012b).

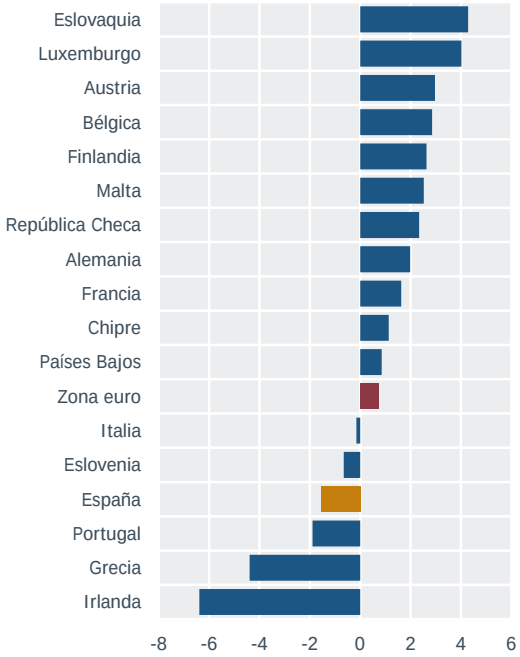
Tras los primeros embates de la crisis comenzó a producirse una paulatina corrección de los desequilibrios por cuenta corriente, que claramente se observa ya en 2012 (gráfico 2.5). Sin embargo, esta corrección ha tenido un carácter muy asimétrico, recayendo principalmente el ajuste sobre los países con déficit por cuenta corriente, en los que la demanda interna ha experimentado una evolución fuertemente negativa (gráfico 2.6). En los países con superávit la crisis ocasionó inicialmente un declive de las tasas de ahorro e inversión, pero posteriormente la tasa de ahorro se recuperó mientras la de inversión se mantenía en niveles moderados, lo que les ha permitido mantener en positivo sus saldos por cuenta corriente pero no ha contribuido a estimular la demanda en el interior de la zona euro.

GRÁFICO 2.5. Saldo de la balanza por cuenta corriente, 2012
(porcentajes del PIB)



Fuente: **Comisión Europea (2012a).**

GRÁFICO 2.6. Tasa de variación anual de la demanda interna, 2007-2012
(porcentaje)



Fuente: **Eurostat (2013).**

No cabe duda de que una mayor expansión de la actividad económica en los países con superávit podría contribuir a reducir los desequilibrios por cuenta corriente dentro de la zona euro, ejerciendo un efecto de arrastre sobre las exportaciones de los países con déficit. Sin embargo, este efecto sería algo más limitado de lo que suele pensarse. Un crecimiento de la demanda en Alemania, repercutiría con mayor intensidad en las balanzas comerciales de los países geográficamente vecinos que en la de los de la periferia del euro, estimándose el impacto sobre el saldo de las balanzas de España, Italia y Portugal en el 0,02% del PIB de estos países, frente por ejemplo un 0,1% en el caso de la República Checa (Comisión Europea 2012b).

En cualquier caso, los años transcurridos desde que comenzó la primera década del siglo XXI han sido testigos de un incremento de la apertura externa de los países de la zona euro, como refleja el aumento de la proporción de exportaciones más importaciones sobre su Producto Interior Bruto, desde el 73% del PIB en 2000 hasta casi el 89% en 2012. Este proceso ha tenido lugar con mayor intensidad en lo que atañe a los flujos comerciales internos, de modo que el comercio dentro del área del euro ha ganado peso relativo en el total. Alemania, la principal potencia comercial europea, desarrolló un creciente superávit con los países en déficit de la periferia del euro en los años inmediatamente anteriores a la crisis, aunque este superávit se ha reducido a la mitad desde 2007. Por el contrario, su excedente comercial con el resto del mundo experimentó una evolución más moderada antes de la crisis pero se ha incrementado sustancialmente desde entonces.

En paralelo a la intensificación de los vínculos comerciales, la adopción de la moneda común favoreció el desarrollo de los flujos financieros transfronterizos dentro de la zona del euro. La reducción de los costes de transacción, y la percepción de que se había incrementado la sustituibilidad entre activos financieros dentro del área, contribuyeron a aumentar la integración financiera. Los flujos financieros netos anuales desde el grupo de países con superávit por cuenta corriente al grupo de países con déficit ascendieron anualmente a 75.000 millones de euros, a los que hay que añadir otros 55.000 millones anuales intermediados hacia los países de la periferia del euro desde Francia (Comisión Europea 2012b). El flujo bilateral más importante es el que se desarrolló entre Alemania y España, y se produjo principalmente a través de la adquisición de bonos con garantía hipotecaria destinados a financiar la inversión residencial española. Los países del núcleo central de la zona euro, como Alemania y especialmente Francia, no solo se sirvieron de su elevado volumen de ahorro interno para financiar a los países de la periferia, sino que funcionaron también como intermediarios, canalizando hacia esos países flujos financieros procedentes del resto del mundo.

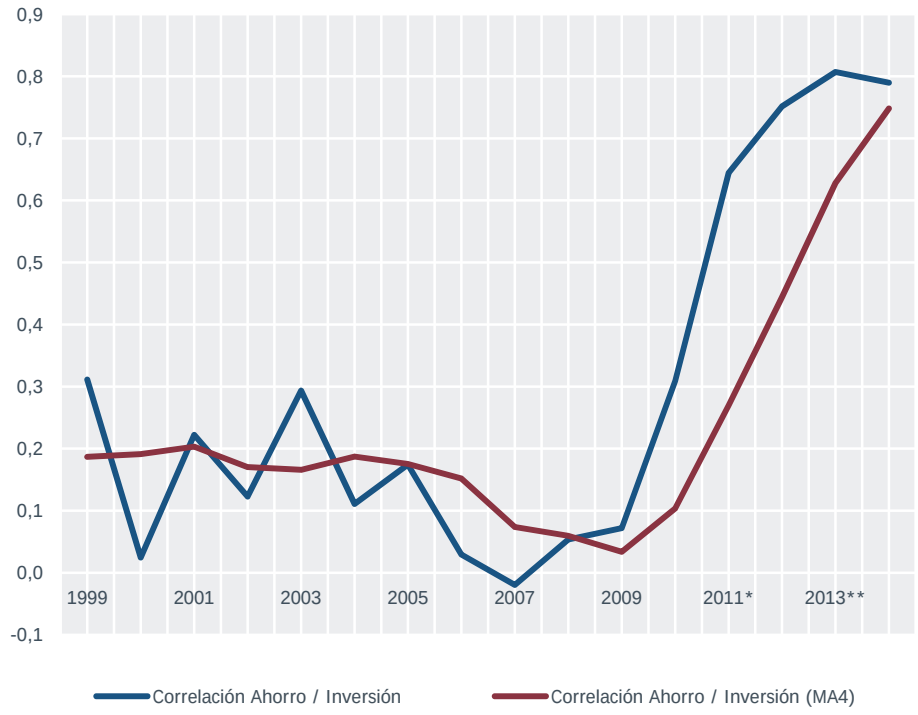
La crisis modificó radicalmente la percepción de riesgo de los activos financieros emitidos por los países con déficit por cuenta corriente, y revirtió los flujos de

financiación. La retirada masiva de fondos no condujo sin embargo a una reducción significativa de los flujos financieros globales desde los países en superávit a los países en déficit, ya que la financiación canalizada a través del Sistema Europeo de Bancos Centrales sustituyó a la financiación privada.

Tras el desencadenamiento de la crisis, la integración ha dado paso a la segmentación financiera de la zona euro con una correlación mucho mayor entre las tasas nacionales de ahorro e inversión en los países de la zona euro que la que se observaba con anterioridad (gráfico 2.7). Ahora se cuenta con evidencia suficiente como para afirmar que la visión que vinculaba los importantes desequilibrios por cuenta corriente dentro de la zona euro, y los consiguientes flujos financieros, a un sólido proceso de convergencia entre los países de la periferia europea y los del núcleo central pecaba de optimista. La entrada de recursos financieros en los países con déficit fomentó la asignación de capital a sectores especializados en la producción de bienes no comercializables, que apenas contribuyeron a la mejora de la productividad, mientras en los países con superávit la elevación del ahorro privado coincidía con el estancamiento de la inversión productiva.

GRÁFICO 2.7. Coeficiente de correlación entre las tasas de ahorro e inversión de los miembros de la zona euro

(coeficiente de correlación lineal y media móvil a cuatro años [MA4])



*** Los datos para 2011 de Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Eslovenia son estimados**

**** Los datos para 2012, 2013 y 2014 de todos los países de la muestra son estimados**

Nota: La zona euro comprende sus 12 primeros miembros.

Fuente: **FMI (2012).**

La convergencia económica predice flujos de capital desde las economías más avanzadas, y mejor dotadas de capital, —como Alemania— hacia las relativamente atrasadas, —como las del Sur de Europa— debido a que la productividad marginal del capital es más elevada en estas últimas. Este modelo mantuvo su vigencia en los últimos años de la década de los noventa y en los primeros del euro en el contexto europeo, pero dejó de operar en los años de expansión que precedieron al estallido de la crisis. Entre 2001 y 2007 la correlación entre la inversión y la productividad marginal del capital se debilitó, mientras que se mantuvo la correlación entre el ritmo de acumulación de capital y la tasa de rentabilidad, en lo que tuvo mucho que ver el auge de la inversión en el sector inmobiliario en algunos países periféricos y la inflación de precios de sus activos que la acompañó (Comisión Europea 2013a). El auge de la inversión no sirvió, en definitiva, para impulsar la Productividad Total de los Factores (PTF) en los países de la periferia, especialmente en España e Italia, donde esta variable mantuvo un comportamiento particularmente deficiente (Goerlich, Mas y Pérez 2013).

La crisis ha incidido como fuerza divergente en la relación entre los niveles de ingreso por habitante de los dos grupos de países antes mencionados. Ha obligado sin embargo a que se pusieran en marcha reformas estructurales en los países del Sur de Europa, tendentes a mejorar la eficiencia, en especial en el mercado de trabajo, y a reducir las barreras de entrada y simplificar la regulación de sectores como el comercio, las industrias de red (energía, telecomunicaciones, etc.) y algunas profesiones, lo que puede servir para elevar la tasa potencial de crecimiento de la economía a medio plazo. Del éxito de estas reformas dependerá que una futura recuperación económica venga vinculada al crecimiento de la productividad y permita la continuidad del proceso de convergencia con economías europeas más desarrolladas, que estaba en marcha —aunque sobre bases poco firmes— y la crisis ha interrumpido.

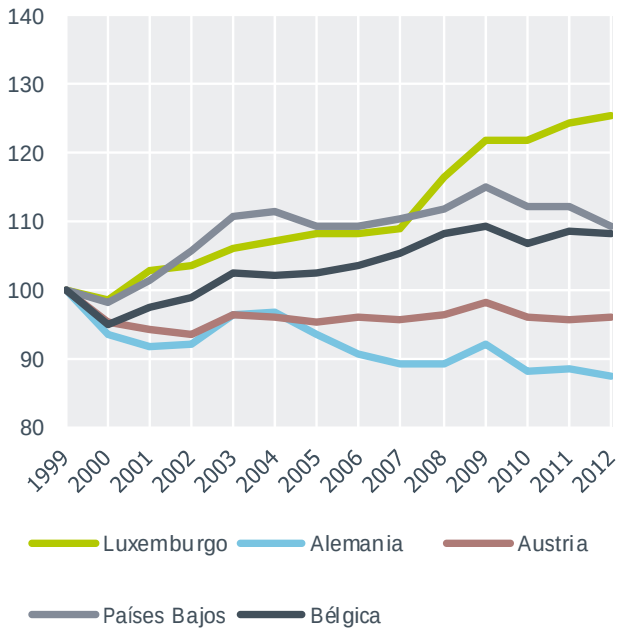
2.3. La corrección de los desequilibrios por cuenta corriente y la competitividad

La evolución adecuada de los indicadores de competitividad —como el tipo de cambio efectivo real, los costes laborales unitarios o las cuotas de mercado— informa de una paulatina reducción de los desequilibrios por cuenta corriente. En la zona del euro, la evolución por países del Tipo de Cambio Efectivo Real (TCER) en el período pre-crisis, (gráfico 2.8), tuvo como telón de fondo común la apreciación del Tipo de Cambio Efectivo Nominal (TCEN) del euro. Ahora bien, en la mayoría de los países con superávit por cuenta corriente el comportamiento de los costes y precios nacionales compensó esta apreciación nominal. No ocurrió lo mismo sin embargo en España, Irlanda o Portugal, donde la inflación interna reforzó la pérdida de competitividad-precio implicada por la apreciación nominal del euro. Con posterioridad a 2008/2009,

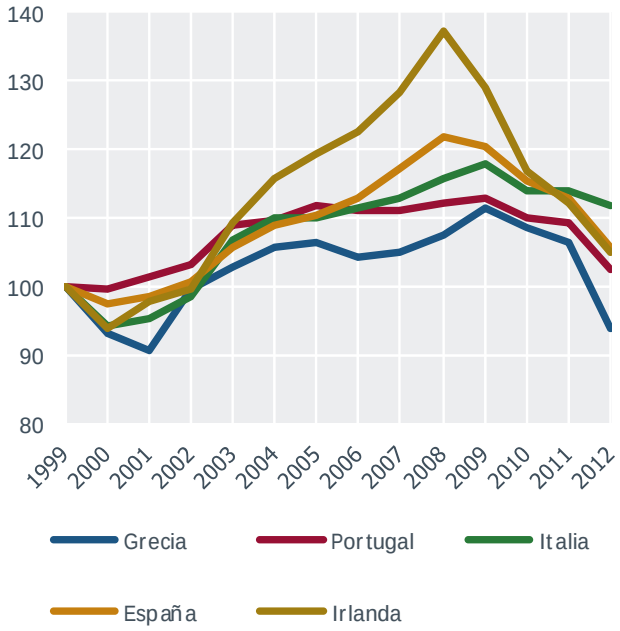
el avance de los procesos de devaluación interna vividos por los países de la periferia ha invertido la dirección de los cambios en el TCER, con lo que se ha recuperado buena parte de esta pérdida de competitividad.

GRÁFICO 2.8. Tipos de Cambio Efectivos Reales en la zona euro, 1999-2012
(1999 = 100)

a) Países con superávit por cuenta corriente



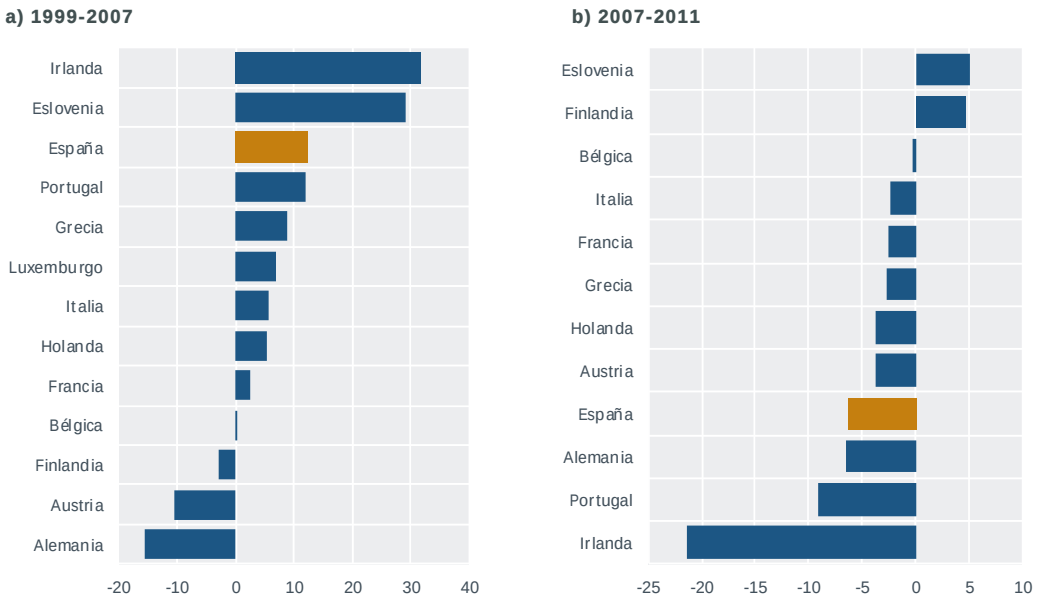
b) Países con déficit por cuenta corriente



Fuente: **Eurostat (2013).**

El mismo modelo de divergencia antes de la crisis y corrección posterior se observa en el indicador del Coste Laboral Nominal Unitario (CLNU) (ver gráfico 2.9). También aquí la tasa media anual de elevación del índice en los años anteriores a la crisis fue sustancialmente superior en los países en déficit que en aquellos que experimentaron superávits. Dado que este indicador viene determinado por el comportamiento de los costes laborales nominales en relación al de la productividad medida en términos reales, resulta útil prestar atención a ambos componentes.

GRÁFICO 2.9. Crecimiento acumulado de los Costes Laborales Unitarios respecto a la zona euro
(diferencia en puntos porcentuales)



Fuente: **Eurostat (2013).**

La raíz del comportamiento divergente de los costes unitarios entre los dos grupos de economías estuvo en la evolución de los salarios nominales, que fue más moderada en los países con superávit y se situó incluso por debajo de lo que hubiera podido esperarse de acuerdo con la tendencia histórica en Alemania, Austria y Finlandia.

La tasa de crecimiento de la productividad fue más similar, aunque es necesario precisar que dos grandes economías, Italia y España, se separaron claramente del resto por presentar unas tasas ínfimas de mejora de la productividad. A escala sectorial, en los países con superávit el comportamiento de la productividad fue notoriamente más deficiente en el sector que produce bienes no comercializables que en el de las manufacturas.

Con posterioridad a 2008 la tendencia se ha modificado y los países con superávit, con tasas de paro relativamente bajas, han experimentado una dinámica ascendente de los salarios. En el resto de países de la UE se está registrando el fenómeno inverso, lo que también está contribuyendo a reequilibrar esas economías en la dirección correcta. La

evolución de la productividad es más dispar: crecimiento suave en los países en superávit, y distintos grados de mejora en los países en déficit, con la evolución más favorable registrada por Irlanda. Hay que hacer notar sin embargo que la destrucción de empleo es un factor que está contribuyendo de forma destacada a un crecimiento *pasivo* de la productividad del trabajo, lo que es particularmente perceptible en el caso de España (Maroto-Sánchez y Cuadrado-Roura 2013).

El resultado de todo ello es que ahora el crecimiento de los CLNU opera en una dirección favorable al reequilibrio, aunque no en todos los casos, como evidencia el comportamiento de Alemania que presenta desviaciones negativas en sus costes unitarios (gráfico 2.9). En el gráfico se recogen las desviaciones de cada país respecto a la media de la zona del euro, y puede verse que Irlanda y Portugal son los países en que en mayor medida se ha producido la inversión de la tendencia anterior a la crisis.

El comportamiento relativo de la competitividad de cara a los mercados exteriores de las economías de la zona euro no puede juzgarse exclusivamente en base a la evolución de los indicadores de precios y costes, y los indicadores de cantidades no ofrecen siempre mensajes coincidentes con aquellos. Muestra de ello es el comportamiento de las exportaciones españolas, que mantenían en 2007 una cuota de presencia en el mercado mundial del 2,26% similar a la de los años 2000-2001 (cuadro 2.1), en un contexto de apreciación del TCER durante los años del *boom* inmobiliario, lo que revela la importancia de los factores de mejora de la competitividad no dependientes del precio. No obstante, desde que se inició la crisis, España ha perdido peso en el comercio mundial.

CUADRO 2.1. Cuotas de exportación en el mercado mundial

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bélgica	2.61	2,48	2,55	2,40	2,45	2,41	2,30	2,15	2,16	2,11	2,15	1,97	1,93	1,82
República Checa	0,47	0,46	0,53	0,57	0,60	0,68	0,65	0,67	0,71	0,74	0,75	0,71	0,72	0,69
Alemania	8,80	7,98	8,58	8,89	9,32	9,31	8,89	8,89	9,07	8,82	8,89	8,36	8,26	7,92
Irlanda	1,20	1,19	1,35	1,42	1,40	1,35	1,26	1,18	1,20	1,10	1,28	1,10	1,04	1,01
Grecia	0,36	0,38	0,39	0,37	0,39	0,43	0,40	0,38	0,39	0,40	0,37	0,32	0,30	0,28
España	2,34	2,14	2,27	2,33	2,49	2,39	2,26	2,20	2,26	2,15	2,22	2,02	2,03	1,94
Francia	5,39	4,81	4,91	4,90	4,93	4,73	4,35	4,12	4,02	3,87	4,26	3,77	3,65	3,45
Italia	4,16	3,77	3,97	3,89	3,96	3,86	3,58	3,47	3,53	3,31	3,17	2,89	2,83	2,70
Chipre	0,07	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,05	0,05	0,04
Luxemburgo	0,36	0,36	0,38	0,37	0,39	0,42	0,43	0,45	0,48	0,45	0,46	0,42	0,41	0,38
Malta	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
Países Bajos	3,52	3,26	3,37	3,33	3,53	3,44	3,32	3,22	3,24	3,20	3,22	3,04	2,95	2,86
Austria	1,24	1,11	1,19	1,24	1,29	1,31	1,26	1,21	1,25	1,22	1,20	1,07	1,05	0,99
Portugal	0,48	0,43	0,45	0,46	0,49	0,47	0,42	0,43	0,44	0,42	0,43	0,39	0,39	0,37
Eslovenia	0,15	0,14	0,15	0,16	0,17	0,17	0,17	0,17	0,19	0,19	0,18	0,16	0,16	0,15
Eslovaquia	0,17	0,18	0,20	0,21	0,27	0,28	0,28	0,32	0,37	0,41	0,39	0,37	0,39	0,39
Finlandia	0,69	0,68	0,68	0,69	0,69	0,67	0,64	0,63	0,65	0,65	0,57	0,51	0,49	0,45

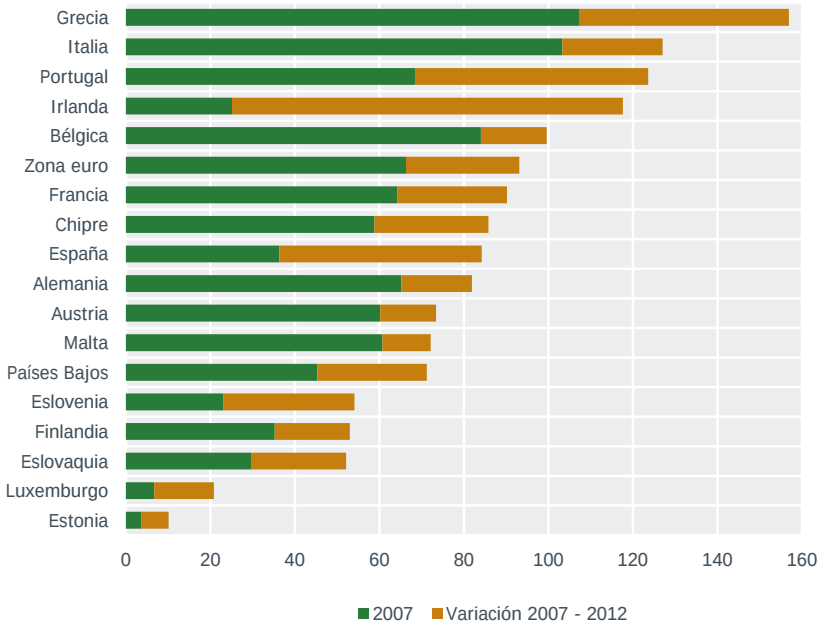
Fuente: **Eurostat (2013).**

2.4. Deuda pública y privada

Los años transcurridos desde comienzos de la crisis actual han evidenciado lo difícil que resulta reducir el elevado endeudamiento público y privado que aqueja a la mayoría de los países de la zona euro pero preocupa especialmente en los países de la periferia por ser los más afectados en el acceso a los mercados financieros.

Los niveles de deuda pública como proporción del PIB se han elevado sustancialmente desde el comienzo de la crisis, alcanzando para el conjunto de la zona del euro un nivel medio del 90,6% a finales de 2012 (gráfico 2.10). Ese aumento responde a tres razones: la evolución de los déficits presupuestarios primarios (intereses excluidos), el *efecto bola de nieve* —derivado del nivel de endeudamiento previamente alcanzado y la relación entre el tipo de rendimiento de la deuda y la tasa de crecimiento económico—y el ajuste deuda-déficit que responde a la emisión de deuda por motivos ajenos a la cobertura del déficit presupuestario, como la necesidad de financiar a sistemas bancarios nacionales en crisis. Entre 2008 y 2012, y entre los países en que ha crecido más la proporción de Deuda pública sobre PIB, el primer componente predomina en los casos de Irlanda, España y Eslovenia, mientras que el segundo es el más importante en Grecia y en Portugal. El tercero destaca por ser el más importante en algunos países del núcleo central de la zona euro, como Finlandia, Alemania y Luxemburgo.

GRÁFICO 2.10. Niveles de deuda pública en la zona euro, 2007-2012
(porcentaje del PIB)

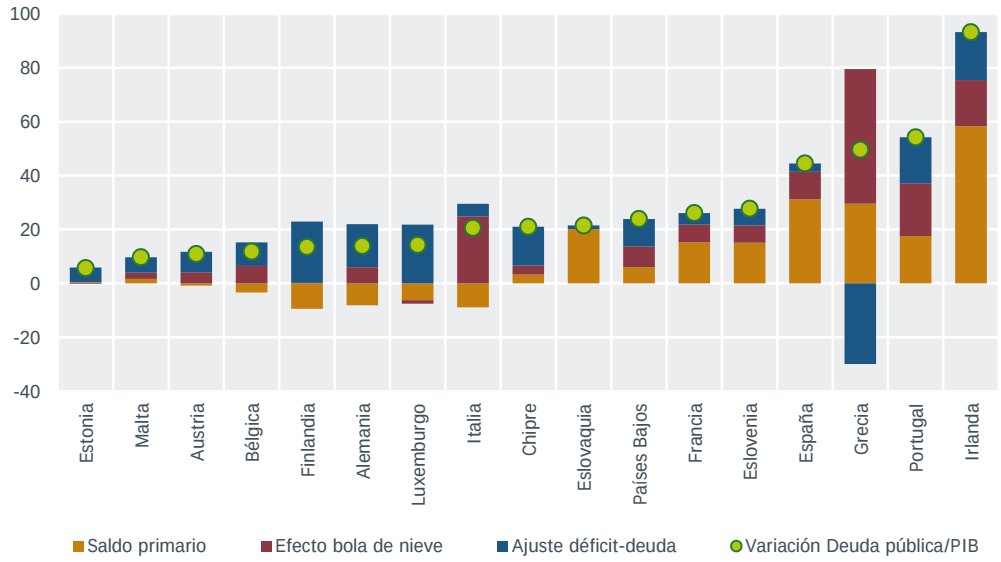


Fuente: **Eurostat (2013) y Comisión Europea (2013b).**

Es de notar que para el conjunto del área del euro el *efecto bola de nieve* ha pesado más a lo largo de los últimos años como inductor de la elevación del ratio de endeudamiento público que el mantenimiento de déficits primarios. Esta circunstancia indica que el problema de la deuda ha adquirido una notable inercia en su evolución, que hace más difícil su corrección por la vía de la austeridad fiscal y complica la reducción de la ratio deuda/PIB sin conseguir que haya crecimiento de la producción nacional en términos nominales.

A lo largo de 2012 los déficits de las Administraciones Públicas disminuyeron globalmente en el área del euro, al igual que había ocurrido en 2011, para situarse en el -3,7% del PIB de media. Los déficits más reducidos correspondieron a Estonia, Luxemburgo, Finlandia y Austria, mientras que Alemania registró un pequeño superávit. De otro lado, España, Grecia, Irlanda, Portugal, Chipre, Francia, Eslovaquia, los Países Bajos, Eslovenia y Bélgica tuvieron déficits superiores a la media del área del euro, que llegaron a superar el 6% del PIB en los cinco primeros países citados.

GRÁFICO 2.11. Variación de la deuda pública respecto al PIB en la zona euro, 2007-2012
(puntos porcentuales respecto al PIB)



Fuente: **Comisión Europea (2013b).**

Las previsiones para 2013/2014 apuntan a una reducción de los saldos presupuestarios negativos y a aumentos menos intensos del ratio de endeudamiento (cuadro 2.2), fruto del esfuerzo de consolidación fiscal que se está llevando a cabo en el conjunto de países del área. El resultado de este ajuste, junto con la intención declarada del Banco Central Europeo (BCE) de actuar, bajo ciertas condiciones, a través del mercado secundario de bonos mediante las Operaciones Monetarias de Compraventa, para evitar una elevación excesiva de las primas de riesgo de la periferia, ha permitido una clara relajación de las tensiones financieras. La rentabilidad del bono a diez años de los

países periféricos ha experimentado una reducción de los diferenciales (*spreads*) respecto a Alemania desde el verano de 2012 (gráfico 2.12).

CUADRO 2.2. Saldo presupuestario y deuda pública, 2007-2014

a) Saldo presupuestario

	2007	2011	2012	2013*	2014*
Bélgica	-0,3	-3,7	-3,9	-3,0	-3,2
Alemania	0,2	-1,0	0,2	-0,2	0,0
Estonia	2,4	1,0	-0,3	-0,4	0,2
Irlanda	0,1	-13,1	-7,6	-7,3	-4,2
Grecia	-6,5	-9,1	-10,0	-4,6	-3,5
España	1,9	-8,5	-10,6	-6,7	-7,2
Francia	-2,7	-5,2	-4,8	-3,7	-3,9
Italia	-1,6	-3,9	-3,0	-2,1	-2,1
Chipre	3,5	-6,3	-6,3	-4,5	-3,8
Luxemburgo	3,7	-0,6	-0,8	-0,9	-1,3
Malta	-2,4	-2,7	-3,3	-2,9	-2,5
Países Bajos	0,2	-4,7	-4,1	-3,6	-3,6
Austria	-0,9	-2,6	-2,5	-2,5	-1,8
Portugal	-3,1	-4,2	-6,4	-4,9	-2,9
Eslovenia	0,0	-6,4	-4,0	-5,1	-4,7
Eslovaquia	-1,8	-4,8	-4,3	-3,3	-3,4
Finlandia	5,3	-0,5	-1,9	-1,5	-1,3
Zona euro	**-0,7**	**-4,1**	**-3,7**	**-2,8**	**-2,7**

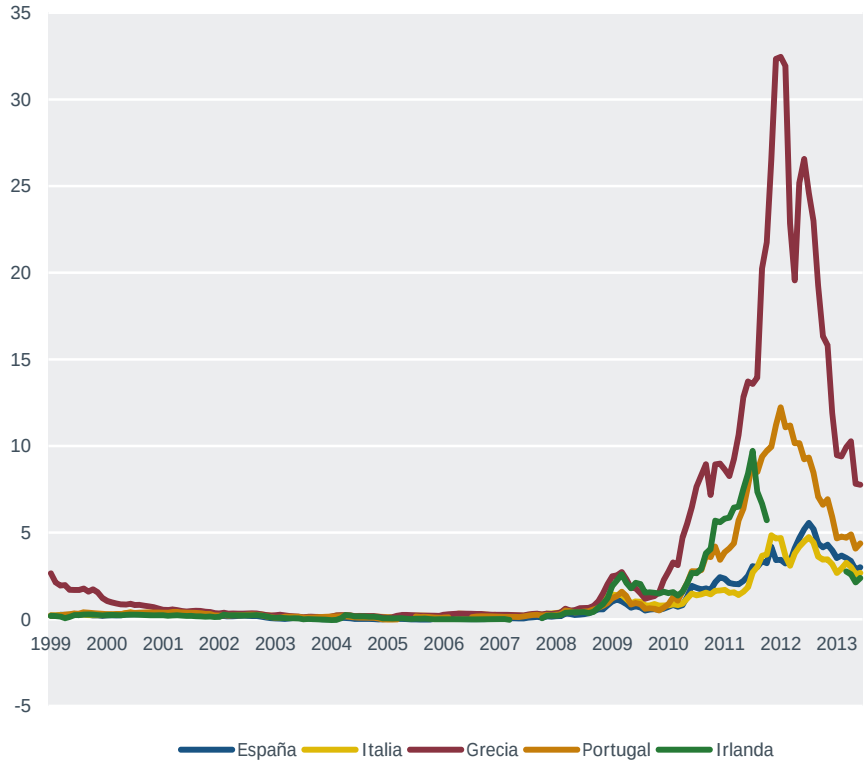
b) Deuda pública

	2007	2011	2012	2013*	2014*
Bélgica	84,0	97,8	99,6	100,6	100,9
Alemania	65,2	80,4	81,9	81,0	78,6
Estonia	3,7	6,2	10,1	11,4	10,9
Irlanda	25,1	106,4	117,6	122,6	120,5
Grecia	107,4	170,3	156,9	170,5	170,1
España	36,3	69,3	84,2	91,2	96,2
Francia	64,2	85,8	90,2	93,3	94,9
Italia	103,3	120,8	127,0	128,0	127,0
Chipre	58,8	71,1	85,8	92,3	96,2
Luxemburgo	6,7	18,3	20,8	22,5	24,5
Malta	60,7	70,3	72,1	72,8	72,6
Países Bajos	45,3	65,5	71,2	74,2	75,4
Austria	60,2	72,5	73,4	74,3	73,6
Portugal	68,4	108,3	123,6	127,0	127,8
Eslovenia	23,1	46,9	54,1	59,9	63,9
Eslovaquia	29,6	43,3	52,1	54,8	56,8
Finlandia	35,2	49,0	53,0	56,0	57,2
Zona euro	**66,4**	**87,3**	**90,6**	**95,1**	**95,2**

*** Los años 2013 y 2014 son previsiones.**

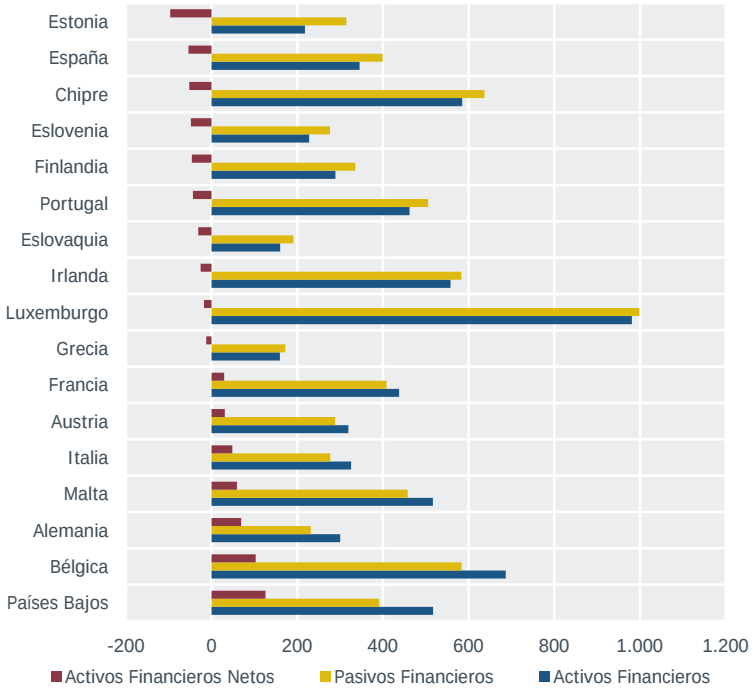
Fuente: **Eurostat (2013) y Comisión Europea (2013b).**

GRÁFICO 2.12. *Spreads* del bono a 10 años respecto a Alemania, 1999-2013



Fuente: **Reuters (2013).**

GRÁFICO 2.13. Activos y pasivos financieros. Hogares y empresas no financieras. Zona euro, 2011
(porcentaje del PIB)



Fuente: **Eurostat (2013).**

Junto a la deuda pública, muchos países europeos actualmente en crisis han acumulado un volumen muy importante de deuda privada (gráfico 2.13). El elevado

volumen de los *stocks* brutos de deuda implica una alta vulnerabilidad de la posición exterior neta a cambios en los precios de los instrumentos financieros. La rápida expansión del crédito en los años anteriores a la crisis condujo el endeudamiento de familias y empresas a una altura particularmente preocupante a los Países Bajos, Irlanda, Chipre, Bélgica, Luxemburgo, Portugal y España. La crisis corrigió drásticamente a la baja el valor de mercado de muchos de los activos en los que se había materializado el incremento de la riqueza de los agentes económicos en los años anteriores, y puso también de relieve, en muchos casos, la escasa solidez de las perspectivas de crecimiento de sus ingresos en los que se había apoyado su acceso al crédito. La combinación de elevados niveles de deuda y caída del valor de los activos ha generado numerosos problemas (efectos riqueza negativos, insolvencias y dificultades para los prestamistas, en particular para los sistemas bancarios) que lastran la recuperación.

Los ajustes fiscales se están viendo acompañados de un proceso paralelo de reducción de la posición deudora, —*desapalancamiento*— de bancos[2], empresas no financieras y familias que afecta también negativamente a la demanda interna de muchos países. En general, la experiencia histórica muestra que las crisis en el mercado de la vivienda precedidas por una fuerte acumulación de deuda por parte de las familias vienen asociadas posteriormente a grandes contracciones en la actividad económica. Ello se debe a que el impacto negativo sobre el consumo privado de la pérdida de riqueza de los hogares (p. ej. por la caída de los precios de la vivienda), se ve multiplicado hasta por cuatro veces cuando a ello se suman los efectos de un desapalancamiento simultáneo de su posición financiera. La intensidad de estos efectos se deriva en buena medida de que suelen ser las personas con elevada propensión marginal al consumo las que han accedido previamente a una posición deudora más extrema, influidas por sus menores niveles de renta (FMI 2012). El endeudamiento de las familias en proporción a su renta disponible experimentó una progresión a lo largo de la primera década del siglo (cuadro 2.3). En distintos momentos a partir de 2007 se inicia en España, Irlanda y Portugal una inflexión a la baja, aunque a un ritmo modesto. La pérdida de poder adquisitivo de las familias, y los efectos sobre sus rentas de las políticas de consolidación fiscal están contribuyendo a la lentitud de este proceso o a que a la altura de 2011 aún no se hubiera iniciado en muchos países.

En el caso de las empresas no financieras los niveles de endeudamiento alcanzados en la zona del euro son elevados en relación a los patrones históricos, aunque desde 2009 se está registrando una reducción del ratio entre deuda y activos financieros. Sin embargo, la reducción de la proporción entre deuda y excedente bruto de explotación que se había producido en 2010 y 2011 no ha proseguido en 2012, debido a las dificultades de las empresas para generar ingresos. La evidencia disponible sobre otros

[2] Los problemas específicos del sector bancario, en relación a este y otros temas, se abordan en el capítulo 3 de este Informe.

episodios de desapalancamiento financiero del sector empresarial indica que puede prolongarse bastante en el tiempo, y acompañarse de una desaceleración del crecimiento económico, debido a su efecto negativo sobre el consumo de las familias y la inversión.

CUADRO 2.3. Deuda, intereses y renta disponible
(porcentaje)

	Deuda de las familias / Renta disponible						Carga de intereses/Renta disponible		
	2002	2007	2008	2009	2010	2011	2000	2007	2011
Zona euro	71,4	88,0	87,3	84,9	85,6	88,6			
Bélgica	54,7	75,3	78,4	77,7	80,0	84,8	2,5	3,0	1,5
República Checa	8,8	26,4	28,8	29,4	33,1	33,0			
Alemania	103,8	87,7	84,3	81,7	80,9	83,7	5,2	4,0	2,9
Irlanda		240,5	237,9	221,3	209,4	204,3	4,9	8,1	3,1
Grecia	23,9	60,1	63,0	59,2	65,6	64,3	0,2	2,3	2,7
España	65,0	113,2	110,3	104,7	100,7	98,9	2,3	5,3	3,0
Francia	51,7	69,7	71,7	71,6	75,0	78,8	2,2	3,6	2,0
Italia	35,5	55,6	54,9	54,9	56,0	60,1	1,0	2,2	0,8
Chipre	96,8	135,9	144,0	144,6	140,5	149,8	7,3	4,4	5,1
Luxemburgo							0,0	5,9	2,5
Malta									
Países Bajos	160,0	215,6	212,1	205,8	211,3	220,6	9,2	11,7	6,5
Austria	70,9	84,8	83,4	81,1	84,4	87,5	2,4	2,8	1,6
Portugal	75,5	98,3	100,3	98,9	98,2	96,9	2,6	8,0	2,9
Eslovenia	15,8	29,5	31,7	31,8	33,0	34,8	1,7	2,2	1,4
Eslovaquia	5,4	21,8	25,9	23,9	24,5	27,2	0,7	2,1	1,1
Finlandia	69,4	104,1	105,8	102,0	103,3	108,6	2,6	4,7	1,6

Fuente: **Eurostat (2013).**

La desafortunada coincidencia de este proceso de reducción de la posición deudora del sector privado con el de consolidación de las finanzas públicas ha aumentado los riesgos de que conduzca a un prolongado estancamiento de la actividad económica. Las circunstancias actuales, y la orientación restrictiva predominante en Europa de la política económica, impiden que el ajuste entre ingresos y gastos del sector privado se vea compensado por un incremento de la demanda del sector público o por estímulos potentes provenientes de otros socios comerciales. En comparación con algunos episodios relativamente recientes de reducción de la proporción de la deuda sobre el PIB, como los vividos por Suecia y Finlandia en los años noventa del siglo pasado, los países de la zona euro que se encuentran inmersos en la actualidad en un proceso similar afrontan dificultades de mayor envergadura, debido a la simultaneidad de los efectos contractivos.

En Suecia y Finlandia el desapalancamiento del sector privado precedió al del sector público, pudiéndose apoyar por tanto en una elevación temporal del apalancamiento

de este último. Tuvo lugar además en un contexto internacional de fuerte crecimiento, lo que favoreció, junto con importantes devaluaciones, la expansión de las exportaciones de estos dos países y una recuperación bastante rápida de su crecimiento económico. Solo en la segunda mitad de la década, ya con un sólido crecimiento del PIB, cayó el cociente Deuda soberana/PIB (Roxburgh *et al.* 2012). En el caso de los actuales países de la zona euro, la coincidencia en el objetivo de desapalancamiento de todos los sectores institucionales no permite que un incremento temporal de la deuda en uno de estos sectores estimule la demanda y ayude a los restantes al contribuir a apoyar la recuperación económica.

Ante este escenario las únicas salidas pasan por una mejora en la provisión de crédito al sistema económico, una vez asegurada la viabilidad y una adecuada capitalización de las entidades financieras, y por la consecución de saldos positivos importantes en la balanza por cuenta corriente. Esto último exige una reorientación del tejido empresarial hacia actividades productoras de bienes comercializables y necesita ir acompañado de reformas estructurales que eleven la tasa potencial de crecimiento económico. La necesidad de conseguir saldos positivos importantes por cuenta corriente es, por consiguiente, perentoria en todos los países de la periferia, aunque menos aguda en el caso de Italia, donde el peso de la deuda externa es relativamente moderado y la Posición de Inversión Internacional Neta (PIIN) más sólida (cuadro 2.4).

CUADRO 2.4. Posición de Inversión Internacional Neta
(porcentaje del PIB)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bélgica	36,6	28,4	33,5	29,4	28,9	39,7	54,2	64,4	65,6	66,8
República Checa	-19,3	-29,5	-27,6	-33,3	-40,4	-37,3	-45,9	-48,7	-45,3	-49,7
Alemania	6,6	10,7	21,0	27,9	26,5	25,4	33,8	34,9	32,6	40,5
Irlanda	-20,0	-17,9	-24,5	-5,3	-19,6	-76,2	-93,0	-88,9	-94,8	-95,8
Grecia	-58,9	-67,0	-77,3	-85,4	-96,1	-76,8	-89,6	-98,4	-86,1	-114,1
España	-45,2	-51,9	-55,6	-65,8	-78,1	-79,3	-93,7	-88,8	-91,3	-93,0
Francia	-4,2	-4,7	1,1	1,1	-1,5	-12,9	-9,4	-7,8	-15,9	
Italia	-13,6	-15,8	-16,8	-22,2	-24,5	-24,1	-25,3	-23,9	-20,7	-24,4
Chipre	4,3	14,1	20,0	37,7	11,7	-15,1	-30,4	-35,6	-71,3	-87,7
Luxemburgo	140,3	113,1	127,8	131,6	95,5	100,1	85,7	96,6	107,8	27,5
Malta	38,4	38,9	36,1	27,4	17,7	2,6	14,4	9,2	7,5	
Países Bajos	-1,7	3,7	-2,6	3,2	-6,0	4,2	16,7	24,4	36,2	50,9
Austria	-14,3	-17,3	-21,7	-20,5	-18,2	-16,9	-8,0	-6,2	-0,5	0,5
Portugal	-57,5	-64,1	-66,9	-78,8	-87,9	-96,2	-110,3	-107,2	-104,9	-116,5
Eslovenia	-5,7	-7,8	-11,0	-17,1	-21,8	-35,7	-39,6	-42,8	-41,2	-44,6
Eslovaquia	-33,8	-41,2	-49,5	-57,8	-51,8	-59,5	-66,7	-63,2	-64,4	-63,8
Finlandia	-26,4	-10,0	-15,3	-13,8	-27,9	-7,0	3,4	17,0	15,7	11,5

Fuente: **Eurostat (2013).**

2.5. El debate sobre las consecuencias de la austeridad y la gobernanza europea

La crisis está poniendo sobre el tapete numerosas preguntas sobre las consecuencias de la arquitectura institucional europea, la capacidad de la UE y de la zona euro de gestionar su economía con los instrumentos necesarios y sus mecanismos y procedimientos de adopción de decisiones. A lo largo de estos años se han acumulado numerosas experiencias de que las singularidades del proceso de construcción europea han implicado avances desequilibrados en distintos ámbitos que lastran la capacidad de gobernar eficazmente las instituciones de la Unión y responder a los importantes desafíos derivados del avance de la integración.

La estabilización de la ratio Deuda Soberana/PIB constituye una tarea muy difícil si solo debe reposar sobre la corrección de los déficits presupuestarios. Si se descarta la posibilidad de que la política monetaria común acepte un objetivo de inflación más elevado para la zona euro, que erosione la carga real de la deuda, entonces se necesita vitalmente una recuperación del crecimiento económico que haga disminuir dicha proporción por la vía del aumento del denominador. Es aquí donde entra en escena una posibilidad preocupante: que como consecuencia del impacto depresivo sobre el crecimiento económico de una política de austeridad demasiado intensa y acelerada, los esfuerzos de corrección del desequilibrio presupuestario contribuyan a *elevar* la ratio mencionada en vez de a disminuirla. En primer lugar porque una fuerte reducción del gasto público no reduce el déficit presupuestario en la misma proporción que el gasto, ya que al afectar negativamente a la actividad económica reduce también la recaudación de impuestos. Ello favorece, al contribuir a mantener el déficit, la elevación del volumen de Deuda Pública, haciendo aumentar el numerador. En segundo lugar, debido al impacto directo a la baja sobre el PIB derivado de los recortes del gasto o del aumento de la presión impositiva de las Administraciones Públicas, lo que reduce el valor del denominador en la ratio Deuda/PIB.

En la actualidad está teniendo lugar un importante debate técnico sobre la dimensión de los «multiplicadores fiscales» que cuantifican la relación entre el ajuste presupuestario y el PIB. En el contexto de una recesión tan profunda y generalizada como la actual, dichos multiplicadores tienden a ser más elevados de lo habitual, con el riesgo consiguiente de que el esfuerzo fiscal emprendido por bastantes países europeos tenga resultados contrarios a los pretendidos (Blanchard y Leigh 2013; Boussard, de Castro y Salto 2012). La hipótesis optimista es que los multiplicadores fiscales, aunque inicialmente elevados, se reduzcan después con rapidez, en cuyo caso los «efectos perversos» de la consolidación fiscal solo se producirían en el corto plazo, pero puede ocurrir también que se mantengan por más tiempo en niveles elevados. La variable clave para que suceda una u otra cosa es la credibilidad que los mercados financieros otorguen a la persistencia en el tiempo de los esfuerzos de consolidación fiscal, aun en presencia de un impacto inmediato negativo sobre la actividad

económica, ya que de esa credibilidad dependerá la evolución del tipo de rendimiento de la deuda y su coste para el gobierno. En consecuencia, probablemente es más importante para los países de la zona euro asegurarse de que los esfuerzos de contención de los déficits y las reformas estructurales necesarias van a tener continuidad que empeñarse en calendarios acelerados e irreales de consolidación fiscal, imposibles de cumplir sin deprimir exageradamente la actividad económica. La Comisión Europea ha comenzado a hacerse eco de los riesgos derivados de la interacción entre débil crecimiento y consolidación fiscal y en el terreno de la política económica ello ha conducido a ampliar a mediados de 2013 para algunos países, entre ellos España, los plazos acordados para la corrección de los desequilibrios presupuestarios.

En el contexto del debate mencionado, la trayectoria económica de los países que han sido objeto de una operación global de rescate, —Grecia, Irlanda y Portugal—, está siendo seguida con particular atención, y comienzan a evaluarse los efectos de los programas de ajuste.

Una primera crítica que se ha formulado a estos programas es que experimentaron un excesivo retraso en su puesta en marcha, de modo que cuando entraron en funcionamiento el sector público de los países afectados había ya perdido el acceso a la financiación del mercado, lo que ocasionó que el rescate financiero acabara teniendo una magnitud excesiva. El grueso de las críticas se ha centrado, sin embargo, en la comparación entre los objetivos macroeconómicos previstos al inicio y los resultados que hasta el presente se han alcanzado (Pisani-Ferry, Sapir y Wolff 2013). La desviación de lo logrado respecto a lo previsto ha sido muy importante en Grecia (cuadro 2.5), aunque bastante menos en Irlanda y Portugal. En los tres países se subestimó la contracción de la demanda interna y el aumento del desempleo asociados a la ejecución del programa. En el caso de Grecia la contracción económica inicial no se vio seguida por una estabilización del PIB. En lugar de ello, el deterioro posterior fue muy agudo, prolongándose hasta el momento presente. En cuanto al desempleo, el aumento previsto en el programa de este país era de 4,9 puntos porcentuales entre 2009 y 2013, y en la realidad ha sido de 17,2 puntos.

En contraste con lo anterior, la mejora en el saldo de la balanza por cuenta corriente ha superado claramente las previsiones en los tres países. Es necesario sin embargo prestar atención a las causas que subyacen a esta mejora. Por una parte, los programas de rescate no proyectaron una caída de las importaciones tan importante como la que ha tenido lugar en Grecia y Portugal, y por tanto no captaron que esta caída, —y no el alza de las exportaciones—, sería un factor fundamental en la corrección del déficit exterior por cuenta corriente, lo que resulta coherente con la infravaloración del efecto contractivo del programa sobre la demanda interna. Por otra parte, los tres países habían experimentado en el período anterior a la crisis una

importante pérdida de competitividad-precio. Los costes laborales unitarios comenzaron a ajustarse tras la crisis en Irlanda, y posteriormente también en Portugal y Grecia, pero aparentemente los precios de la producción se han ajustado más lentamente y con menor intensidad, lo que no solo ha incidido negativamente sobre la competitividad exterior, sino que ha tenido también como consecuencia que la reducción del poder adquisitivo de los salarios fuera mayor del que se había previsto.

CUADRO 2.5. Programas de rescate: objetivos y resultados

	Grecia		Irlanda		Portugal	
	Previsión del Programa Mayo-2010	Resultados Febrero-2013 (AMECO)	Previsión del Programa Febrero-2011	Resultados Febrero-2013 (AMECO)	Previsión del Programa Junio-2011	Resultados Febrero-2013 (AMECO)
Previsión	**Acumulado 2009- 2013**		**Acumulado 2010-2013**		**Acumulado 2010-2013**	
Variación del PIB real (%)	-3,5	-21	5,4	2,4	-2,8	-6,5
Variación de la demanda doméstica (%)	-11,8	-28,4	-3,4	-11,1	-10,5	-14
IPC armonizado (%)	3,4	8,3	2,6	2,8	6,9	7
Previsión (2013)						
Déficit de las Administraciones Públicas (% del PIB)	-4,9	-4,6	-7,5	-7,3	-3	-4,9
Saldo de la Balanza por Cuenta Corriente (% del PIB)	-5,6	-4,3	2,6	3,5	-3,9	-1,4
Tasa de paro (%)	14,8	27	11,6	14,6	12,4	17,3
Deuda de las Administraciones Públicas (% del PIB)	149,7	175,6	120,5	122,2	108,6	123,9
Posición Internacional de Inversión Neta (PIIN, % del PIB)	106	97,6	n.d.	n.d.	123,4	106,1

Fuente: **Pisani-Ferry, Sapir y Wolff (2013).**

En el caso de Grecia el exceso inicial de apreciación del tipo de cambio real se estimaba en el 20-30%. En el seno de una unión monetaria la corrección correspondiente requiere una evolución muy moderada, o incluso una reducción, de los índices de precios, para modificar los precios relativos respecto a otros países miembros de la Unión. Esta difícil tarea resulta aún más complicada cuando la política monetaria común aspira a una tasa media de inflación muy reducida. Sin embargo la caída drástica de la tasa de inflación que Grecia necesitaba para recuperar competitividad chocaba directamente con el otro gran objetivo del programa de rescate, que era restaurar rápidamente la sostenibilidad de las finanzas públicas. Esta última meta hubiera requerido una inflación suficiente como para garantizar el crecimiento del PIB nominal en unos momentos en que la demanda interna en términos reales estaba contrayéndose (Pisani-Ferry, Sapir y Wolff 2013). Ahora bien, mientras la corrección del desequilibrio fiscal se enfocó de manera decidida y concreta, las reformas estructurales que habían de garantizar la recuperación de la competitividad perdida quedaron mucho más indefinidas y pronto pudo comprobarse que el aparato político y

administrativo griego no contaba con la capacidad para aplicarlas rápida y eficazmente.

Empiezan a emerger algunas lecciones comunes de la experiencia de los tres rescates. En primer lugar se admite que se basaron en previsiones excesivamente optimistas respecto a las condiciones generales del entorno económico europeo. En segundo lugar, se subestimó el impacto contractivo de las políticas de austeridad en los países rescatados. Además se infravaloraron las dificultades prácticas de aplicación de los programas. Seguirá siendo objeto de debate cuáles han sido las consecuencias de no haber tomado en una fecha más temprana decisiones relativas a la reestructuración de la deuda soberana de Grecia en manos de tenedores privados, o haber impuesto al principio tipos de interés excesivamente elevados —supuestamente para evitar el *riesgo moral* implícito en un acceso fácil a la financiación—, así como haber rescatado a los tenedores de deuda *senior* de los bancos irlandeses, en vez de forzarles a asumir pérdidas cuantiosas.

Muchos de los problemas mencionados se relacionan con la dificultad que representa para una unión monetaria compartir entre sus Estados miembros los riesgos derivados del impacto de *shocks* asimétricos. La crisis ha puesto de relieve que las instituciones requeridas para ello no existían en el caso europeo, o han funcionado defectuosamente. En el terreno fiscal el presupuesto comunitario nunca fue diseñado —ni por su tamaño ni por sus objetivos— para que pudiera emplearse como instrumento de una política de estabilización económica. En el terreno financiero, la progresiva integración de los mercados de bonos y de los sistemas bancarios nacionales se ha visto interrumpida, y ha retrocedido, a consecuencia de la crisis. De este modo los impactos negativos sobre los ingresos de los residentes de un país derivados de un *shock* asimétrico no se redistribuyen en forma sustancial entre los residentes en otros países, sino que son básicamente soportados por el presupuesto nacional y los ciudadanos del país correspondiente.

Descartando de momento, por políticamente inviable, la creación de una hacienda federal europea que pudiera establecer un mecanismo de transferencias automáticas de renta entre los Estados miembros, la UE puede recuperar la senda de la integración financiera —instrumento de redistribución de riesgos— si logra avanzar hacia la unión bancaria, un tema que se contempla en el capítulo 3 de este informe. En otro orden de cosas, la mejora en la gobernanza económica europea tiene también otros objetivos, como asegurar la sostenibilidad de las finanzas públicas de los países miembros y evitar los efectos externos negativos de políticas fiscales nacionales poco responsables.

El Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), aprobado inicialmente en 1997, establecía medidas de tipo preventivo y correctivo tendentes a evitar déficits públicos excesivos y un endeudamiento público demasiado elevado. Para ello toma como referencia valores del 3% del PIB para el déficit público y del 60% del PIB para la deuda pública. Su

última reforma (2011) se produjo en el contexto de la adopción de un paquete legislativo formado por cinco reglamentos y una directiva («Six Pack») que pretenden cubrir cuatro objetivos:

- Reforzar el pilar preventivo del PEC, exigiendo de los Estados miembros progresos anuales en la dirección de alcanzar su Objetivo Presupuestario de Medio Plazo (OPMP), definido en términos de su saldo presupuestario estructural, y fijando también referencias en relación a la evolución admisible del gasto público.

- Reforzar el pilar correctivo del PEC, permitiendo que el denominado Procedimiento de Déficit Excesivo se ponga en marcha no solo en función del nivel del déficit presupuestario sino también en respuesta a un excesivo endeudamiento, y reformando el régimen de sanciones financieras que lo acompaña.

- Definir los requisitos mínimos que deben cumplir los marcos presupuestarios nacionales, para asegurarse que cubren el conjunto de las Administraciones Públicas —desde las locales a las centrales—, y que adoptan una perspectiva plurianual dirigida a cumplir con el OPMP.

- Establecer un Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos, que se inicia con la detección de riesgos a través de la información suministrada por un panel de indicadores («Informe del Mecanismo de Alerta») y prosigue con una supervisión multilateral de la evolución económica de cada país y la adopción de medidas correctoras en caso necesario.

A lo anterior se unen dos reglamentos, adoptados por el Consejo en 2013, dirigidos a hacer más intensa la supervisión económica y presupuestaria en el área del euro («Two Pack»), en especial para aquellos países del área que padecen mayores problemas de estabilidad financiera. En una perspectiva más amplia cabe situar el denominado «Pacto por el Euro» (marzo 2011) y la creación del Mecanismo Europeo de Estabilidad, instrumento de ayuda a países en dificultades creado en el contexto de la crisis de la deuda soberana.

Es necesario por último mencionar el Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria, firmado en Bruselas en Marzo de 2012 por todos los países de la UE, con excepción del Reino Unido y de la República Checa. Entre sus aspectos más importantes está la adopción de un criterio general en relación al saldo presupuestario estructural anual de las Administraciones Públicas de cada país, que no podrá superar el 0,5% del PIB y la obligación de las autoridades nacionales de informar con antelación al Consejo de la Unión Europea y a la Comisión Europea de sus planes de emisión de deuda pública.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 2

- Aunque la supervivencia del euro ya no parece en cuestión, y la zona euro en su conjunto comienza a superar la recesión, la situación económica en la mayoría de los Estados miembros sigue siendo preocupante. A continuación se sintetizan algunos de los elementos que definen esta situación y que se han abordado a lo largo del presente capítulo:
- La eurozona sigue inmersa en un proceso de corrección de los desequilibrios internos acumulados en la fase de expansión previa a la crisis. Se ha puesto de relieve que los flujos financieros anteriores a la crisis entre los países con superávit y con déficit por cuenta corriente no estaban contribuyendo a un proceso de convergencia económica entre los países de la periferia y los del núcleo central de la Unión Europea. Por el contrario, estaban básicamente alimentando una inflación de precios de los activos inmobiliarios, y contribuyendo a favorecer la asignación de recursos productivos a los sectores productores de bienes no comercializables.
- La crisis ha alimentado síntomas de desintegración financiera de la Unión Monetaria, donde se observa un grado de correlación a escala macroeconómica entre las tasas de ahorro e inversión nacionales que no se producía con la misma intensidad en los años que siguieron a la adopción de la moneda única. Sin embargo, un cambio positivo respecto a 2012 es que se ha producido una notable reducción de los diferenciales respecto a Alemania de la rentabilidad de la deuda soberana de los países periféricos. A ello ha contribuido de forma destacada la afirmación de la voluntad decidida del Banco Central Europeo de hacer lo necesario en defensa de la moneda única.
- A un nivel global, la evolución reciente de los saldos por cuenta corriente de dos grandes grupos de países, —la periferia y un grupo de economías del centro y norte de Europa—, indica que en la actualidad la corrección de los fuertes desequilibrios acumulados en dichos saldos avanza en la dirección deseada. Sin embargo, este hecho solo en parte refleja una mejora de la competitividad de las economías periféricas, ya que la recesión económica también contribuye, a través de la debilidad de su demanda de importaciones. De otro lado el peso del ajuste se está distribuyendo de un modo bastante asimétrico, ya que sería de desear una orientación más expansiva de la política económica en Alemania, que facilitara la modificación de los precios relativos entre ambos grupos de economías y estimulara la absorción de importaciones procedentes de los países de la periferia que están padeciendo la crisis con mayor intensidad.
- La proporción entre la Deuda Pública y el PIB sigue creciendo para la eurozona en su conjunto, aunque algunas previsiones apuntan a una estabilización hacia 2014. El deseo de estabilizar dicha proporción ha conducido a la adopción de fuertes políticas de austeridad que ralentizan la reducción del apalancamiento del sector privado empresarial y de las familias, y que podrían tener en algunos casos efectos contraproducentes. Este proceso de reducción del apalancamiento se produce además en circunstancias muy diferentes de las vividas por algunas economías europeas, como las de Suecia y Finlandia, en los años noventa del siglo pasado, que tuvieron a su favor una rápida recuperación de las exportaciones y de la producción.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 2 (cont.)

- Han seguido reforzándose los mecanismos de gobernanza económica de la Unión Europea, con la aprobación de dos nuevos reglamentos («Two Pack») que implican una supervisión económica y presupuestaria más rigurosa de los Estados miembros en la zona del euro. De otro lado, las primeras evaluaciones de los programas de rescate de Grecia, Irlanda y Portugal han puesto de relieve errores significativos en su concepción inicial y en las previsiones económicas que acompañaron los correspondientes programas de ajuste.

Bibliografía

Blanchard, Olivier y Daniel Leigh. «Growth Forecasts Errors and Fiscal Multipliers». *IMF Working Paper*. Washington D.C.: International Monetary Fund, Research Department, 2013.

Boussard, Jocelyn, Francisco de Castro y Matteo Salto. «Fiscal Multipliers and Public Debt Dynamics in Consolidations». *Economic Papers* 460. European Economy. Bruselas: Comisión Europea 2012.

Comisión Europea. Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, Consejo, Banco Central Europeo, Comité Económico y Social Europeo, Comité de las Regiones y Banco Europeo de Inversiones sobre el sobre el mecanismo de alerta 2013, elaborado de conformidad con los artículos 3 y 4 del Reglamento relativo a la prevención y corrección de desequilibrios macroeconómicos. Bruselas, 28.11.2012. COM (2012a) 751 final.

____. «Current account surpluses in the EU». *European Economy* 9/2012 (2012b).

____. «Catching-up processes in the euro area». *Quarterly Report on the Euro Area* 12, n.º 1 (marzo 2013a): 7-18.

____. *Annual macro-economic database* (AMECO Database). Bruselas, 2013b. Disponible en Internet: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/

EUROSTAT. *Economy and Finance*. Luxemburgo, 2013.

Goerlich, Francisco J., Matilde Mas y Francisco Pérez. «Crecimiento y convergencia en la Unión Europea». En J.M. Jordán y C.R. Tamarit, *Economía de la Unión Europea*. Madrid: Editorial Thomson-Civitas, 2013.

FMI (Fondo Monetario Internacional). «Dealing with household debt». En *World Economic Outlook*. Washington DC: International Monetary Fund, abril 2012.

Maroto-Sánchez, Andrés y Juan R. Cuadrado-Roura. «Recent cyclical movements in the Spanish productivity. An aggregate and sectoral analysis». Serie Documentos de Trabajo 06/2013. Madrid: Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, 2013.

Pisani-Ferry, Jean, André Sapir y Guntram B. Wolff. *EU-IMF assistance to euro-area countries: an early assessment*. Bruselas: Bruegel, mayo 2013.

Reuters. *Global Markets Data*. Nueva York. Base de datos disponible en Internet: http://www.reuters.com/finance/global-market-data [consulta: 1 de julio de 2013].

Roxburgh, Charles, Susan Lund, Toos Daruvala, James Manyika, Richard Dobbs, Ramon Forn y Karen Croxson. *Debt and deleveraging: uneven progress on the path to growth*. Washington DC: McKinsey Global Institute, enero 2012.

3. La evolución del mercado financiero europeo: La importancia del regreso a la integración[1]

Hasta el estallido de la crisis, la implantación del euro impulsó un avance en la integración de los mercados financieros europeos. La desaparición del riesgo de tipo de cambio y la convergencia nominal de las economías del área del euro permitió la reducción de las diferencias entre países en el coste de la financiación, lo que fue especialmente beneficioso para los países que partían de tipos de interés más elevados. Los llamados países periféricos mejoraron su acceso a la financiación internacional a tipos reducidos, lo que se tradujo en un aumento en el ritmo de crecimiento de la inversión. Como fruto de ello se produjo un avance del proceso de convergencia real en Europa y, una reducción de las diferencias en los niveles del producto interior bruto (PIB) per cápita.

Este periodo de creciente integración y desarrollo financiero se vio bruscamente interrumpido a mediados de 2007, dando paso a otro completamente distinto caracterizado por la inestabilidad financiera y un retroceso en el grado de integración conseguido hasta ese momento. La falta de confianza como consecuencia de la incertidumbre sobre la intensidad y localización de las pérdidas asociadas a la crisis de las *subprime* afectó en primer lugar al mercado interbancario, extendiéndose rápidamente al mercado de deuda. Desde ese momento, y desde mayo de 2010 con más intensidad en el contexto de la crisis de la deuda soberana, se ha producido una fragmentación del mercado financiero europeo, siendo una de sus graves consecuencias la ruptura del canal tradicional de transmisión de la política monetaria. Ahora, el coste al que los distintos países acceden a la financiación responde mucho más a la prima de riesgo soberana que a los tipos de intervención del Banco Central Europeo (BCE), generándose de nuevo una Europa de dos velocidades. Los países que han sufrido con mayor virulencia el impacto de la crisis de la deuda soberana (los llamados «distressed countries» o vulnerables) soportan tipos de interés muy superiores al resto, lo que lastra sus posibilidades de recuperación de la inversión y la convergencia real. De esta forma, las restricciones en el acceso a la financiación mayorista (tanto en precio como en cantidades) han dado lugar a restricciones crediticias en algunos países que requieren una pronta solución para no estrangular aún más su recuperación.

El objetivo de este capítulo es analizar la evolución reciente del mercado financiero europeo, centrando la atención en las consecuencias que su fragmentación ha tenido

[1] Este capítulo ha sido realizado por Joaquín Maudos con la ayuda de Jimena Salamanca como técnico de investigación.

sobre las condiciones del acceso a la financiación y las enormes diferencias existentes entre los países, en especial entre los que han visto aumentar en mayor medida sus primas de riesgo y el resto de economías de la zona euro. Para ello, el apartado 3.1 muestra la evolución del grado de integración financiera y las consecuencias de la fragmentación sobre las condiciones en el acceso a la financiación. Se analiza el impacto de la desintegración sobre el coste de la financiación, la composición de los balances bancarios (sobre todo el crédito) y las condiciones en el acceso al crédito bancario. En el apartado 3.2 se analiza el caso español, mostrando las consecuencias de la ruptura del mercado único sobre el coste de la financiación y la evolución del crédito. En el apartado 3.3 se estudia la importancia de la unión bancaria para recuperar el terreno perdido y avanzar hacia la consecución de un mercado financiero integrado.

3.1. Los efectos de fragmentación del mercado financiero europeo

El retroceso en el grado de integración financiera afecta a las condiciones de acceso a la financiación y ha fragmentado el mercado de crédito. También ha tenido efectos sobre la composición de los balances bancarios, ya que las dificultades que los bancos de los países vulnerables tienen a la hora de acceder a la financiación mayorista han alterado su estructura financiera. Estas dificultades se han trasladado a las condiciones de acceso al crédito de las empresas, como reconocen en las encuestas que regularmente realiza el BCE, tanto a los propios bancos (en la encuesta sobre préstamos bancarios) como a las empresas (en la encuesta sobre el acceso a la financiación de las pymes).

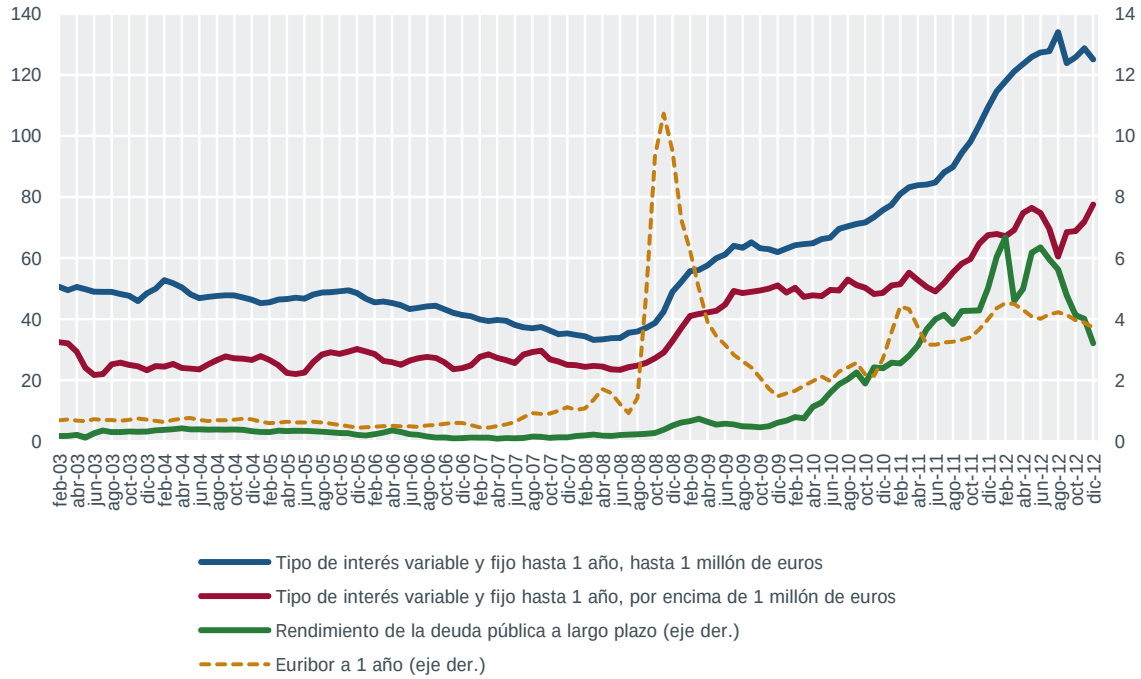
Uno de los temas que más preocupa en las instituciones europeas es la dificultad que tienen las empresas para acceder a la financiación bancaria y las muy distintas condiciones crediticias entre los países. Este es el motivo que justifica las medidas no convencionales anunciadas por el BCE para combatir la fragmentación del mercado financiero europeo y la hoja de ruta consensuada a mediados de 2012 por el BCE, el Consejo Europeo y la Comisión Europea para construir una genuina unión bancaria.

Los informes que realiza el BCE desde 2005 sobre la evolución de la integración financiera en Europa muestran que, tras el avance que se produjo desde la puesta en marcha de la Unión Económica y Monetaria (UEM) en 1999 hasta 2007, el estallido de la crisis ha dado lugar a un retroceso en la integración. Así, han aumentado las diferencias de tipos de interés entre países para productos financieros similares; ha caído la importancia relativa del negocio transfronterizo entre países del área del euro en beneficio del negocio doméstico; ha aumentado el sesgo doméstico en la composición de las carteras de los inversores; y ha caído la cuota de mercado de los intermediarios financieros de otros países de la UEM en los mercados nacionales.

El mayor cumplimiento de la llamada *ley de un solo precio* derivado del avance de la integración se refleja en la reducción de la desviación típica de los tipos de interés para diferentes productos financieros, si bien el grado de dispersión y la velocidad de convergencia varían en función del producto/mercado analizado. Así, en el mercado monetario y en el de la deuda soberana las diferencias de tipos de interés entre países son mucho más reducidas en comparación con las del mercado bancario, sobre todo en los mercados minoristas. En el mercado monetario, la reducción de las diferencias de tipos que tuvo lugar hasta 2007 se interrumpe ese año y estas más que se triplican con la quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008 (gráfico 3.1). Las acciones del BCE permitieron reducir las diferencias de tipos, que volvieron a aumentar con el estallido de la crisis de la deuda soberana. Las dos subastas extraordinarias de liquidez del BCE de diciembre 2011 y febrero 2012 posibilitaron de nuevo un regreso parcial de la integración. El anuncio en junio de 2012 de las operaciones monetarias directas (OMT, en sus siglas en inglés) e ilimitadas ha tenido un gran beneficio en términos de estabilidad financiera.

GRÁFICO 3.1. Desviación típica de tipos de interés de los países de la zona euro, febrero 2003-diciembre 2012

(porcentaje)



Fuente: **BCE (2013b, 2013c) y elaboración propia.**

En el mercado de la deuda soberana, el intenso crecimiento de las diferencias de tipos de interés entre países se inicia con el estallido de la crisis de la deuda en mayo de 2010, con el rescate de Grecia. La fuerte subida de las primas de riesgo de los países rescatados también se deja notar en otros países, alcanzándose a final de 2011 las

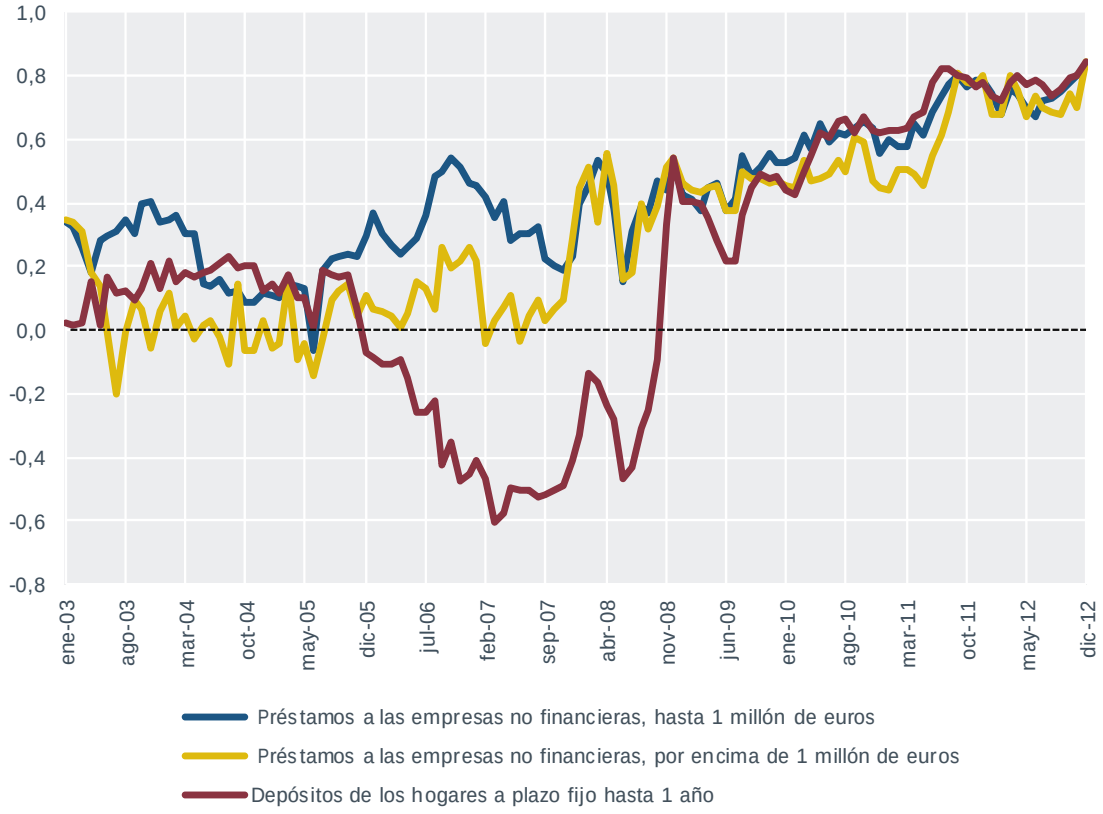
mayores diferencias de tipos en la zona euro. A partir de febrero de 2012, coincidiendo con la celebración de la segunda subasta a 36 meses del BCE, se reducen las diferencias. El repunte posterior que tuvo lugar remitió tras el anuncio de la célebre frase del Sr. Draghi «haré todo lo posible por salvar el euro, y créanme que lo haré».

En los mercados bancarios las diferencias de tipos de interés entre países son más elevadas, sobre todo en el segmento minorista. En cualquier caso, también el avance hacia el cumplimiento de la *ley de un solo precio* se detuvo en 2007, iniciándose una escalada creciente de la desviación típica, más acusada en los préstamos de menor importe. De forma paralela, el negocio transfronterizo entre países de la zona euro ha perdido importancia en el periodo de crisis, lo que constituye evidencia adicional de la fragmentación del mercado.

Una de las consecuencias negativas más importante de la fragmentación del mercado financiero europeo es su impacto sobre el canal de transmisión de la política monetaria y, por tanto, sobre su efectividad. El retroceso en la integración hace que la política del BCE pierda su carácter único en toda la UEM, ya que los tipos de interés bancarios responden de forma muy distinta a los tipos de intervención del BCE en función de la prima de riesgo soberana de cada país. Así, el coeficiente de correlación (gráfico 3.2) entre el tipo de interés de los préstamos bancarios y el tipo de interés de la deuda pública (bono a 10 años) se sitúa desde mediados de 2008 en torno al 90%. El dato contrasta por completo con la situación existente antes de la crisis, cuando la correlación era del 20% en los préstamos de menos de un millón de euros y de menos del 10% en los de mayor importe. En los depósitos a plazo, la correlación era incluso negativa, frente a un valor cercano al 90% a finales de 2012.

Esta elevada correlación entre el coste de la financiación bancaria y la prima de riesgo de la deuda soberana ha dado lugar a otra Europa de las dos velocidades, en esta ocasión en términos de las condiciones en el acceso a la financiación. Así, los países más castigados por la crisis de la deuda soberana (los que han necesitado asistencia financiera de los fondos de rescate europeos, junto con algún otro que ha visto subir en mayor medida su prima de riesgo) soportan tipos de interés muy por encima del resto, lo que lastra la posibilidad de recuperación de la inversión.

GRÁFICO 3.2. Coeficiente de correlación entre los tipos de interés bancarios y el de la deuda soberana (bono a 10 años). Zona euro, enero 2003-diciembre 2012
(índice de Pearson)



Nota: **La zona euro no incluye a Estonia por ausencia de datos en los rendimientos de la deuda pública.**
Fuente**: BCE (2013c, 2013d) y elaboración propia.**

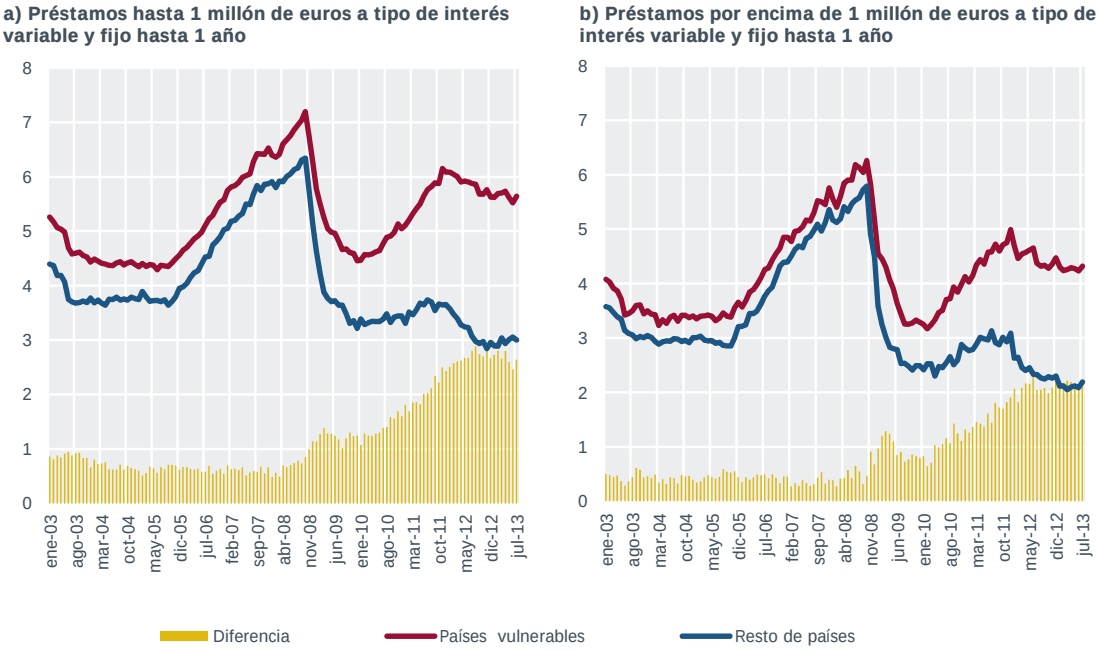
El primer grupo de países «vulnerables» está formado por los rescatados (Grecia, Irlanda, Portugal y Chipre), los que han necesitado asistencia financiera para recapitalizar a sus bancos (España) y otros (Italia y Eslovenia) que han visto crecer también mucho sus primas de riesgo.[2] Con el rescate de Grecia en abril de 2010 se inicia la crisis de la deuda soberana y se abre una brecha entre el tipo de interés de los préstamos bancarios de estos países y los del resto (gráfico 3.3) que se situaba a finales de 2012 en 267 puntos básicos en los préstamos de menos de un millón de euros a las empresas, y en 217 puntos porcentuales en los de mayor importe. Esta brecha se ha mantenido en la primera mitad de 2013. En las grandes empresas el coste de su financiación es más reducido en los dos grupos de países, mientras que la diferencia de las grandes con las pymes es más acusada en los países con dificultades.[3]

[2] Estos países forman el llamado grupo de los *distressed countries* que según el BCE son los que tienen tipos de interés de la deuda pública a 10 años más elevados.

[3] Véase un análisis más detallado en Maudos (2013a).

GRÁFICO 3.3. Tipo de interés en los países vulnerables vs. resto de países de la zona euro, enero 2003-julio 2013

(porcentaje)



Fuente: **BCE (2013d) y elaboración propia.**

Varios pueden ser los factores explicativos por los que los países vulnerables soportan tipos de interés bancarios más altos: 1) el mayor riesgo de las inversiones en un contexto macroeconómico de mayor recesión que hace que los bancos apliquen una mayor prima de riesgo; 2) una mayor aversión al riesgo de sus bancos en un contexto de aumento de la morosidad; y 3) el aumento en el coste al que se financian sus bancos, en parte como consecuencia de la fragmentación del mercado.

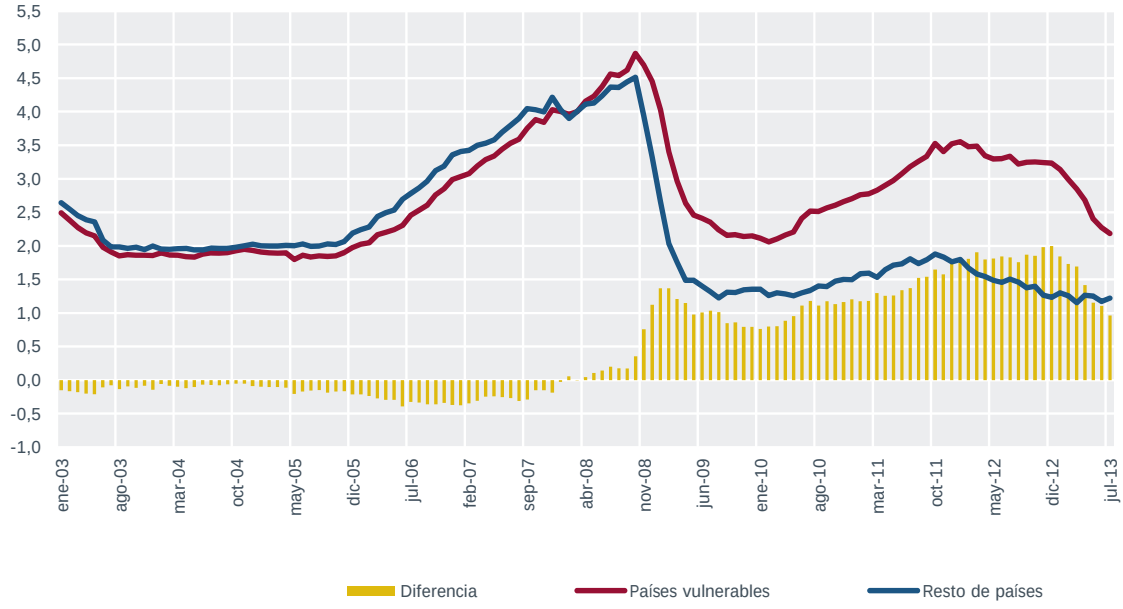
Centrando la atención en el último de los motivos, el mayor coste al que se financian los bancos de los países en dificultades se puede analizar a partir de la información que ofrece el BCE sobre los tipos de interés de los depósitos (gráfico 3.4). En el caso del depósito a plazo (a un año), los bancos de estos países los remuneran en mayor medida, llegando a pagar 200 puntos básicos más que los bancos del resto a finales de 2012. En la primera mitad de 2013 la diferencia ha caído a la mitad como consecuencia, sobre todo, de la reducción de tipos pasivos en algunos países vulnerables por la presión de los bancos centrales sobre las entidades.[4] Por tanto, las restricciones en el acceso a la financiación en los mercados de deuda obligan a estos países a acudir al BCE y a los depósitos como fuente de financiación, aumentando el tipo de interés. Si el coste del pasivo aumenta, la banca lo repercute en el tipo de

[4] Por ejemplo, en España, con la recomendación del Banco de España fijando tipos máximos en los depósitos a plazo, el tipo medio del pasivo se ha reducido sustancialmente.

interés del préstamo, lo que supone un lastre para la recuperación de la inversión y el empleo.

GRÁFICO 3.4. Tipo de interés de los depósitos a plazo a 1 año: países vulnerables vs. resto de países de la zona euro, enero 2003-julio 2013

(porcentaje)



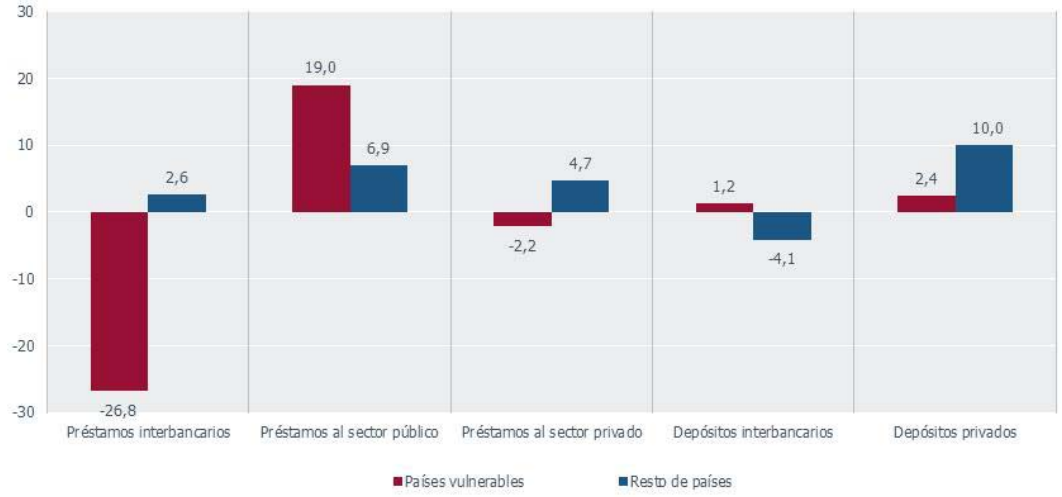
Nota: **Los países vulnerables no incluyen a Irlanda por ausencia de datos disponibles en la fuente original.**
Fuente: **BCE (2013d) y elaboración propia.**

El impacto diferencial de la desintegración financiera sobre los costes de la financiación bancaria de los dos grupos de países también se pone de manifiesto en la estructura de los balances de las instituciones. Así, las restricciones en el acceso a los mercados mayoristas de financiación que sufren los países vulnerables les han obligado a apelar con intensidad a la financiación del Eurosistema. Además, los países rescatados suelen sufrir las consecuencias de la crisis en forma de fuga de capitales, de manera que una parte importante de la salida de depósitos en esos países ha ido a parar al resto de países de la UEM. De forma paralela, los países no periféricos reducen su exposición a la deuda de los periféricos, como ponen de manifiesto los datos que ofrece el BIS en el caso de la exposición de los sectores bancarios a la deuda emitida por otros países de la zona euro (BCE 2013a).

Los balances de las Instituciones Financieras Monetarias (IFM) que ofrece el BCE para los países de la zona euro permiten analizar la reacción de la banca a través de la variación de las partidas del activo y pasivo. Desde el rescate de Grecia, los cambios en la composición de los balances bancarios de los dos grupos de países analizados son de distinto signo (gráfico 3.5). En el activo, mientras los préstamos interbancarios aumentan un 2,6% en los países no periféricos en el resto disminuyen un 26,8%. La financiación al sector privado no financiero se reduce un 2,2% en los países

vulnerables y en el resto aumenta un 4,7%. En cambio, los préstamos al sector público han aumentado en mucha mayor medida en los países vulnerables que en el resto (19% vs. 6,9%), como consecuencia del aumento de los déficits públicos. Esta creciente financiación bancaria al sector público está en el origen del círculo vicioso entre la deuda pública y la bancaria. En el pasivo, es de destacar, sobre todo, la gran diferencia en los depósitos del sector privado, que aumentan el 2,4% en los países con más dificultades mientras en el resto aumentan el 10%. En cambio, los depósitos interbancarios, frente al reducido aumento en los países vulnerables, en el resto han caído un 4,1%.

GRÁFICO 3.5. Variación porcentual del balance de las IFM de la zona euro, abril 2010 -diciembre 2012
(porcentaje)



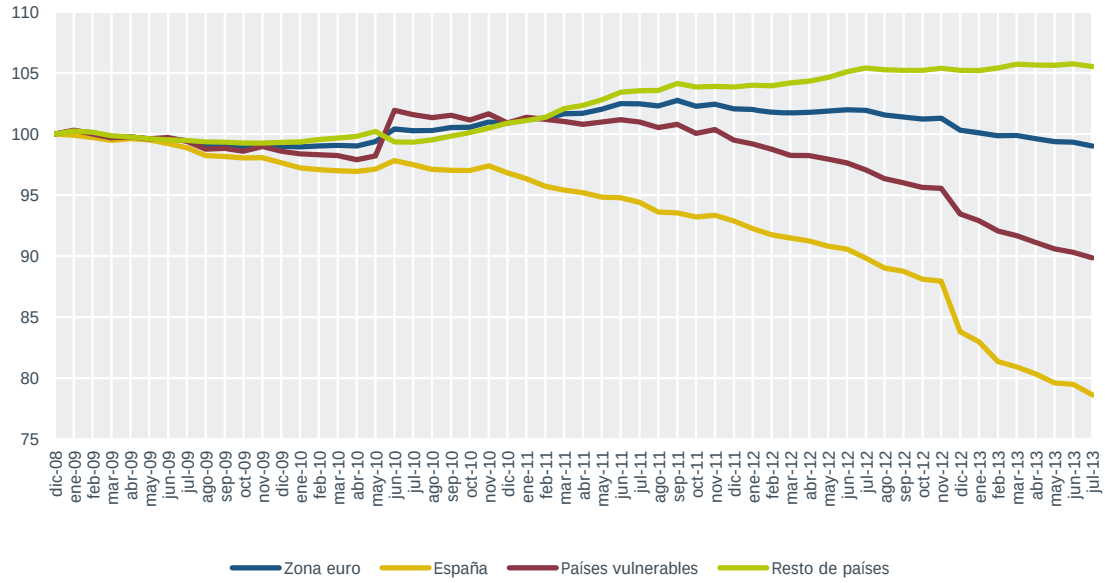
Fuente: **BCE (2013e) y elaboración propia.**

El cierre de los mercados mayoristas de financiación que se ha producido, primero con la quiebra de Lehman Brothers y posteriormente con la crisis de la deuda soberana, condiciona enormemente la recuperación del crédito. La mayoría de países europeos experimentaron una caída en el *stock* de crédito al sector privado no financiero hasta finales de 2009, con una tasa negativa anual cercana al 3% (gráfico 3.6). En 2010 y 2011 el saldo vivo prácticamente se mantuvo constante para volver a caer desde mediados 2012 y con más intensidad a finales de ese año y principios de 2013. El análisis de la evolución del crédito bancario es de especial interés, dada su importancia como vía de financiación de empresas y familias y la relevancia que tienen las pymes (altamente dependientes de la financiación bancaria) en muchos países europeos.

La evolución del crédito en la zona euro enmascara importantes diferencias entre países. Así, mientras que en los países que han visto aumentar en mayor medida sus primas de riesgo el crédito en julio de 2013 es un 10% más reducido que el existente a finales de 2008, en el resto de países es un 6% superior. Estas diferencias reflejan el

proceso de desapalancamiento acelerado que ha tenido lugar en el primer grupo de países, dada la importancia del crédito en el total de la deuda del sector privado. La información desagregada por países muestra que Irlanda y España son los países en los que más ha caído el crédito (39% y 21%, respectivamente), algo que contrasta con el aumento del 11% en Francia y el 9% en los Países Bajos.

GRÁFICO 3.6. Evolución del crédito al sector privado no financiero, diciembre 2008-julio 2013
(diciembre 2008=100)



Fuente: **BCE (2013e) y elaboración propia.**

La caída del *stock* de crédito vivo viene explicada tanto por factores de oferta como de demanda. En un contexto macroeconómico caracterizado por tasas de crecimiento negativas del PIB es más difícil que aparezcan proyectos de inversión rentables, es decir, demanda solvente de crédito. Al mismo tiempo, el aumento de las tasas de morosidad que sufren los bancos y su mayor aversión al riesgo también tienen importancia a la hora de explicar la caída del crédito.[5] De hecho, tanto las empresas como los propios bancos manifiestan —en las encuestas que trimestralmente elabora el BCE— que se han endurecido las condiciones de acceso a la financiación.

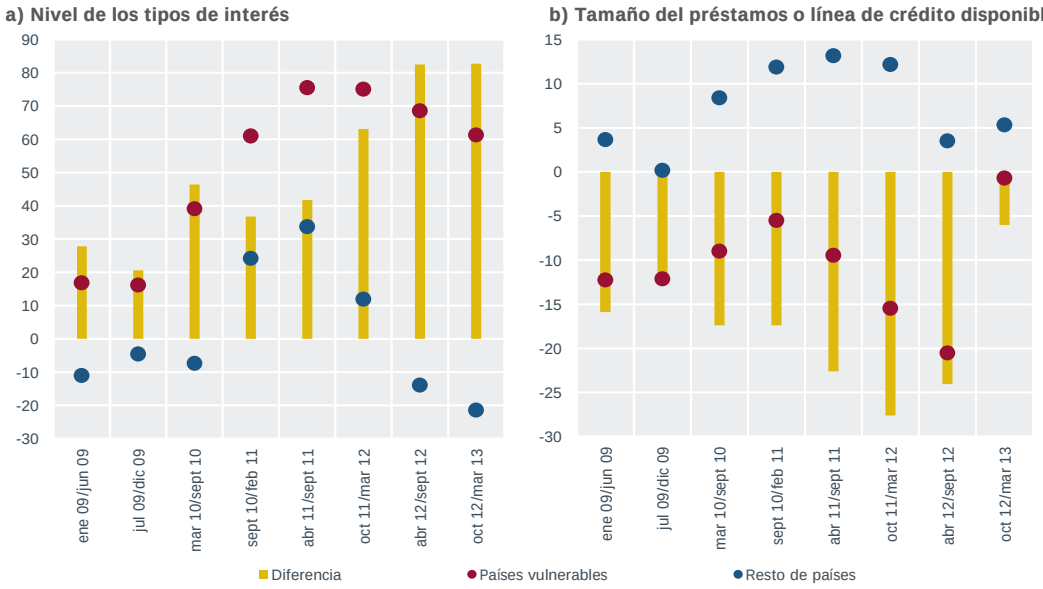
En el caso de las empresas, las respuestas a una de las preguntas de la encuesta del acceso a la financiación de las pymes muestran con contundencia el endurecimiento en las condiciones en el acceso al crédito bancario. La pregunta que se formula es si han mejorado o empeorado esas condiciones, distinguiendo aspectos como la disponibilidad de financiación, el tipo de interés, la exigencia de garantía, el cobro de

[5] También los cambios regulatorios afectan al crédito. En concreto, la exigencia de más capital y de más calidad al que obliga los nuevos acuerdos de Basilea III, también afectan negativamente al crecimiento del crédito, dada su mayor ponderación en los activos ponderados por riesgo en comparación con otros activos bancarios (como la deuda pública).

comisiones, etc. En la diferencia entre el porcentaje de respuestas positivas (ha subido el tipo de interés /disponibilidad de financiación) y negativas (caída de tipos/cantidad de financiación), un valor positivo en el caso del tipo de interés y negativo en el caso de la disponibilidad de financiación implica mayores restricciones en el acceso a la financiación. En el gráfico 3.7 se presenta el valor neto de ese porcentaje para los países vulnerables y para el resto de países, así como la diferencia entre ambos.

GRÁFICO 3.7. La percepción de las pymes de la zona euro sobre la disponibilidad de crédito, 2009-2013

(porcentaje neto de respuestas)



Nota: En el gráfico se representa la diferencia entre el porcentaje de respuestas positivas (ha subido el tipo de interés /disponibilidad de financiación) y negativas (caída de tipos/cantidad de financiación), por lo que un valor positivo en el caso del tipo de interés y negativo en el caso de la disponibilidad de financiación implica mayores restricciones en el acceso al crédito.
Fuente: **BCE (2013f) y elaboración propia.**

En el caso del coste de la financiación, desde que disponemos de la encuesta del BCE, los países que han visto aumentar en mayor medida sus primas de riesgo siempre presentan un porcentaje neto de respuestas por encima del resto, alcanzándose una diferencia máxima de 83 puntos porcentuales. a finales de 2012. En la última encuesta disponible (referida al periodo octubre 2012-marzo 2013), el porcentaje neto es del 63% en el primer grupo de países y del -21% en el segundo, lo que implica que en este último grupo predominan las empresas que opinan que se han reducido los tipos de interés.

En el caso de la cantidad de préstamos o líneas de crédito disponibles, los porcentajes netos de respuestas de los países sometidos a mayor tensión son negativos, mientras que en el resto son positivos. En consecuencia, en los países vulnerables predominan las empresas que declaran una caída en la financiación bancaria disponible, alcanzándose la mayor diferencia con respecto a las empresas del resto de países a

finales de 2011. La situación ha mejorado a finales de 2012 y principios de 2013, ya que en los países vulnerables coindice el porcentaje de empresas que declaran que ha aumentado y disminuido la financiación.

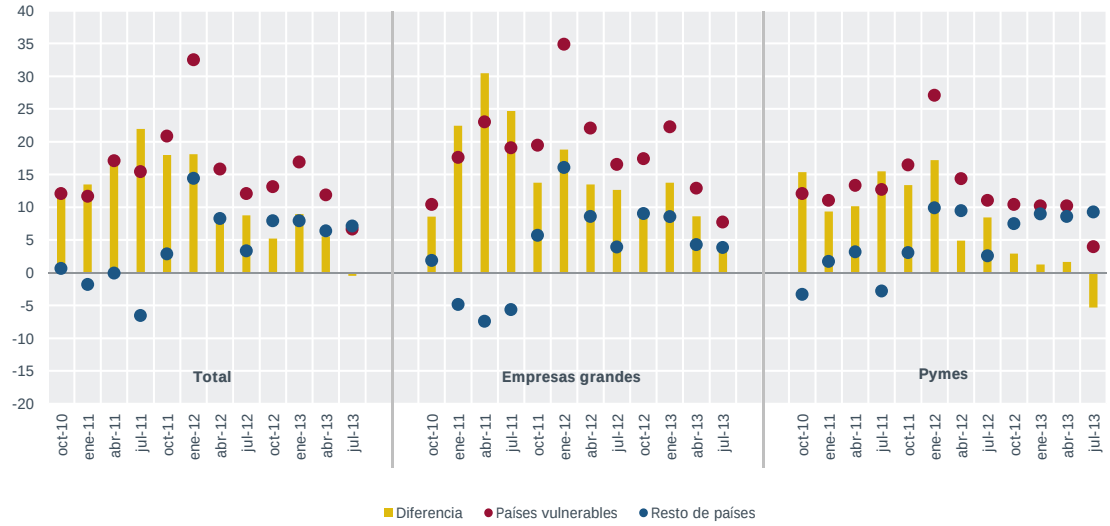
Este endurecimiento de las condiciones en el acceso a la financiación por parte de las empresas viene corroborado por la opinión de los propios bancos, pues, la encuesta sobre préstamos bancarios permite conocer las variaciones en los criterios y condiciones que las entidades financieras aplican al otorgar préstamos. El gráfico 3.8 presenta para los dos grupos de países la diferencia entre el porcentaje de respuestas que consideran que los criterios de aprobación del préstamo bancario se han endurecido y el correspondiente a las que declaran una relajación. El *índice de difusión* pondera el grado de endurecimiento y relajación (considerablemente o en cierta medida)[6] y un valor positivo del mismo implica que en términos netos los criterios de aprobación de préstamos se han endurecido, mientras que un valor negativo apunta que se han relajado. Cada barra del gráfico mide la diferencia en el índice de difusión entre los países vulnerables y el resto de países de la zona euro, mientras que los puntos corresponden a los valores del índice para los vulnerables y el resto.

Desde finales de 2010, las condiciones crediticias aplicadas a las empresas de los países periféricos se han ido endureciendo progresivamente hasta marcar un máximo en enero de 2012, con una diferencia de 32,5 puntos porcentuales entre los bancos que consideran que las condiciones se endurecen por encima de los que perciben un relajamiento. En esa misma fecha, ese diferencial es inferior (14,5 puntos) en el resto de países. Este endurecimiento coincide con el período de mayor incremento en los rendimientos de la deuda pública emitida por estos países, que marca su punto álgido entre los últimos meses de 2011 y el inicio de 2012. Esta situación crediticia se da independientemente del tamaño de las empresas, aunque el efecto es más acentuado en las grandes que en las pequeñas.

A partir de abril de 2012, aunque se sigue percibiendo un endurecimiento neto en las condiciones de la financiación, este es más suave que en los meses anteriores, sobre todo en el caso de las pymes. La última encuesta de julio de 2013 refleja una caída del endurecimiento neto en los países vulnerables (sobre todo en las pymes), lo que explica que se anule la diferencia que existía entre los dos grupos de países.

[6] El índice de difusión=porcentaje de bancos que endurecen considerablemente los criterios x 1+ porcentaje de bancos que endurecen en cierta medida los criterios x 1/2- porcentaje de bancos que relajan en cierta medida los criterios x 1/2- porcentaje de bancos que relajan considerablemente los criterios x 1.

GRÁFICO 3.8. Variación de los criterios de aprobación de los préstamos de los bancos de la zona euro, octubre 2010-julio 2013
(Índice de difusión: porcentaje)



Fuente: **BCE (2013g) y elaboración propia.**

3.2. Efectos de la desintegración en España: evolución del tipo de interés y el crédito

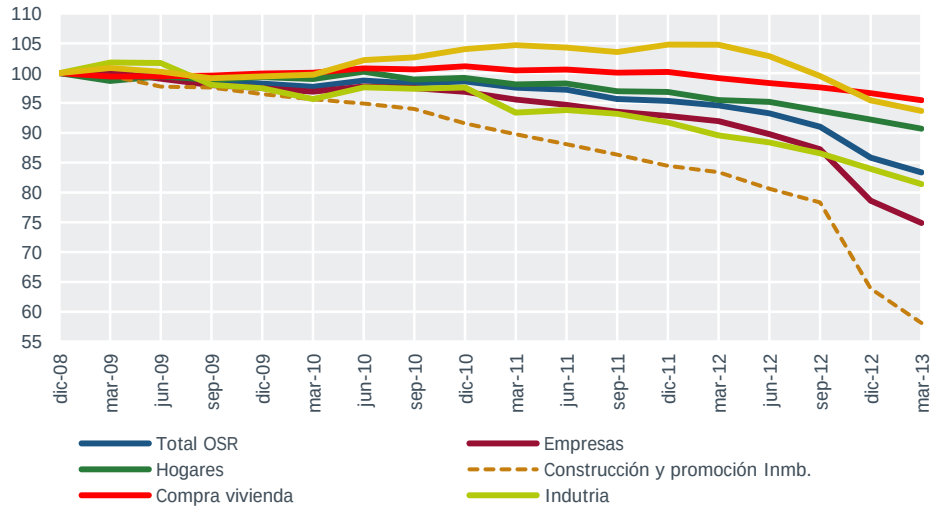
España es uno de los países en los que más ha caído el crédito al sector privado desde el inicio de la crisis. Desde 2009 la tasa de crecimiento del crédito a las empresas es negativa, cayendo a un promedio anual del 6,7%, solo superado por Irlanda. La caída se ha intensificado en el tiempo, alcanzando una tasa anual negativa del 11,9% en marzo de 2013, como consecuencia del traspaso en diciembre de 2012 a la sociedad de gestión de activos inmobiliarios procedentes de la reestructuración bancaria (Sareb) de los préstamos problemáticos concedidos al sector inmobiliario por parte de las entidades que han recibido ayudas públicas. Sin tener en cuenta este efecto, en noviembre de 2012 el crédito cayó el 5,7%.

El crédito destinado a la construcción y a las actividades inmobiliarias es el que más ha caído (gráfico 3.9), como consecuencia de la grave crisis del sector tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria y del volumen de fallidos asociado al acelerado aumento de la morosidad. De finales de 2008 a marzo de 2013 el saldo vivo de crédito a estas actividades en el balance de las entidades de crédito ha caído un 42%. No obstante, si descontamos el efecto Sareb, la caída hasta septiembre de 2012 es del 22%.

La caída del crédito ha sido muy desigual por sectores institucionales como consecuencia del distinto nivel de endeudamiento de los mismos y del impacto de la crisis sobre cada uno. El crédito a las empresas ha caído con mayor intensidad que el de los hogares (25% frente 9,3% desde finales 2008). En el primer caso, el crédito ha

caído con fuerza en la industria (un 19%), mientras que en los servicios (sin incluir la actividad inmobiliaria) el retroceso ha sido mucho más suave (6%). En el caso de los hogares, la parte más importante del crédito corresponde al destinado a la compra de vivienda, que ha caído un 4,5%. En todos los destinos del crédito la mayor caída se ha producido a finales de 2012, pero ha proseguido en 2013.

GRÁFICO 3.9. Evolución del crédito al sector privado residente (OSR) en España, diciembre 2008-marzo 2013
(diciembre 2008=100)



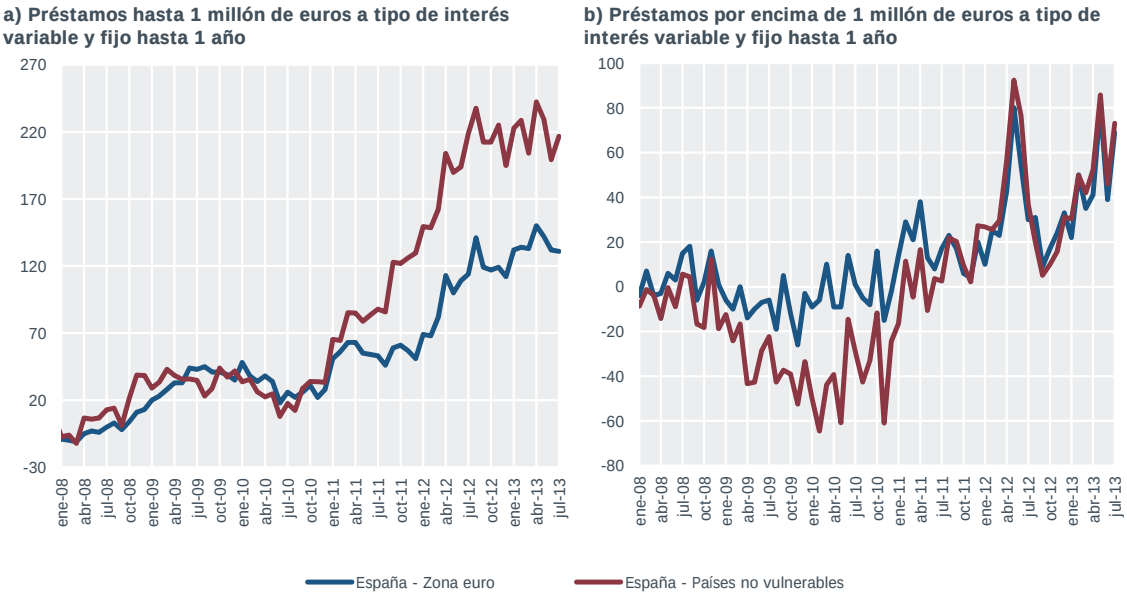
Fuente: **Banco de España (2013)**

Además de que el crédito es escaso, las empresas españolas están sufriendo en mayor medida que las europeas severas restricciones financieras, tanto en volumen como en precio (tipo de interés) y otras condiciones de la financiación, como la exigencia de garantías o el pago de comisiones. Esta es la visión que se desprende de la última encuesta realizada por el BCE a las pymes, en la que el 47% de las españolas manifiesta que la predisposición de los bancos a conceder crédito ha empeorado en los seis meses anteriores a la realización de la encuesta, siendo el porcentaje más elevado (compartido con las pymes griegas) de la zona euro. En esta misma línea, el 73% de las pymes españolas declara que el tipo de interés ha aumentado, frente a un 39% en las pymes de la zona euro.

Esta opinión transmitida por las empresas viene avalada por los datos sobre tipos de interés que ofrece el BCE. En un préstamo de menos de un millón de euros (el típico de las pymes), las empresas españolas soportan en julio de 2013 un coste financiero superior en 217 puntos básicos al de los países no periféricos y 131 puntos básicos por encima del de la zona euro (gráfico 3.10). En los préstamos de mayor importe, también las empresas españolas soportan tipos más elevados, si bien la diferencia es

mucho más reducida (73 puntos). Es de destacar que en los préstamos de menor importe el tipo de interés es más elevado, lo que muestra la importancia del tamaño empresarial para explicar la diferencia de coste en el acceso a la financiación bancaria.

GRÁFICO 3.10. Diferencia entre el tipo de interés del préstamo a las empresas en España con respecto a la zona euro y los países no periféricos. Enero 2008-julio 2013
(puntos básicos)



Fuente: **BCE (2013d) y elaboración propia.**

3.3. La importancia de la unión bancaria

El retroceso en el grado de integración financiera durante el periodo de crisis ha tenido consecuencias negativas sobre el crecimiento económico, como demuestran los informes del BCE. Las restricciones en el acceso a la financiación internacional como consecuencia del cierre de los mercados mayoristas y la divergencia entre países en el coste de esa financiación han repercutido negativamente en la inversión y por tanto en el crecimiento del PIB de las economías más vulnerables.

Esta situación adquirió la máxima tensión a mediados de 2012 cuando la prima de riesgo de algunos países alcanzó máximos históricos (600 puntos básicos en el caso de España) y se puso en cuestión la propia supervivencia del euro. El recrudecimiento de la crisis de la deuda soberana obligó a las instituciones europeas a emitir un comunicado conjunto del Consejo Europeo, la Comisión Europea y el BCE en junio de ese año a favor del proyecto europeo que se plasmó posteriormente en el diseño de una hoja de ruta titulada «Hacia una Genuina Unión Económica y Monetaria» (Van Rompuy 2012).

Uno de los ejes centrales de ese plan de acción es recuperar el terreno perdido en materia de integración financiera, lo que exige construir una auténtica unión bancaria. Esta unión se apoya en tres pilares: un mecanismo único de supervisión; un mecanismo europeo de resolución de crisis bancarias; y un marco común en materia de garantía de los depósitos.

El mecanismo único de supervisión bancaria (SSM, en sus siglas en inglés) es una de las condiciones que se han impuesto para romper el círculo vicioso entre riesgo soberano y riesgo bancario. Exige que una autoridad supranacional supervise los bancos que reciban ayudas directamente del fondo de rescate europeo sin pasar por los estados nacionales. En el Consejo Europeo de diciembre de 2012 se alcanzó un acuerdo para que sea el BCE el supervisor de las entidades de crédito de la zona euro con un activo superior a 30.000 millones de euros, las que tengan un activo superior al 20% del PIB de su país, las tres mayores entidades de cada país y otras que las autoridades nacionales pueden sugerir por ser de especial relevancia, dejándose abierta la puerta a otros países no pertenecientes al área del euro para que se incorporen al SSM. El BCE se ocupará de la aprobación de nuevas entidades de crédito o cierre de las existentes, valorará las propuestas de fusión y la intervención temprana de una entidad. Los supervisores nacionales se ocuparán de la vigilancia de las entidades de menor tamaño (que son la mayoría en número), de la protección del consumidor, la lucha contra el lavado de dinero, la gestión de los medios de pago, etc. Una vez se apruebe formalmente el SSM por el Consejo y el Parlamento Europeo, el BCE asumirá las tareas de supervisión, ya sea desde el 1 de marzo de 2014 o 12 meses después de la entrada en vigor de la legislación.[7]

Una de las cuestiones que preocupaba en la atribución del SSM al BCE y que más debate ha suscitado ha sido evitar el posible conflicto de objetivos entre las funciones de política monetaria y de supervisión bancaria del BCE. Para evitar ese conflicto se ha propuesto la creación de un Consejo de Supervisión, formado por representantes de los supervisores nacionales y del BCE, y que será el máximo responsable en materia de supervisión.

Además de la supervisión única, una auténtica unión bancaria necesita como segundo pilar un mecanismo único de resolución (SRM) de crisis bancarias que exige un marco común de referencia para gestionar la actuación temprana, rescate o resolución de entidades, con objeto de minimizar los costes para el contribuyente. La reciente experiencia del rescate de la banca en Chipre muestra que no existe un marco común en los procesos de resolución bancaria y que una mala gestión de los procesos puede tener graves consecuencias sobre la estabilidad financiera, no solo del país rescatado sino de la totalidad de la UEM.

[7] Véase un análisis más detallado en Maudos (2013b).

En el Consejo Europeo de finales de junio de 2013 se alcanzó un acuerdo de propuesta de directiva de rescates bancarios que establece los instrumentos de rescate resolución (de prevención, intervención temprana o resolución) y el orden de prelación de los acreedores a la hora de asumir pérdidas. El acuerdo garantiza plenamente los depósitos de menos de 100.000 euros y determinados tipos de deuda (como los bonos garantizados) y concede una protección especial, pero no plena, a los depósitos de mayor importe de las pymes y las economías domésticas en circunstancias excepcionales, en las que los fondos públicos nacionales y el MEDE (Mecanismo Europeo de Estabilidad) podrán utilizarse para absorber pérdidas.

Además de definir un marco común en materia de resolución de crisis bancarias, es necesario establecer el origen de los fondos necesarios para financiar la reestructuración o resolución de los bancos. La propuesta formulada consiste en la creación en el plazo de diez años de fondos de resolución nacionales por importe de hasta el 0,8% de los depósitos garantizados, a aportar por los bancos, con la excepción del Reino Unido y Suecia. En consecuencia, no se crea un fondo europeo de resolución sino una red de fondos nacionales. El MEDE puede financiar a los Estados (computando en ese caso la ayuda como deuda pública) si los fondos de resolución nacionales son insuficientes, condicionándose la actuación de ambos fondos a que las quitas a asumir por accionistas, bonistas y depositantes superen el 8% del pasivo de la entidad y a que la cantidad comprometida en el rescate no superen el 5% del pasivo del banco. La recapitalización directa a través del MEDE es posible pero de forma excepcional para proteger a inversores y depositantes si el rescate público supera el 5% del activo, lo que conlleva a su vez la aprobación de un memorándum de entendimiento. Con esta propuesta, se puede plantear un conflicto de intereses entre el supervisor único y los Estados, ya que en primera instancia los fondos de resolución son nacionales. Es importante recordar que el 20 de junio de 2013 el Eurogrupo aprobó el instrumento de recapitalización directa de los bancos, aunque limitó su cuantía a 60.000 millones de euros.

El tercer pilar de la unión bancaria es un esquema único de seguro de depósitos. Obviamente, lo ideal sería disponer de un fondo único de garantía a nivel europeo, ya que las estimaciones disponibles muestran que el coste de una crisis bancaria sistémica supera con creces el importe de un fondo nacional. En consecuencia, para evitar una retirada masiva de depósitos asociada a la falta de confianza en torno a un fondo nacional insuficiente, es necesario disponer de un fondo supranacional de mucho mayor importe o al menos un sistema de préstamos entre fondos nacionales. Una tercera posibilidad sería la coexistencia de la red de fondos nacionales (con mecanismo de solidaridad) junto con un fondo supranacional que actuara de salvaguarda en caso de necesidad.

El avance conseguido hasta el momento consiste en definir un plan de actuación para eliminar las diferencias actualmente existentes en Europa en materia de protección de los depositantes en aspectos como los pasivos asegurados, el carácter público o privado de los fondos, el carácter ex ante (como en España) o ex post de las aportaciones, el plazo de devolución de los pasivos asegurados, etc. En julio de 2010 la Comisión redactó una propuesta de directiva cuyos elementos más importantes son los siguientes: a) en un plazo de 10 años todos los países deben disponer de un fondo financiado ex ante, con hasta el 1,5% de los depósitos cubiertos; b) propone acortar a 7 días el plazo de devolución de los depósitos cubiertos; c) propone un mecanismo de solidaridad entre fondos, de forma que se hagan préstamos en caso de necesidad; d) la financiación ex ante se complementa con un *back stop* o facilidad de préstamos en caso de que el fondo de garantía de depósitos agote sus recursos; e) las aportaciones deben ser en función del riesgo. La última decisión del Consejo Europeo apuesta por una pronta aprobación de esta directiva y no por la puesta en marcha de un esquema único de seguro de depósitos.

El establecimiento de un marco común en materia de garantía de depósitos es fundamental para evitar situaciones como las vividas en Chipre, donde la mera posibilidad de debatir una posible quita en los depósitos de menos de 100.000 euros afectó a la estabilidad financiera en Europa. Además, es necesario que esté perfectamente especificado el papel de los depósitos en el mecanismo de resolución, por lo que debe haber una coordinación entre el SSM y el esquema de garantía de depósitos.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 3

- Desde la puesta en marcha de la UEM en 1999, la zona euro se benefició del progreso logrado por la integración financiera. La desaparición del riesgo de tipo de cambio permitió que muchos países (entre ellos España) accedieran a la liquidez de los mercados financieros, como consecuencia de la convergencia que tuvo lugar hacia un nivel de menores tipos de interés. La convergencia nominal se tradujo en una convergencia también real, ya que la abundante financiación a tipos reducidos permitió que la inversión creciera a ritmos elevados, dando lugar a una etapa de crecimiento económico.
- El estallido de la crisis internacional a mediados de 2007 supuso el inicio de una nueva etapa de desintegración financiera, en la que la falta de confianza reinante en los mercados financieros se tradujo en una caída del negocio transfronterizo en el seno de la zona euro y en una creciente divergencia en los costes de la financiación. En el nuevo escenario, la geografía de las garantías y de las contrapartidas son factores determinantes de los tipos de interés de las operaciones financieras. De esta forma, la llamada Europa de las dos velocidades también tiene su reflejo en el ámbito financiero, ya que los países que han sufrido con más intensidad el impacto de la crisis sufren severas restricciones a la hora de acceder a la financiación. El mercado financiero europeo se ha fragmentado, y el coste de la financiación de empresas y familias ya no depende tanto de los tipos de interés de intervención del BCE como de la prima de riesgo de la deuda soberana.
- El sector privado de la economía española también está sufriendo las consecuencias del retroceso de la integración. Así lo pone de manifiesto la encuesta sobre la financiación de las pymes que elabora el BCE y la información disponible sobre tipos de interés. Las pymes españolas soportan un tipo de interés por un préstamo bancario 131 puntos básicos por encima de la media europea y superior en 217 puntos básicos al de los países no-periféricos (dato de julio 2013). También las familias españolas soportan tipos más elevados, si bien en el crédito más importante para ellas (el hipotecario) las diferencias son mucho más reducidas.
- En este contexto, una prioridad urgente en la agenda comunitaria debe ser avanzar lo más rápido posible hacia una unión bancaria, ya que es elemento imprescindible para recuperar el terreno perdido en materia de integración financiera. Desgraciadamente, se ha dado prioridad al mecanismo único de supervisión, que es fundamental pero exige que sea complementado con otros dos pilares de la unión bancaria: la autoridad de resolución y el fondo europeo de garantía de depósitos. Si el supervisor único detecta un problema y debe ser un fondo nacional el que financie la reestructuración, el conflicto de intereses está asegurado, y esta es la propuesta formulada en el Consejo Europeo de finales de junio de 2013.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 3 (cont.)

- El proceso de construcción de la unión bancaria va a ser muy lento (se estima en más de 5 años) a juzgar por la falta de consenso entre los países europeos y porque en el fondo, exige una mayor integración fiscal al mutualizar riesgos. Por consiguiente, mientras tanto es fundamental la puesta en marcha de medidas no convencionales por parte del BCE con el objetivo de que el crédito llegue al sector privado, así como la financiación de proyectos de inversión por parte del Banco Europeo de Inversión.

Bibliografía

BCE (Banco Central Europeo). *Financial integration in Europe*. Frankfurt, abril 2013a.

____. *Financial integration indicators*. Frankfurt. Disponible en internet: http://www.ecb.europa.eu/stats/finint/html/index.en.html (consulta: julio de 2013b).

____. *Long-term interest rates*. Frankfurt. Disponible en internet: http://www.ecb.europa.eu/stats/money/long/html/index.en.html (consulta: mayo de 2013c).

____. *Monetary financial institutions interest rates*. Frankfurt. Disponible en internet: http://www.ecb.europa.eu/stats/money/interest/interest/html/index.en.html (consulta: septiembre de 2013d).

____. *Balance of monetary financial institutions*. Frankfurt. Disponible en internet: http://www.ecb.europa.eu/stats/money/aggregates/bsheets/html/outstanding_amounts_2013-07.en.html (consulta: septiembre de 2013e).

____. *Survey on the Access to finance of small and médium-sized enterprises in the euro área*. Frankfurt, abril de 2013f.

____. *The euro area bank lending survey*. Frankfurt, julio de 2013g.

Banco de España. *Boletín estadístico*. Madrid, 2013.

Maudos, Joaquín: «Fragmentation of the European financial market and the cost of bank financing». *Spanish Economic and Financial Outlook* 2, n.º 3 (2013a): 5-15, Madrid: Funcas.

Maudos, Joaquín. «De la integración a la desintegración financiera en Europa: la importancia de la unión bancaria». *Papeles de Economía Española*, 2013b, en prensa.

Van Rompuy, Herman. «Towards a genuine Economic and Monetary Union». Bruselas: Consejo Europeo, diciembre 2012. Disponible en Internet: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/134069.pdf

4. Trayectoria y perspectivas de la economía española[1]

La economía española ha permanecido en recesión durante la mayor parte de los últimos cinco años, acumulando graves dificultades en el ámbito laboral, financiero, empresarial y público. Los desequilibrios externos e internos existentes en 2007 fueron la causa del enorme impacto inicial de la crisis en España, pero la resistencia a aceptar las causas y las implicaciones de los problemas ha dificultado las respuestas a los mismos. A ese retraso se han sumado otros efectos negativos derivados de errores de diagnóstico y actuación de los distintos niveles de gobierno, que también están retardando la recuperación del crecimiento.

Los datos provisionales disponibles sobre la situación de la economía apuntan que la recesión padecida desde finales 2011 podría finalizar en la segunda mitad de 2013. La mayoría de los análisis señalan que los ajustes y reformas de los dos últimos años comienzan a dar sus frutos y pronostican que sus efectos positivos se manifestarán con más claridad en algún momento de 2014, recuperándose el crecimiento a lo largo de una secuencia trimestral sobre la que, sin embargo, no se observa consenso. Si bien existe una amplia coincidencia —aunque no unanimidad— acerca de que las variaciones interanuales del producto interior bruto (PIB) volverán a ser positivas a lo largo del próximo ejercicio, las previsiones coinciden en señalar que el crecimiento será modesto durante los próximos años.

La consecuencia de este largo periodo de destrucción de actividad y empleo es un retroceso de la producción real a niveles ligeramente por encima de los de 2005, y del PIB por habitante y de la ocupación a los de 2002. Así pues, el *shock* padecido por la economía en estos años ha sido muy grande. Como consecuencia del mismo, la sociedad española se encuentra sacudida en la actualidad por la experiencia que representa un cambio de expectativas muy brusco, que supone pasar de una experiencia prolongada de mejoras continuadas a otra, también ya duradera, de retroceso o, como mínimo, de estancamiento.

La pregunta que más interesa a los españoles en la actualidad es cuándo volverá a crecer la economía de manera regular y con una intensidad que les permita apreciar de nuevo las consecuencias positivas de una expansión sostenida sobre el empleo y la riqueza. La respuesta a esa cuestión depende de la efectividad de palancas que operan tanto del lado de la demanda —en general a nivel macroeconómico— como por el de la oferta —a nivel más bien microeconómico—. En este momento, las primeras

[1] Este capítulo ha sido realizado por Francisco Pérez con la ayuda de Laura Hernández como técnico de investigación.

dependen fundamentalmente de la magnitud del impulso que puedan dar el sector exterior y el crédito. En cambio, las segundas dependen de la velocidad de los cambios estructurales que fueron aplazados durante la expansión y la crisis ha catalizado, así como de la eficacia de las reformas puestas en marcha para impulsarlos.

Este capítulo revisa la situación española desde ambas perspectivas, ofreciendo datos sobre la trayectoria reciente de las variables clave para evaluar los cambios en marcha. En el apartado 4.1 se analiza la evolución de los principales componentes de la demanda y en el 4.2 las fuentes del crecimiento y la productividad. El punto 4.3 considera las dificultades que se están presentando en la corrección de los principales desequilibrios y los avances realizados en esa dirección. El apartado 4.4 contempla las perspectivas para los próximos años, tanto en lo que se refiere a los ajustes pendientes como a la estrategia de política económica para la recuperación del crecimiento y el ritmo probable del mismo en el futuro.

4.1. Evolución de los principales agregados

El año 2012 fue muy difícil para la economía española, el segundo —tras 2009— en cuanto a intensidad de retroceso del PIB y el empleo desde que comenzó la crisis. El ejercicio 2013 comenzó con un ambiente de gran preocupación, con tasas interanuales (a segundo trimestre de 2013) de caída del PIB real del 1,6% y de la ocupación del 3,6%, equivalente ésta a una destrucción de casi 634.000 puestos de trabajo en un año. El impacto de unos retrocesos de esa magnitud sobre las percepciones de la situación económica y social solo puede ser grave. Las expectativas se hicieron más negativas en dos sentidos: acerca de la eficacia de las reformas y los ajustes impulsados durante el año 2012 por los gobiernos —europeos, español, autonómicos—, y sobre las posibilidades de volver a crecer en algún momento no demasiado lejano (gráfico 4.1).

Ambos interrogantes siguen abiertos en la actualidad, pese a que un número creciente de señales parciales indican avances[2] en aquellos ámbitos en los que, previsiblemente, los cambios pueden percibirse más pronto, como el desequilibrio exterior. La razón de esas dudas es que las dificultades persisten claramente en otros terrenos en los que las resistencias y dificultades son mayores, como el mercado de trabajo, el empleo y el acceso al crédito. Como consecuencia de ello, la sociedad española va asumiendo que el ajuste necesario va a ser duro y, en general, refleja en sus comportamientos cada vez más las perspectivas menos optimistas que le ofrece la economía.

[2] La menor caída del PIB real entre el segundo y el primer trimestre de 2013 también podría considerarse una señal de que se está tocando fondo

GRÁFICO 4.1. Tasa de variación anual del PIB, la población, el empleo y el PIB per cápita. España y UE-27, 2000-2013



Fuente: Eurostat (2013a, 2013b, 2013c) y elaboración propia

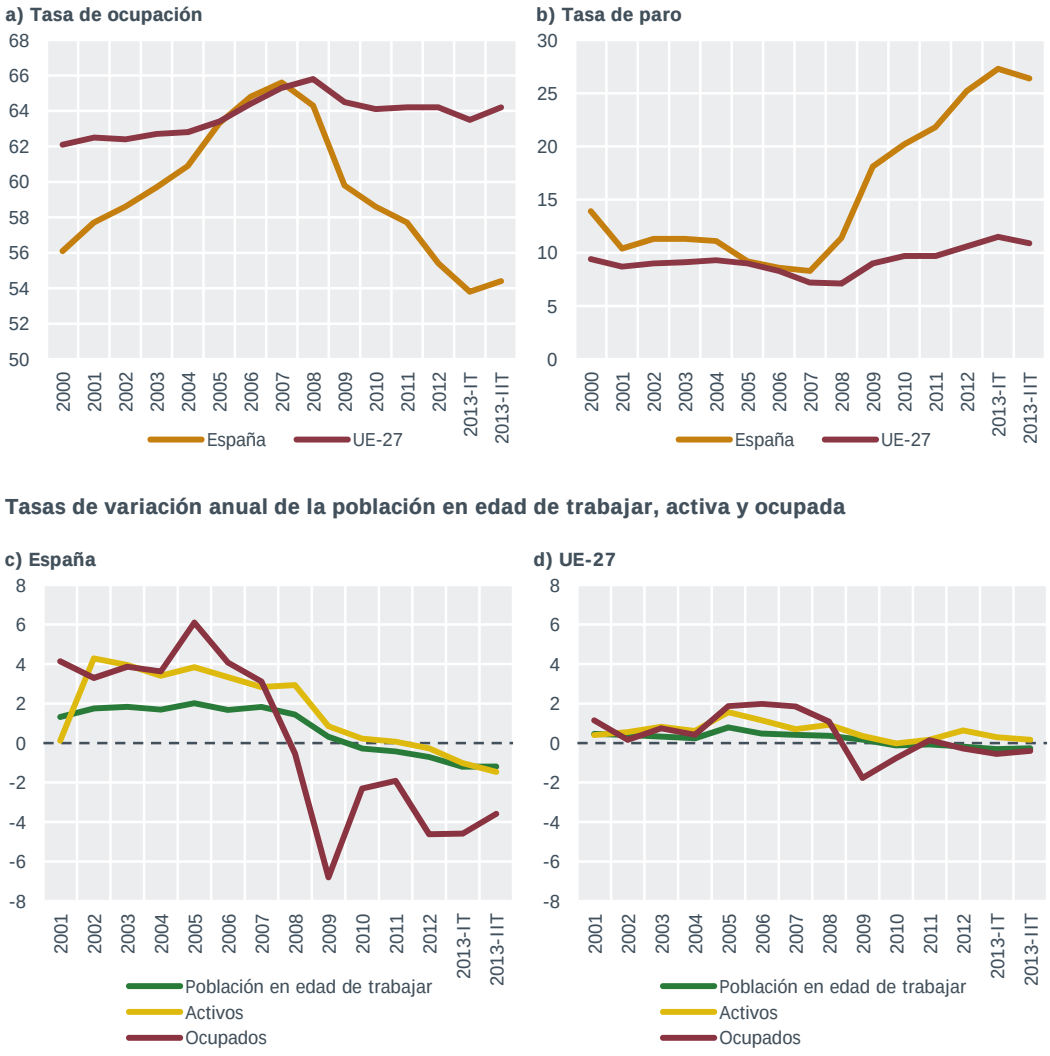
Una de las implicaciones de ese mayor realismo es una sustancial moderación de las expectativas de progreso y de las exigencias de las partes en negociaciones de distinto tipo. Otra, las valoraciones más negativas del funcionamiento de muchas instituciones públicas, de las que se esperaban unas respuestas a los problemas más positivas de las que se observan. No es sorprendente si se tiene en cuenta que el país ha visto destruirse en cinco años casi cuatro millones de puestos de trabajo, que todavía no se crea empleo y que buena parte de sus habitantes han perdido porcentajes significativos de su riqueza inmobiliaria o financiera. En estas condiciones es explicable que se haya producido un deterioro de la confianza individual y colectiva, que solo se recuperará cuando los resultados mejoren, en particular en lo referente al empleo.

Una consecuencia perceptible del paso a este escenario de expectativas de mejora mucho más limitadas es el fin de la trayectoria de fuerte expansión demográfica, que se desarrolla durante la década que precede a la crisis impulsada por un fuerte saldo

migratorio positivo. Mientras que en 2008 llegaron 310.642 personas, en 2012 se han ido 162.390 y ha tenido lugar una disminución de la población de 113.902 habitantes.

Dado que el saldo migratorio incide sobre todo en el grupo de edad económicamente activo, al combinarse con el resto de elementos de la dinámica demográfica ha provocado en el último año (a segundo trimestre de 2013) una reducción de la población en edad de trabajar (de 16 a 64 años) de 372.000 personas y de la población activa de 349.000 (-1,5%). La reducción de la oferta de trabajo —en lugar de incrementarse como ha sucedido durante los años de expansión y los primeros de la crisis— ha comenzado a aliviar el problema del desempleo y puede hacerlo también en el futuro, pese a que no se cree empleo neto en abundancia (gráfico 4.2).

GRÁFICO 4.2. Evolución de las tasas de ocupación y de desempleo y sus determinantes. España y UE-27, 2000-2013



Fuente: Eurostat (2013a), INE (2013b) y elaboración propia

Hasta ahora el mecanismo de ajuste a la caída de la demanda de trabajo que ha predominado casi por completo ha sido la destrucción de empleo. Ésta ha sido muy importante y la causa por la que la tasa de paro ha seguido aumentando situándose en el 26,4% en el segundo trimestre de 2013. La tasa de empleo, que se había igualado en 2005 a la europea alcanzando un pico en 2007, se encuentra en la actualidad casi 10 puntos porcentuales por debajo de aquella, habiendo retrocedido del 65,6% de 2007 hasta el 54,4%, 11,2 puntos menos que al llegar la crisis.

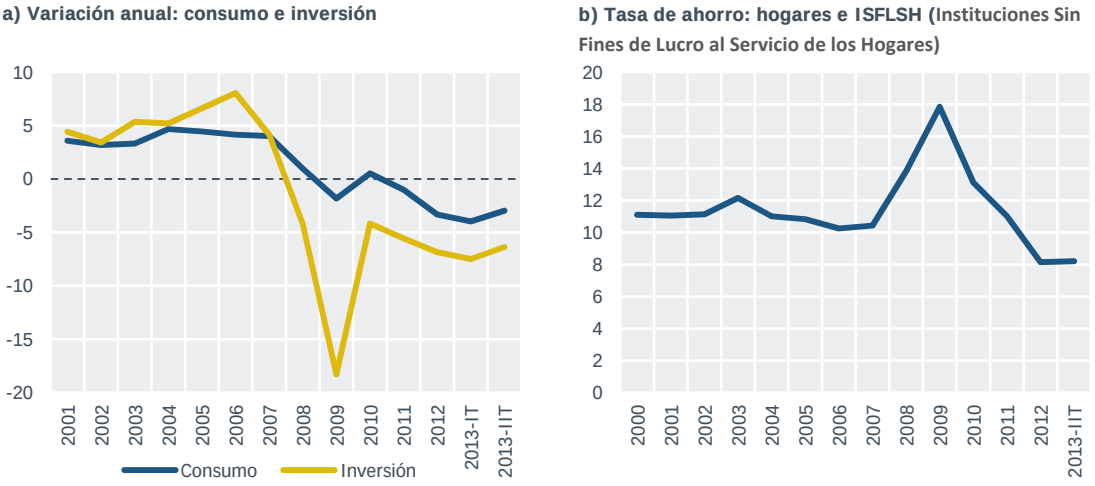
La destrucción de empleo se ha convertido en una variable clave para explicar el comportamiento de otras, tanto por el lado de la demanda de bienes y servicios —consumo e inversión, ingresos y gastos públicos— como para la oferta —al impulsar la productividad por un camino poco deseable—. Uno de los efectos de la caída del empleo es el retroceso del consumo agregado en 2012 y en la primera mitad de 2013, siendo el primer trimestre de 2013 el descenso más intenso desde que comenzó la crisis, convirtiéndose su trayectoria en una fuente de gran preocupación para las empresas. No obstante, parece haber cierta recuperación en el segundo trimestre de 2013 con una caída interanual inferior a la experimentada en 2012. El retroceso del consumo no va acompañado de un incremento del ahorro —como sucedió al comienzo de la crisis— sino de una disminución de la tasa de ahorro de los hogares que la sitúa en el 8% desde 2012, a niveles históricamente bajos. Las razones de ello son el retroceso de la renta bruta disponible de los hogares, resultante de la caída del empleo y los salarios y las subidas de impuestos del último año, y el horizonte de persistencia del desempleo.

En cuanto a la inversión, sus tasas de variación siguen siendo negativas, aunque en el segundo trimestre de 2013 sus caídas se han moderado, y los volúmenes de formación bruta de capital apenas cubren en algunos activos y sectores la depreciación del capital instalado. Las caídas acumuladas desde que comenzó la crisis en la formación bruta de capital sitúan su nivel en 2012 en el 66% del de 2007 (gráfico 4.3).

Los componentes de la demanda agregada dependientes del sector público en 2012 han realizado una contribución negativa a la demanda interna, como resultado de los incrementos en los impuestos directos e indirectos y, sobre todo, de los ajustes en el gasto de todas las administraciones. Los ingresos públicos se incrementaron entre 2011 y 2012 en 0,7 puntos de PIB y los gastos —excluidas las ayudas a la banca— se redujeron en 1,1 puntos (aumentaron 2,1 puntos si se tienen en cuenta las ayudas a instituciones financieras). El lado positivo de ese esfuerzo de consolidación fiscal fue la reducción del déficit público en 2,5 puntos del PIB, hasta el 6,8% si se excluyen las ayudas a la banca, aunque la contabilización de estas eleva la necesidad de financiación pública hasta el 10,7%. Este comportamiento contractivo del sector público continuará en 2013 pero a un ritmo más moderado, dada la suavización de la

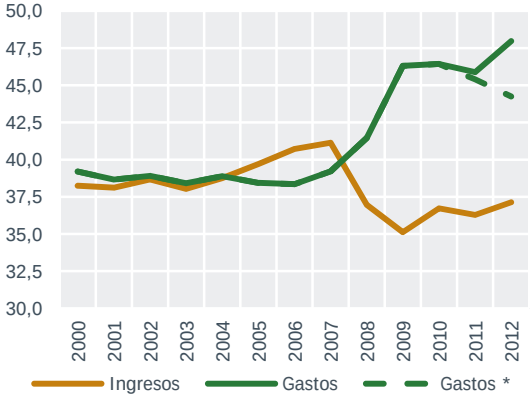
senda de ajuste fiscal autorizada por la UE, que ha fijado como objetivo para este ejercicio el 6,5% del PIB (gráfico 4.4).

GRÁFICO 4.3. Variación anual del consumo y la inversión (bienes y servicios). Tasa de ahorro de los hogares. España, 2000-2013
(porcentaje)



Nota: **Dato del segundo trimestre de 2013 para tasa de ahorro calculado como el acumulado de los dos primeros trimestres de 2013.**
Fuente: **INE (2013c, 2013d) y elaboración propia.**

GRÁFICO 4.4. Evolución ingresos, gastos y déficit público. España, 2000-2012
(porcentaje del PIB)



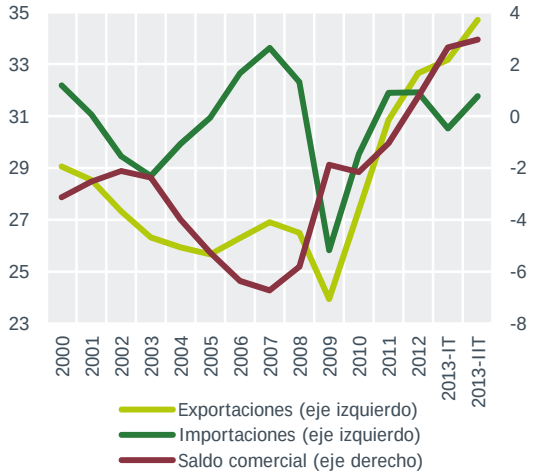
*** Gasto público sin incluir Ayudas a Instituciones Financieras, en el marco de la reestructuración del sector financiero, por importe de 5.136 millones en 2011 y 38.343 millones en 2012.**
Fuente: **IGAE (2013).**

En este contexto de decrecimiento de todos los componentes de la demanda interna, el comportamiento de la demanda exterior es el único favorable, habiendo pasado el saldo comercial en 2012 a valores positivos y siguiendo una tendencia de mejora que se ve confirmada en los meses transcurridos de 2013. Tras esos resultados se encuentra la mejora de las exportaciones tanto de bienes como de servicios turísticos y no turísticos, situadas en conjunto en los porcentajes de PIB históricamente más elevados (34,7% en el segundo trimestre de 2013), pero sobre todo la contención de

las importaciones como consecuencia de la atonía de la demanda interna y la mejora de la competitividad precio de los productos españoles, relevante en el mercado exterior y también en el interior (gráfico 4.5).

Los datos confirman que el avance de la devaluación interna en estos años se produce a mayor velocidad de lo que la mayoría de analistas esperaban, pero con unos costes sociales más elevados que los que acompañan a las devaluaciones convencionales. La mejora de competitividad que está en la base de dicha devaluación está siendo clave para el cambio de signo del saldo exterior, observado con atención como posible señal adelantada de otras mejoras. Es importante advertir varios aspectos relevantes en la evolución positiva del saldo comercial, aunque existan dudas sobre el riesgo de deterioro de la misma cuando la demanda interna repunte y con ella las importaciones. Entre los rasgos a destacar está que a la mejora de las exportaciones contribuyen significativamente tanto la balanza de mercancías como las de servicios, turísticos y no turísticos, siendo estos últimos ya más importantes que los primeros en volumen de ingresos. En segundo lugar, es también relevante que la mejora de las exportaciones se esté logrando pese a la atonía de los mercados europeos a los que se dirige la mayor parte de la exportación española. Gracias al fuerte ritmo de crecimiento de las ventas en el resto de continentes —la mayoría más expansivos en la actualidad— el aumento de las exportaciones ha sido mayor y la dependencia española de los mercados europeos se ha reducido significativamente en estos años.

GRÁFICO 4.5. Exportaciones e importaciones (bienes y servicios). Saldo comercial. España, 2000-2013
(porcentaje del PIB)



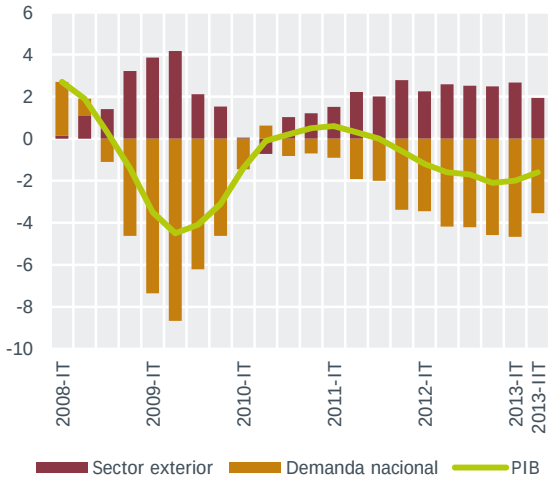
Fuente: **INE (2013c, 2013d) y elaboración propia.**

En resumen, la demanda agregada sigue cayendo porque el comportamiento negativo de los componentes de la demanda interna se acentúa durante 2012 y la primera mitad de 2013, no llegando a ser compensado por las aportaciones del sector exterior pese a su buena evolución (gráfico 4.6). La combinación de fuertes contribuciones negativas de la demanda privada y de ajustes intensos en la pública han tenido como resultado una preocupante atonía de la producción y una intensa destrucción de

empleo. Ambas obligan a reconsiderar los riesgos de la estrategia de política económica inspirada fundamentalmente por las exigencias de ajuste rápido derivadas de los procedimientos de déficit excesivo definidos por la Unión Europea (UE). Esta revisión ha tardado mucho en madurar debido al cúmulo de circunstancias que concurren, en particular al predominio en la UE de las visiones nacionales y a los problemas de gobernanza de la Unión. Sin embargo, a mediados de 2013 se aprecia un cambio de perspectiva que en el caso español debe tener consecuencias relevantes. Puede resumirse diciendo que, transcurrido tiempo suficiente para que quede constancia del compromiso con la estabilidad presupuestaria y la necesidad de corrección de los desequilibrios y también del riesgo de una consolidación fiscal demasiado rápida, el Gobierno y la mayoría de las fuerzas políticas han consensuado la petición a la UE: diseñar políticas que suavicen el ajuste y sean complementadas con apoyos europeos en dos ámbitos clave para impulsar el crecimiento y paliar los costes de la recesión: el crédito y el desempleo juvenil.

GRÁFICO 4.6. Principales componentes de la demanda. Aportaciones al crecimiento del PIB. España, 2009-2013

(puntos porcentuales)



Fuente: **INE (2013d) y elaboración propia.**

4.2. Capacidad productiva, crecimiento y productividad

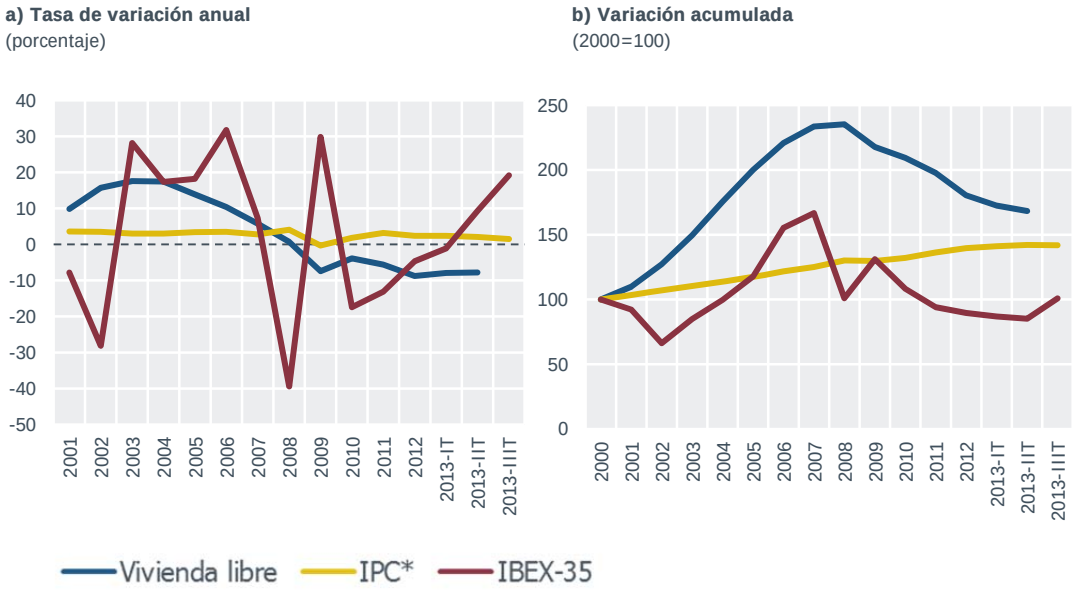
En el momento actual uno de los obstáculos relevantes al crecimiento es que la baja utilización de la capacidad productiva instalada debilita la inversión. La escasa utilización de los capitales se deriva de la trayectoria negativa de la demanda durante un periodo tan duradero y reduce los precios de los bienes y activos así como los incentivos a invertir.

Durante la fase de *boom* de los primeros años del siglo XXI la inflación española presentaba diferenciales con la europea que implicaban pérdidas de competitividad y los precios de los activos crecían a tasas de dos dígitos, en especial el suelo. En

marcado contraste con esa situación, el deflactor del PIB crece en los últimos años por debajo del 1% (0,1% en 2012) y las viviendas, el suelo o el IBEX encadenan variaciones negativas sustanciales que implican pérdidas de valor de los activos inmobiliarios del 33,4% desde 2009 hasta la actualidad y de los financieros del 46% desde 2008 hasta el primer trimestre de 2013 (gráfico 4.7). En estas circunstancias deflacionarias en los mercados de activos, los incentivos para invertir en los mismos son muy débiles.

El retroceso de la actividad y la caída de los precios de los activos han tenido un efecto muy intenso sobre la inversión y el consumo, reduciendo con fuerza el ritmo de acumulación precedente en prácticamente todas las direcciones conforme se prolongaba la crisis. La caída de un tercio del esfuerzo inversor ha sido rotunda —el porcentaje de la formación bruta de capital en el PIB ha pasado de estar por encima del 30% del PIB en 2006 y 2007 a situarse por debajo del 20% en 2012—, y es explicable casi en su totalidad por un retroceso de la inversión en vivienda y otras construcciones, desde el 21,5% al 11,9% (gráfico 4.8).

GRÁFICO 4.7. Evolución de los precios de bienes y activos. España, 2000-2013



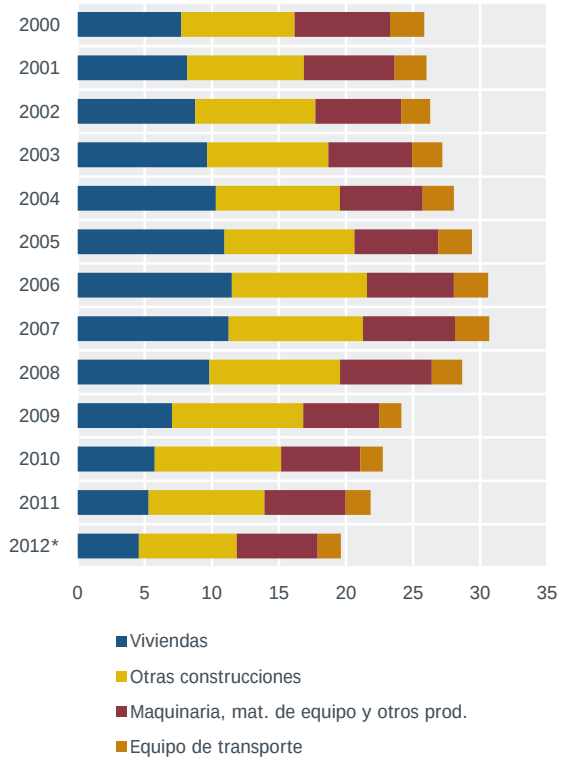
*** Dato de agosto asociado al tercer trimestre de 2013.**
Fuente: **INE (2013a), Ministerio de Fomento (2013), Banco de España (2013d) y elaboración propia.**

Mientras entre 2000 y 2008 el *stock* de capital neto creció un 41%, entre ese año y 2012 solo lo hizo un 5%. En este último año el *stock* de capital se mantuvo estancado en prácticamente todos los grandes grupos de activos —vivienda, otras construcciones y maquinaria—, decreciendo incluso el capital acumulado en equipos de transporte. La excepción a esa tendencia son los activos relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), los únicos que han seguido creciendo a buen ritmo (un 32% desde 2007). Esta recomposición de la acumulación hacia los activos que generan más servicios de capital ha permitido que el capital productivo haya

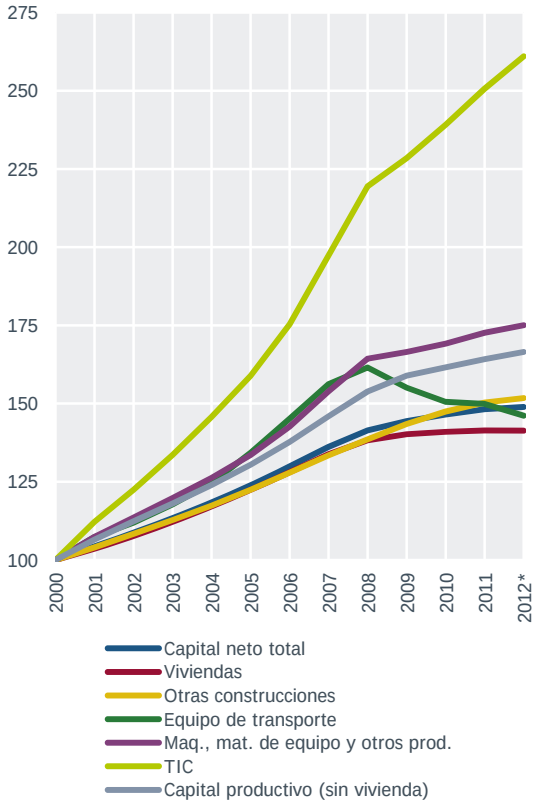
seguido creciendo durante la crisis (un 14%), aunque parte de su capacidad productiva permanezca subutilizada.

GRÁFICO 4.8. Esfuerzo inversor por componentes y evolución del capital neto por activos y capital productivo. España, 2000-2012

a) Esfuerzo inversor por componentes
(porcentaje sobre el PIB)



b) Evolución del capital neto por activos y del capital productivo
(2000=100)

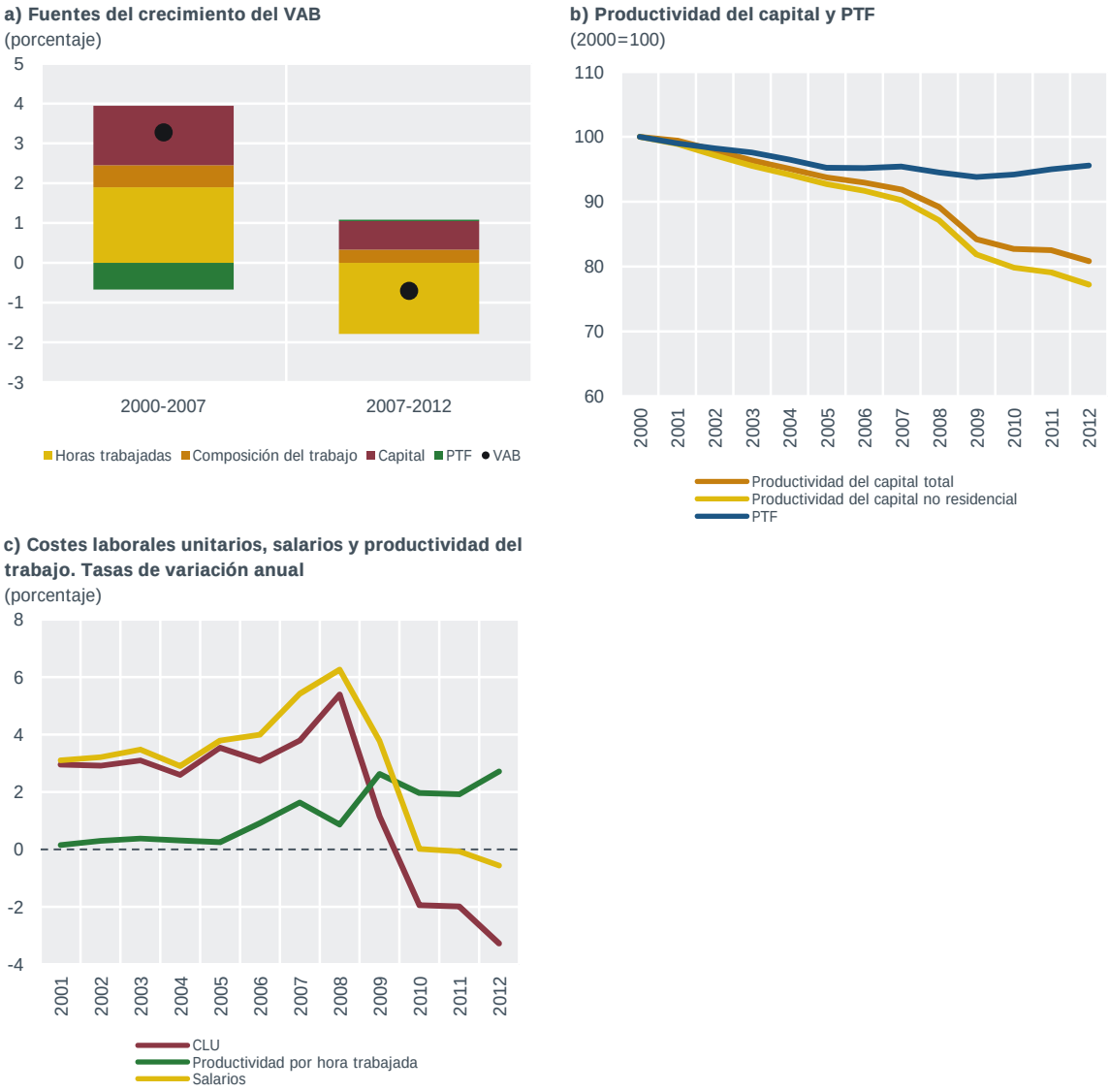


*** Estimación.**

Fuente: **Fundación BBVA-Ivie (2012) y elaboración propia.**

La estructura de fuentes del crecimiento ha pasado de una composición caracterizada durante la expansión por contribuciones fuertes del empleo y el capital y aportaciones pobres de la productividad total de los factores (PTF) a otra muy distinta: contribución negativa del trabajo —debido a la destrucción de empleo—, mucho menor del capital —debido a la caída del esfuerzo inversor— y prácticamente nula de la PTF —como consecuencia del retroceso en la eficiencia productiva que se deriva de la baja utilización de la capacidad instalada—. En suma, debido al bajo nivel de actividad la oferta agregada también se contrae, sin que por el momento se produzcan los efectos expansivos esperables de las reformas estructurales (gráfico 4.9).

GRÁFICO 4.9. Fuentes del crecimiento del VAB y costes laborales unitarios. España, 2000-2012



Fuente: **EU KLEMS (2013), Fundación BBVA-Ivie (2012), INE (2013c), Jorgenson y Vu (2011) y elaboración propia.**

En estos años se constata que el factor trabajo, pese a ser en parte fijo, es para las empresas mucho más ajustable que el capital físico instalado, en buena medida adquirido y no alquilado. Un reflejo de la importancia de esa diferencia es la distinta trayectoria de la productividad del trabajo y del capital durante la crisis: mientras la primera es creciente por efecto de los ajustes del empleo a la caída de la actividad, la segunda es decreciente por la acumulación de excesos de capacidad durante la recesión.

Los ajustes en el mercado laboral han sido enormes, pero han operado sobre todo en cantidades. La escasa flexibilidad salarial y de otros aspectos de las relaciones laborales no han impedido que durante la crisis se debilitara sustancialmente la posición negociadora de los trabajadores por cuenta ajena —sobre todo a partir de la primera recesión de 2009— pero, al mismo tiempo, ha propiciado la destrucción de mucho más

empleo que en otras economías. Los salarios se mantuvieron estancados en los dos años siguientes pero retrocedieron claramente en 2012 (-0,56%), contribuyendo junto con la mejora de la productividad (2,71%) a la reducción de los costes laborales unitarios (-3,28%), cuya caída acumulada desde 2009 alcanza el 7,2% y constituye un elemento clave de las mejoras de competitividad-precio y del avance del proceso de devaluación interna. Debe tenerse en cuenta que el proceso de devaluación interna es más lento que el convencional apoyado en el tipo de cambio, pues en este caso la pérdida de valor de la moneda nacional tienen un efecto riqueza inmediato (sobre la riqueza monetaria) que ahora no opera tan rápidamente.

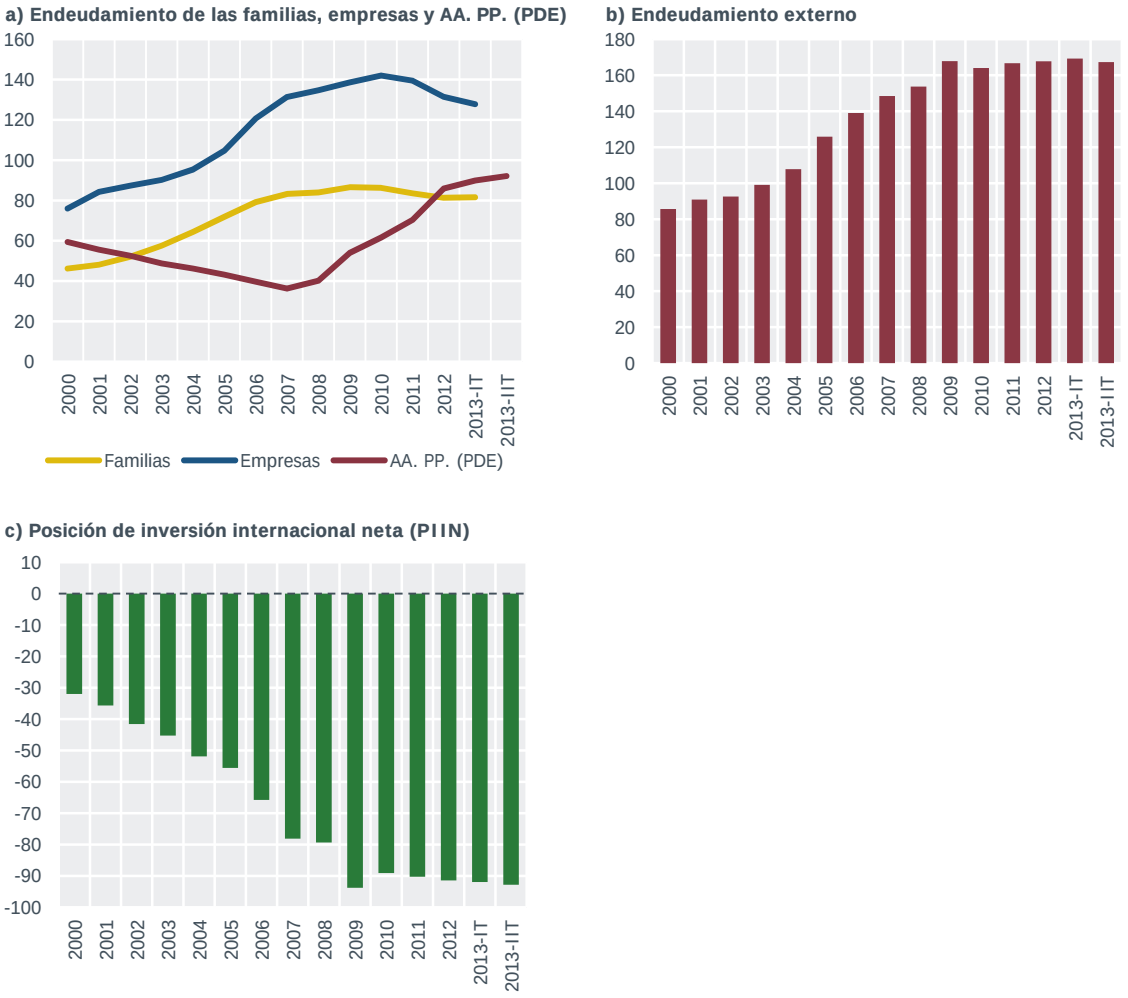
4.3. La difícil corrección de los desequilibrios financieros

El reverso de los excesos de capacidad instalada y no utilizada son los problemas de muchos agentes para responder a los compromisos financieros asumidos al adquirir activos durante el *boom* que, en buena medida, no están generando los ingresos esperados.

El práctico estancamiento del PIB nominal desde 2007 ha dificultado la reducción del endeudamiento, pero el proceso de desapalancamiento ha comenzado. Avanza con mayor intensidad en los últimos dos años en las familias y sobre todo en las empresas, ambas enfrentadas a dificultades para renovar sus créditos, y podría acelerarse si se incrementan las ventas de activos al exterior. En cambio, las Administraciones Públicas se han endeudado más al incrementarse sus desequilibrios de ingresos y gastos y mantener su capacidad de financiación. El mayor endeudamiento público es consecuencia, en parte, de que este sector ha asumido los costes de la cobertura de diversos riesgos privados, como los asociados al desempleo, las jubilaciones anticipadas o el saneamiento de la parte del sector bancario más gravemente afectada por la crisis (gráfico 4.10).

El resultado conjunto de estos distintos comportamientos financieros de los agentes es que la deuda española con el resto del mundo permanece en los elevados niveles próximos a los alcanzados al principio de la crisis (167% del PIB en junio de 2013). La dificultad de reducir el endeudamiento externo neto —la posición financiera internacional se sitúa en máximos del -92% del PIB— generó dudas en los mercados financieros sobre la solvencia de nuestra economía que fueron especialmente visibles en los meses de 2012, cuando la prima de riesgo del bono español respecto al alemán llegó a superar los 600 puntos básicos.

GRÁFICO 4.10. Endeudamiento y posición de inversión internacional neta. España, 2000-2013
(porcentaje del PIB)

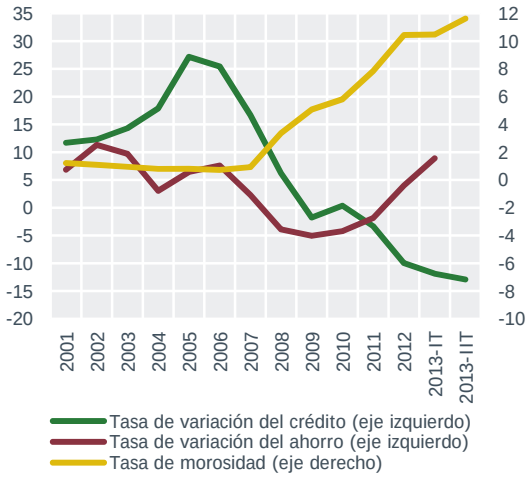


Nota: PDE: Según el Protocolo de Déficit Excesivo.
Fuente: **Banco de España (2013a, 2013b, 2013c), INE (2013c, 2013 d) y elaboración propia.**

España padece dificultades de financiación de dos formas diferentes: el conjunto de la economía las sufre en el coste de la misma y el sector privado —en especial las pequeñas y medianas empresas y las familias— las percibe además en el menor volumen de crédito disponible (gráfico 4.11). En siete años la tasa de variación nominal del crédito ha pasado del 17,9% en 2005 al -10% en 2012, una caída que se ha acentuado en 2013. Esta fuerte contracción se está produciendo pese al mantenimiento de los impulsos monetarios del Banco Central Europeo (BCE), cuya transmisión a la economía real en los países más afectados por la crisis es deficiente. Esta circunstancia ha generado iniciativas recientes —como el acuerdo de la cumbre europea de junio de 2013 de que el Banco Europeo de Inversiones actúe como canalizador de recursos hacia las pymes— cuyos resultados no se conocen todavía. Mientras tanto, la escasez de crédito y su coste —las pymes españolas pagan tipos de interés superiores en un 80% a los de las alemanas— está teniendo implicaciones negativas sobre la financiación de los nuevos proyectos de inversión y de las

necesidades ordinarias de las empresas, representando un problema añadido a las dificultades derivadas del bajo nivel de actividad. En paralelo, las entidades financieras continúan sus esfuerzos de saneamiento, más difíciles en un contexto contractivo tan negativo como el de los últimos dos años. Como consecuencia del mismo, y en especial del crecimiento del desempleo, las tasas de morosidad han alcanzado récords históricos —11,6% en junio de 2013— y los beneficios bancarios se han contraído, en especial tras destinar a saneamientos y dotaciones porcentajes muy elevados de sus márgenes, que en 2012 superan el 100%.

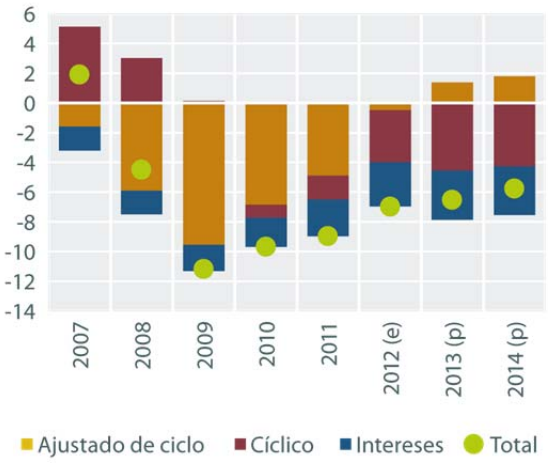
GRÁFICO 4.11. Tasa de variación anual del ahorro bruto total y el crédito y tasa de morosidad en el crédito a OSR. España, 2001-2013



Fuente: **Banco de España (2013b) y elaboración propia.**

El sector público ha concentrado los incrementos del endeudamiento en estos años y la evolución de sus desequilibrios financieros ha sido objeto de especial atención por los mercados. Debido a la intensa recesión padecida, las dificultades para reducir el elevado déficit público han proseguido en 2012 pese a las numerosas medidas de incrementos de impuestos y ajustes de gastos adoptadas por el gobierno. El ejercicio finalizó con un déficit del 6,8% del PIB —frente al 9% de 2011—, al que hubo que añadir 3,6 puntos de incremento de endeudamiento por las aportaciones al saneamiento de la banca. La contención del déficit conseguida se derivó de un incremento de los ingresos de 0,7 puntos de PIB —fundamentalmente conseguidos mediante aumentos de impuestos, si bien las cotizaciones sociales se redujeron 0,4 puntos— y de significativas reducciones de gastos (reducción de las remuneraciones de los empleados públicos, los consumos intermedios, las subvenciones y, sobre todo, la inversión pública). Pese al incremento de las prestaciones sociales y los intereses de la deuda, el total de gastos —sin contar los ligados a la reestructuración bancaria— se redujo en 1,3 puntos de PIB (gráfico 4.12).

GRAFICO 4.12. Déficit público y su descomposición (ajustado, de ciclo y cíclico). España, 2007-2014



Fuente: **Servicio de Estudios BBVA (2013).**

La diferenciación de los componentes estructural y cíclico del déficit está mereciendo atención creciente de los analistas y las autoridades, por su relevancia para valorar la situación de las cuentas públicas en los momentos de *boom* o recesión. El cálculo de dichos componentes ha pasado a formar parte del arsenal de instrumentos macroeconómicos, pero los procedimientos de estimación de los mismos son diversos y sus resultados demasiado sensibles a las hipótesis adoptadas. Con estas cautelas, se consideran a continuación las estimaciones del Gobierno de España en el Programa de Estabilidad 2013-2016.

Debido a la importante desviación del nivel del PIB en 2012 respecto del potencial (*output gap:* -7,7% del PIB), el saldo cíclico del déficit habría sido del -3,7% y el déficit cíclicamente ajustado del -7%. Si este último se corrige de medidas temporales de distinto signo —siendo las más importantes las aportaciones al saneamiento bancario y la supresión de la paga extra a los funcionarios— se obtiene un déficit estructural del -4,3%, en el que la carga de intereses es del 3%. Así pues, de acuerdo con las estimaciones del Programa de Estabilidad, el sector público español habría tenido en 2012 un saldo estructural primario negativo del -1,3% del PIB y se esperaría que, pese a continuar en recesión, en 2013 se lograra un superávit estructural primario del 1% del PIB. Si así fuera, gracias a la continuación de los esfuerzos de ajuste fiscal por el lado del gasto y de los ingresos, el déficit estructural sería del -2,3%, mientras que en 2009 era del -9%.

Pese a la lenta reducción del saldo presupuestario total es importante que el déficit estructural se haya ido reduciendo, en particular la componente primaria del mismo, pues la carga de intereses y el componente cíclico aumentan porque la economía se encuentra muy alejada de su output potencial. Así pues, el déficit estructural primario ofrece una referencia de la magnitud de las medidas complementarias que son necesarias, mientras que la reducción del resto del déficit debe venir sobre todo de un

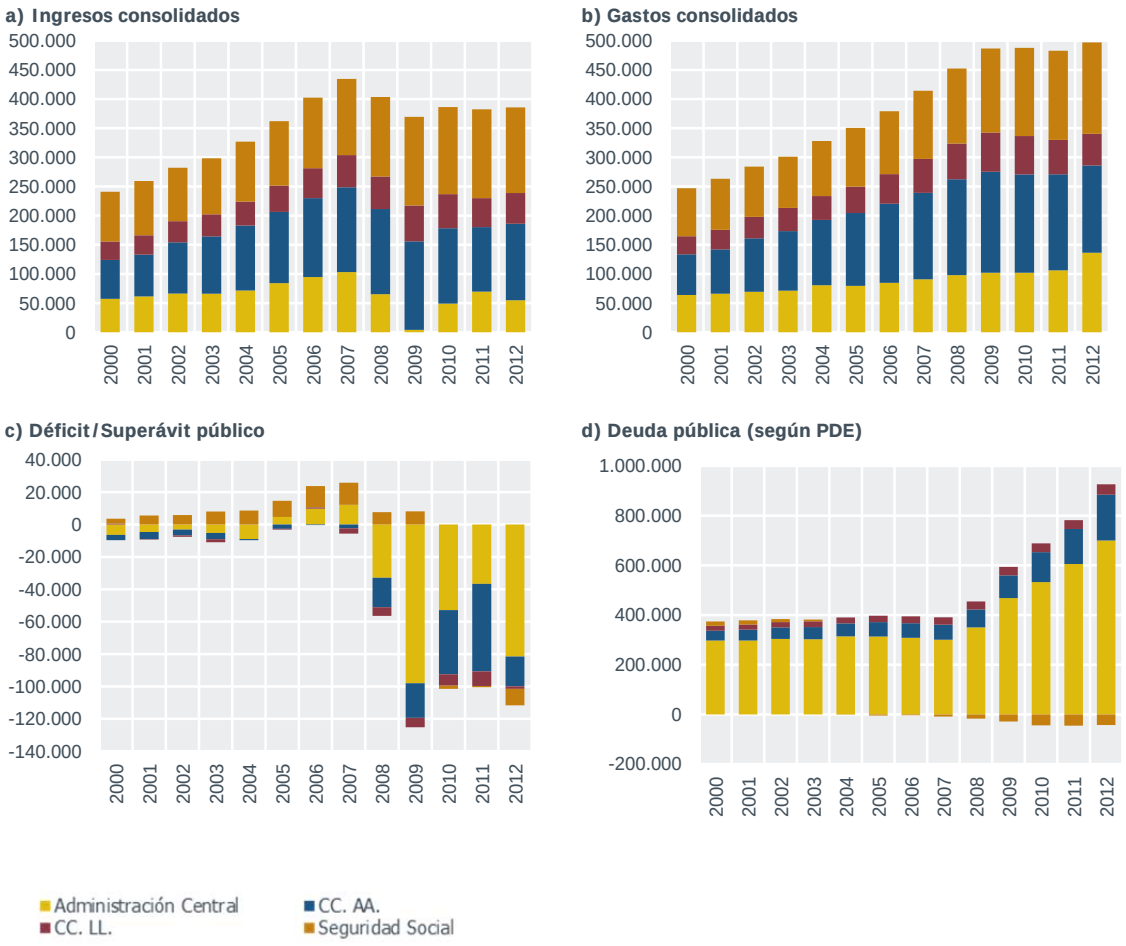
crecimiento positivo y a ser posible vigoroso, que corrija el *output gap*. Por consiguiente, la confirmación de la trayectoria prevista por el Gobierno de reducción del déficit estructural primario ayudaría a confiar en los avances en la corrección de otros desequilibrios, además de los observados en el déficit comercial.

Un aspecto relevante y positivo de los cambios experimentados por el déficit público en 2012 es que las administraciones territoriales han contribuido a su reducción, produciéndose un cambio claro de tendencia en la trayectoria de las Comunidades autónomas (CC. AA.) y las Corporaciones Locales (CC. LL.) respecto a lo que sucedía en los años anteriores. Las Comunidades se encuentran lejos todavía del equilibrio presupuestario pero, tras sus graves dificultades de 2010 y 2011 que desembocaron en el cierre de los mercados para la práctica totalidad de las mismas, en 2012 han realizado una significativa reducción del déficit (del 5,1% del PIB al 1,8%), transmitiendo un potente mensaje de cambio de rumbo en su insostenible deriva financiera. Asimismo, las CC. LL. se han aproximado mucho en ese ejercicio al equilibrio presupuestario. En cambio, la Seguridad Social se ha movido en dirección contraria —como consecuencia de la caída de las cotizaciones sociales y el aumento de las prestaciones— y su déficit significó en 2012 prácticamente el 1% del PIB (gráfico 4.13).

Tras estos cambios, el mayor problema de déficit y endeudamiento y el mayor desequilibrio relativo se concentran en la Administración Central, cuyas necesidades de financiación representan el 20% de sus gastos —excluidos los ligados a la reestructuración bancaria— y que ha de realizar todavía importantes ajustes para recuperar la senda de la estabilidad presupuestaria. Pero, no obstante los avances señalados, el déficit de las CC. AA. sigue siendo también importante, pues representa el 10% de sus gastos. Además, en algunas comunidades la magnitud del desequilibrio es muy superior, superando el 20% del presupuesto.

En suma, el déficit público todavía existente y el volumen de endeudamiento alcanzado, que representa el 92,2% del PIB (segundo trimestre de 2013) y el 188% del gasto público (primer trimestre de 2013), exigen seguir haciendo importantes esfuerzos para reducir los desequilibrios y que los mercados no vuelvan a poner en cuestión la recuperación de una senda de sostenibilidad financiera, como sucedió durante parte del año 2012.

GRAFICO 4.13. Distribución de ingresos, gastos, déficit y endeudamiento por administraciones. España, 2000-2012
(millones de euros)



Nota: **El dato de déficit de 2011 y de 2012 incluye Ayudas a Instituciones Financieras, en el marco de la reestructuración del sector financiero, por importe de 5.136 millones y 38.343 millones, respectivamente. Excluyendo dichas ayudas, el déficit calculado según los criterios del PDE se sitúa en 95.266 millones en 2011 y en 73.298 millones en 2012 para el total de AA. PP. y en 31.391 millones en 2011 y 43.107 millones en 2012 para las Administración Central.**
Fuente: **IGAE (2013), Banco de España (2013b) y elaboración propia.**

4.4. Estrategia de política económica y perspectivas

La estrategia de política económica española solo tiene dos patas en las que apoyarse —la fiscal y la estructural— pero necesita equilibrarse con la contribución de otros dos importantes instrumentos —los monetarios-financieros y el tipo de cambio— que se deciden para el conjunto de la zona euro. La orientación de la política fiscal española ha sido en los últimos años claramente contractiva, dado el escaso margen financiero existente para el sector público para realizar otra distinta, como consecuencia de los desequilibrios acumulados y del clima de austeridad dominante en el resto de Europa. A los efectos negativos sobre el nivel de actividad de la rápida consolidación fiscal se han sumado los derivados de las distorsiones en los canales de transmisión de la

política monetaria del BCE. Esta ha sido laxa pero, pese a ello, España ha sufrido una intensa restricción del crédito y la estrechez de las ventanas de financiación que han ofrecido los mercados a la mayoría de las empresas durante la mayor parte del tiempo.

En estas circunstancias, el único impulso a la demanda ha venido del sector exterior. El sector público ha insistido en las actuaciones por el lado de la oferta, subrayando la importancia para la recuperación de las reformas estructurales, orientadas a flexibilizar los mercados de factores —en especial el de trabajo— y de servicios. El Programa de Estabilidad y el Programa Nacional de Reformas son los documentos en los que se contiene la estrategia del Gobierno español en este sentido, y ambos han sido actualizados a principios de 2013.

El Programa Nacional de Reformas distingue cinco ámbitos fundamentales de actuación. Los dos primeros tienen que ver con la recuperación de la estabilidad presupuestaria y la sostenibilidad financiera y son, en buena medida, condiciones necesarias para asegurar el normal desenvolvimiento de los sectores público y privado. Los tres restantes se refieren a distintas palancas o ejes de actuación para fomentar el crecimiento: la primera dirigida a impulsar la competitividad futura (aumentar la flexibilidad, garantizar un entorno favorable a los emprendedores, impulsar el capital humano, la innovación y las nuevas tecnologías, garantizar un funcionamiento competitivo de los mercados y los sectores); la segunda, a reformar el mercado de trabajo y las políticas de empleo; y la tercera, a modernizar la administración pública.

La batería de medidas normativas adoptadas y en curso se mueve en múltiples direcciones, pero mientras las que tienen que ver con el ajuste fiscal tienen efectos contractivos inmediatos, en cambio, las reformas estructurales solo ofrecerán resultados a medio plazo. Además, excepto las relacionadas con el mercado de trabajo, las restantes están en fase de desarrollo normativo. Esta asimetría temporal, así como la intensidad de los ajustes exigidos por los calendarios europeos de estabilidad presupuestaria en un momento de recesión, han acentuado la caída del PIB y del empleo en España, confirmándose que el valor de los multiplicadores fiscales en esas circunstancias puede ser muy superior al estimado hace unos años.

La intensa recesión de 2011 y 2012 ha limitado también la efectividad del potencial recaudatorio de las subidas de impuestos adoptadas, obligando a esfuerzos de ingresos y gastos adicionales para reducir el déficit. La concentración de los esfuerzos en la contención más severa de los gastos, en especial los de inversión en capital físico y humano, ha impedido el apoyo presupuestario a algunas reformas estructurales relacionadas con el fomento de los activos ligados al conocimiento y las políticas activas de empleo basadas en el capital humano.

A mediados de 2013, la amplia evidencia acumulada sobre los negativos efectos de una elevada velocidad de ajuste fiscal en distintos países y la extensión de la recesión a

economías centrales de la UE ha frenado las estrategias de consolidación. España ha visto ampliarse el calendario de reducción del déficit: el objetivo para 2013 ha quedado finalmente fijado en el 6,5% del PIB, una cifra ligeramente por encima incluso de la prevista por el Gobierno en el Plan de Estabilidad (6,3%), y dispone de dos años más para alcanzar un déficit del 3%. Junto a esta holgura, en la cumbre europea de junio de 2013 se han concretado algunas medidas destinadas a financiar la creación de empleo y el crédito a las Pymes, aunque el volumen de los recursos que movilizarán anualmente es demasiado limitado para esperar que puedan tener un efecto significativo.

Esta moderada reorientación de la estrategia de la política económica europea busca promover que algunos estímulos al crecimiento permitan a las reformas estructurales ofrecer resultados y evitar los elevados costes derivados del predominio absoluto de políticas de ajuste de los últimos años. En España el cambio llega acompañado de un amplio respaldo parlamentario a la posición defendida por el Gobierno en la cumbre europea de junio, en un momento que puede ser visto como una verdadera encrucijada: en él se combinan el pesimismo y la preocupación social por la gravedad de la situación con unas expectativas muy abiertas sobre la posibilidad de que las correcciones de algunos de los desequilibrios —confirmadas básicamente en la corrección del saldo exterior y apuntadas en el control del déficit público— puedan marcar un punto de inflexión en la dinámica negativa de los últimos años.

No es fácil saber qué sucederá, pero conviene advertir sobre el orden en el que previsiblemente se pueden ir resolviendo los problemas. Las perspectivas macroeconómicas para España coinciden en pronosticar una recuperación del crecimiento del PIB en la segunda mitad de 2013, que se iría fortaleciendo progresivamente en 2014, pero existe incertidumbre sobre la intensidad de dicha recuperación y sobre su capacidad de generar empleo. De acuerdo con las previsiones del gobierno, el PIB real se reducirá en 2013 un -1,3% para dar paso a crecimientos positivos pero muy modestos en los tres años siguientes (0,7, 0,9 y 1,3, respectivamente (cuadro 4.1). Estas previsiones son más optimistas que las de la Comisión Europea, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)[3].

En general, la recuperación de la demanda contemplada en el cuadro macroeconómico para los próximos años se basa en el saldo exterior —aunque se prevé que su contribución vaya perdiendo fuerza— y solo a partir de 2015 en la recuperación del consumo privado y la formación bruta de capital fijo. En cambio, como consecuencia de la necesidad de seguir avanzando en el ajuste de las cuentas públicas, el gasto en

[3] Las previsiones de estos organismos internacionales para 2013 entre -1,5 y -1,6, y para 2014 entre 0,0 y 0,9.

consumo final de las administraciones públicas seguirá realizando contribuciones negativas hasta 2016.

CUADRO 4.1. Perspectivas macroeconómicas. España, 2012-2016

	2012	2013	2014	2015	2016
	Variación anual en %				
PIB real	-1,4	-1,3	0,5	1,0	1,4
PIB nominal	-1,3	0,1	2,0	2,4	3,2
Componentes del PIB real					
Gasto en consumo final nacional privado*	-2,1	-2,5	0,0	0,5	0,9
Gasto en consumo final de las AA.PP.	-3,7	-4,4	-2,9	-3,8	-3,6
Formación bruta de capital fijo	-9,1	-6,7	-0,2	2,3	4,3
Exportación de bienes y servicios	3,1	3,8	5,8	6,8	7,4
Importación de bienes y servicios	-5,0	-3,6	2,7	4,9	6,4
Contribuciones al crecimiento del PIB real					
Demanda nacional final	-3,9	-3,6	-0,6	0,0	0,7
Saldo exterior	2,5	2,3	1,2	0,9	0,7

*** Incluye a los hogares y a las ISFLSH.**

Fuente: **Ministerio de Economía y Competitividad (2013) y Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2013).**

En el mercado de trabajo la destrucción de empleo ha proseguido hasta principios de 2013, pero en el segundo trimestre el proceso ha emitido señales de ralentización, produciéndose caídas en el paro y aumentos de ocupación que han de ser evaluadas con prudencia, corrigiéndolas de estacionalidad y completadas con la información que ofrezcan los próximos trimestres. En todo caso, las cifras de empleo y paro son muy relevantes para la valoración de la situación por los hogares y las empresas, y como tales son seguidas por el Gobierno y la opinión pública, con el deseo generalizado de que ofrezcan noticias positivas, más pronto que tarde (cuadro 4.2).

Los pronósticos gubernamentales no anticipan creación neta de empleo hasta la segunda mitad de 2014, aunque en el conjunto de ese año la tasa de paro debería comenzar a reducirse —si bien esta perspectiva no es compartida por la OCDE ni la Comisión Europea—. El crecimiento de la productividad del trabajo, mientras tanto, continuaría fuerte en 2013 (2,4%) para frenarse por debajo del 1% a partir de 2014. La moderación salarial debería permitir que los costes laborales unitarios sigan descendiendo, aunque a ritmos por debajo del -1% a partir de 2014. Esta circunstancia y las bajas tasas previstas de inflación, deberían contribuir a seguir recuperando competitividad en precios.

El efecto conjunto esperable de las variaciones en el empleo y los salarios sería un cambio en el signo de las variaciones del volumen total de las remuneraciones de los asalariados, fuertemente negativo en los últimos años. Si se confirmara la previsión y este volviera a crecer a partir de 2015 se produciría un cambio fundamental para que el consumo privado volviera a aumentar y también lo hiciera la inversión.

CUADRO 4.2. Perspectivas del mercado de trabajo. España, 2012-2016

	2012	2012	2013	2014	2015	2016
	Nivel	Variación anual en %				
1. Población ocupada total (millones de personas)	17,8	-4,2	-3,4	-0,4	0,4	0,8
2. Empleo equivalente a tiempo completo (millones de personas)	16,5	-4,4	-3,4	-0,4	0,3	0,7
3. Productividad por ocupado (miles de euros)	58,1	2,9	2,4	0,6	0,3	0,3
4. Productividad por ocupado a tiempo completo (miles de euros)	62,6	3,2	2,2	0,9	0,6	0,7
5. Remuneración por asalariado* (miles de euros)	33,8	-0,3	1,1	0,4	0,5	0,5
6. Coste Laboral Unitario	-	-3,4	-1,1	-0,4	-0,1	-0,2
7. Remuneración de asalariados (millones de euros)	481,038	-5,4	-2,4	-0,1	0,7	1,1
8. Tasa de paro (% de población activa)	-	25,0	27,1	26,7	25,7	24,7

*** Remuneración por asalariado equivalente a tiempo completo.**

Nota: **Datos en términos de Contabilidad Nacional, salvo la tasa de paro.**

Fuente: **Ministerio de Economía y Competitividad (2013) y Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2013).**

La trayectoria de las principales variables reales dependerá de la evolución de los desequilibrios financieros de los distintos sectores institucionales. La previsión para los mismos en los escenarios del Programa de Estabilidad puede resumirse del siguiente modo. En primer lugar, a partir de 2013, España pasa de tener necesidad de financiación del resto del mundo a disponer de capacidad de financiación, gracias a que la magnitud del saldo positivo de sus intercambios exteriores en bienes y servicios ofrece un superávit por cuenta corriente. Esto facilita que la posición financiera neta con el exterior empiece a reducirse y también que se moderen las reservas de los mercados sobre la sostenibilidad de la trayectoria financiera, abaratándose los costes de financiación. La evolución de los meses centrales de 2013 confirma el avance en esa dirección, aunque la trayectoria de las variables financieras relacionadas con el riesgo está condicionada también a múltiples circunstancias internacionales (cuadro 4.3).

Es importante recordar que el saldo global positivo de las necesidades de financiación resulta de una combinación muy desigual del sector público y el privado. La capacidad de financiación de este último era del 10,4% del PIB en 2012 —debido en parte a la atonía inversora—, pero se espera que se vaya reduciendo conforme comience a recuperarse la formación bruta de capital. En cambio, la necesidad de financiación del sector público es elevada, aunque también se espera que se vaya reduciendo como resultado del avance del proceso de consolidación fiscal.

La reducción de las necesidades de financiación del sector público es importante para la mejora de la delicada posición de endeudamiento exterior neto de España. La estrategia fiscal prevista en el Programa de Estabilidad para que esa reducción sea

posible conlleva esfuerzos intensos de consolidación para los próximos años, no exentos de riesgos por sus implicaciones contractivas para la demanda interna, la actividad y el empleo. Afortunadamente, tras las experiencias negativas de los dos últimos años derivadas de los calendarios de rápida reducción del déficit en un contexto recesivo, la Comisión Europea ha suavizado considerablemente el escenario de contención del déficit exigido a España respecto del planteado hace un año.

CUADRO 4.3.Proyecciones de los saldos financieros de los sectores institucionales. España, 2012-2016
(porcentaje del PIB)

	2012	2013	2014	2015	2016
1. Cap/Nec. de financiación frente al resto del mundo	-0,2	2,0	2,9	3,5	3,8
2. Cap/Nec. de financiación del sector privado	10,4	8,3	8,3	7,7	6,6
3. Cap/Nec. de financiación del sector público	-10,6	-6,5	-5,8	-4,2	-2,8

Fuente: **Ministerio de Economía y Competitividad (2013) y Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2013).**

Las proyecciones presupuestarias del Gobierno contemplan una reducción del déficit del conjunto de las administraciones —desde el 6,8% del PIB de 2012 a un 2,7% en 2016—. Con una carga de intereses situada entre el 3% y el 3,6%, ello implica obtener superávit primario al final del periodo considerado, pero no impide que la ratio deuda/PIB siga creciendo, dadas las modestas perspectivas de incremento del PIB nominal (cuadro 4.4).

La reducción del déficit público prevista se produciría a mayor velocidad en las Administraciones territoriales. Las CC. LL. deberían estar ya en equilibrio en 2013 y las CC. AA., prácticamente, en 2016. Esta asimetría es cuestionada por las comunidades, en especial por aquellas con niveles de déficit y endeudamiento más elevados y para las cuales el objetivo recientemente elevado al 1,3% del PIB resulta poco creíble. Las desigualdades de financiación por habitante entre comunidades son demasiado importantes y justifican sendas de consolidación que contemplen déficits asimétricos importantes, mayores que los autorizados en julio por el Consejo de Política Fiscal y Financiera. Aunque las administraciones centrales concentran los efectos cíclicos sobre el gasto —desempleo, jubilaciones anticipadas, ayudas a la banca—, por el lado de los ingresos las comunidades padecen el ciclo de manera similar a la Administración Central, debido a que sus cestas de impuestos son ya muy similares, como indican las caídas de recaudación. Por consiguiente, consideran que no está justificado que el reparto del déficit sea tan asimétrico entre la Administración Central y las comunidades.

CUADRO 4.4. Proyecciones presupuestarias de la senda de consolidación fiscal. España, 2012-2016

	2012 Nivel (mill. €)	2012 % PIB	2013	2014	2015	2016
1. Déficit total AAPP sin gastos de reestructuración bancaria	-73.298	-7,0	-6,5	-5,8	-4,2	-2,8
2. Déficit Administración Central	-43.107	-4,1	-3,8	-3,7	-2,9	-2,1
3. Déficit Comunidades Autónomas	-18.436	-1,8	-1,3	-1,0	-0,7	-0,2
4. Déficit Corporaciones Locales	-1.624	-0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
5. Déficit Administraciones de Seguridad Social	-10.131	-1,0	-1,4	-1,1	-0,6	-0,5
Administraciones Públicas						
6. Total ingresos	382.044	36,4	37,0	36,8	37,1	37,1
7. Total gastos	493.685	47,0	43,3	42,3	41,2	39,7
7.a. Gastos ligados a reestructuración bancaria	38.343	3,7				
8. Capacidad/Necesidad de financiación	-111.641	-10,6	-6,5	-5,8	-4,2	-2,8
8.a. Nec. financiación sin gastos reestruc. bancaria	-73.298	-7,0				
9. Intereses pagados	31.322	3,0	3,3	3,5	3,6	3,6

Fuente: **Ministerio de Economía y Competitividad (2013) y Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2013).**

El escenario de reducción del déficit que contempla el Programa de Estabilidad concreta las opciones del Gobierno sobre el tamaño y estructura del gasto público. Se basan en el mantenimiento de una presión fiscal en el entorno del 32,5% —una de las más bajas de la UE— y del nivel total de ingresos alrededor del 37% del PIB, es decir, en niveles ligeramente superiores a los actuales (36,4%). Por consiguiente, los mayores cambios previstos se sitúan en el lado de los gastos, que deberían reducirse desde el 47% del PIB de 2012 —43,3% excluidos los asociados a la reestructuración bancaria— al 39,7% en 2016.

Un ajuste tan significativo del peso del gasto público en el PIB —situado actualmente por debajo de la media europea y de la OCDE— exige reducciones en la mayoría de las grandes funciones de gasto, excluidos los servicios públicos generales que incluyen los intereses de la deuda. Las más destacables son las previstas en las funciones de asuntos económicos —con una reducción prevista del 38%, que representan -2 puntos porcentuales de PIB—, salud (-0,9 puntos) y educación (-0,7 puntos). Por capítulos de gasto, las reducciones se concentran sobre todo en la remuneración de los asalariados públicos (-1,8 puntos de PIB), consumos intermedios (-1,1 puntos), transferencias sociales en especie (-0,6) y formación bruta de capital fijo (-0,4), que se mantendrá en niveles que no cubren la depreciación del capital público (cuadro 4.5).

CUADRO 4.5. Cambio en la estructura del gasto por funciones. Administraciones públicas. España, 2011-2016

	Peso gasto 2011 PIB	Peso gasto 2016 PIB	% Variación peso en el PIB
1. Servicios públicos generales	5,7	6,1	7,2
2. Defensa	1,1	0,8	-20,6
3. Orden público y seguridad	2,2	1,7	-22,4
4. Asuntos económicos	5,3	3,3	-38,0
5. Protección del medio ambiente	0,9	0,6	-30,6
6. Vivienda y servicios comunitarios	0,6	0,4	-42,0
7. Salud	6,3	5,4	-15,6
8. Actividades recreativas, cultura y religión	1,5	1,0	-36,1
9. Educación	4,7	4,0	-15,7
10. Protección social	16,9	16,6	-1,8
Gasto total	**45,2**	**39,7**	**-12,0**

Fuente: **Ministerio de Economía y Competitividad (2013).**

Dos aspectos que deben subrayarse del escenario presupuestario previsto para los próximos años son los referidos a la reducción del esfuerzo inversor en activos públicos tangibles e intangibles, como el capital humano y tecnológico. Esta parte de la estrategia de estabilidad presupuestaria puede amenazar las bases de la recuperación y la construcción de un patrón de crecimiento como el descrito en el Programa de Reformas, si interrumpe procesos de acumulación de activos que son importantes para disponer de un tejido empresarial y de generación de conocimiento adecuados. Algunos de los *stocks* disponibles en esos activos han sido construidos a través de un proceso prolongado de inversión en capital humano y en I+D+i a lo largo de las últimas décadas que debe salvaguardarse, protegiéndolos de ajustes generalizados.

La importancia de preservar los activos más productivos es mayor porque las perspectivas de crecimiento potencial del PIB previsto son bajas en todo el periodo contemplado, y también en otros ejercicios que contemplan horizontes más prolongados (cuadro 4.6). La paulatina corrección del *output gap* esperada al final de la recesión no será suficiente para resolver los problemas si no se consigue alcanzar una nueva y vigorosa senda de crecimiento tendencial, basada en contribuciones del trabajo y del capital y en mejoras de productividad. Estas dependen de la calidad de los factores productivos, ligadas fundamentalmente a los activos basados en el conocimiento, un terreno en el que España tiene dos problemas: unas dotaciones todavía insuficientes y un deficiente aprovechamiento productivo de las mismas.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 4

- Los desequilibrios externos e internos fueron la causa del enorme impacto inicial de la crisis en España. La respuesta a los mismos se ha visto dificultada por la resistencia a aceptar cambios y por errores de diagnóstico que han favorecido la valoración negativa del funcionamiento de las instituciones públicas.
- La caída del PIB y del empleo en España se ha acentuado porque mientras los efectos contractivos del ajuste fiscal son inmediatos —y han resultado agravados por la intensidad de la consolidación acordada en la UE— los previsibles efectos de las reformas estructurales se producirán a medio plazo.
- La destrucción de empleo ha sido el mecanismo predominante para ajustar la caída de la demanda de trabajo, con efectos claros sobre otras variables como el consumo, el ahorro, la inversión y los ingresos y gastos públicos, y ha impulsado la productividad por un camino poco deseable. En el periodo más reciente la reducción de la oferta de trabajo está limitando el crecimiento del desempleo.
- El avance de la devaluación interna se está produciendo a mayor velocidad de lo que la mayoría de analistas esperaban, pero con costes sociales más elevados que los que acompañan a las devaluaciones convencionales.
- La balanza exterior presenta un buen comportamiento, con una mejora clara de las exportaciones y una contención de las importaciones como consecuencia de la atonía de la demanda interna y la recuperación de la competitividad precio de los productos españoles.
- La demanda agregada sigue cayendo al no compensar el sector exterior el negativo comportamiento de la demanda interna. La preocupante atonía de la producción e intensa destrucción de empleo obligan a reconsiderar los riesgos de una estrategia de ajuste rápido.
- El sector público ha conseguido reducir su déficit, pero los incrementos en los impuestos directos e indirectos y los ajustes de gasto en todas las administraciones han contribuido de manera negativa a la evolución de la demanda interna. El elevado déficit público existente y el volumen de endeudamiento exigen seguir haciendo importantes esfuerzos para reducir los desequilibrios.
- La inversión se ha visto debilitada por la baja utilización de la capacidad productiva instalada y por la reducción de los precios de los bienes y activos, con la excepción de los relacionados con las TIC que han permitido que el capital productivo haya seguido creciendo durante la crisis.
- En la actualidad la estructura de fuentes del crecimiento se caracteriza por una contribución negativa del trabajo (debido a la destrucción de empleo), mucho menor del capital (debido a la caída del esfuerzo inversor) y prácticamente nula de la PTF (como consecuencia del retroceso en la eficiencia productiva que se deriva de la baja utilización de la capacidad instalada). A las empresas les resulta más sencillo ajustar el factor trabajo que el capital físico instalado.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 4 (cont.)

- El proceso de desapalancamiento financiero avanza tanto en las familias como, sobre todo, en las empresas. En cambio, las Administraciones Públicas se han endeudado como consecuencia del déficit derivado de la caída de la recaudación y de haber asumido coberturas de diversos riesgos privados, como las jubilaciones anticipadas, el desempleo o al saneamiento de la parte del sector bancario gravemente afectada por la crisis.
- España padece dificultades de financiación y un elevado coste de la misma. El volumen de crédito disponible es menor (sobre todo para el sector privado), pese al mantenimiento de los impulsos monetarios del BCE, cuya transmisión a la economía real está siendo deficiente.
- La estrategia de estabilidad presupuestaria puede amenazar la construcción de un adecuado patrón de crecimiento si interrumpe procesos de acumulación de activos importantes para construir un tejido empresarial y de generación de conocimiento adecuados (activos tangibles e intangibles, capital humano y tecnológico).
- Los ajustes y reformas comienzan a dar sus frutos. Las perspectivas macroeconómicas para España coinciden en pronosticar una recuperación del crecimiento del PIB en la segunda mitad de 2013, que se iría fortaleciendo progresivamente en 2014, pero existe incertidumbre sobre la intensidad de dicha recuperación y su capacidad de generar empleo. El vigor de la recuperación dependerá del impulso que pueda dar el sector exterior y el crédito, de la velocidad de los cambios estructurales puestos en marcha y de la recuperación de la confianza individual y colectiva, gravemente mermada tras un periodo tan largo de recesión.

Bibliografía

Banco de España. *Indicadores económicos*. Disponible en internet: http://www.bde.es/bde/es/areas/estadis/ [consulta: 10 de octubre 2013a].

_____. *Boletín estadístico*. Disponible en internet: http://www.bde.es/bde/es/areas/estadis/ [consulta: 10 de octubre de 2013b].

_____. *Cuentas financieras de la economía española*. Disponible en internet: http://www.bde.es/bde/es/areas/estadis/ [consulta: 10 de octubre de 2013c].

_____. *Síntesis de indicadores*. Disponible en internet: http://www.bde.es/bde/es/areas/estadis/ [consulta: 10 de octubre de 2013d].

Comisión Europea. *European Economic Forecast. Spring 2013*. Disponible en internet: http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/ [consulta: 10 de octubre de 2013].

EU KLEMS. *EU KLEMS Growth and Productivity Accounts*. Base de datos disponible en la página web del proyecto EU KLEMS: http://www.euklems.net/ [consulta: diciembre de 2012].

EUROSTAT. *Employment and Unemployment* (Labour Force Survey). Disponible en internet: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home [consulta: 8 de octubre de 2013a].

_____. *National accounts*. Disponible en internet: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home [consulta: 8 de octubre de 2013b].

_____. *Population*. Disponible en internet: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home [consulta: 8 de octubre de 2013c].

FMI (Fondo Monetario Internacional). *Spain: 2013 article IV consultation. Main economic indicators: projections. August 2013*. Washington, D.C. Disponible en internet: http://www.imf.org/external/publications/index.htm [consulta: 2 de octubre 2013].

Fundación BBVA e Ivie (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas). *El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial 1964-2009*. Base de datos disponible en internet: http://www.fbbva.es/TLFU/microsites/stock09/fbbva_stock08_index.html [consulta: diciembre de 2012].

IGAE (Intervención General de la Administración del Estado). *Informes y cuentas económicas del sector público*. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda. Disponible en internet: http://www.igae.pap.meh.es/sitios/igae/es-ES/InformesCuentas/Paginas/MenuSitio.aspx [consulta: 8 de octubre de 2013].

INE (Instituto Nacional de Estadística). *Índice de precios al consumo*. Madrid. Disponible en internet: http://www.ine.es/ [consulta: 10 de octubre de 2013a]

_____. *Encuesta de población activa*. Madrid. Disponible en internet: http://www.ine.es/ [consulta: 8 de octubre de 2013b].

_____. *Contabilidad nacional*. Madrid. Disponible en internet: http://www.ine.es/ [consulta: 8 de octubre de 2013c].

_____. *Contabilidad nacional trimestral*. Madrid. Disponible en internet: http://www.ine.es/ [consulta: 8 de octubre 2013d].

Jorgenson, Dale W. y Khuong M. Vu. «The Rise of Developing Asia and the New Economic Order». *Journal of Policy Modeling* 33, 5 (septiembre-octubre 2011): 698–716. ISSN: 0161-8938.

Ministerio de Economía y Competitividad. *Actualización del Programa de Estabilidad 2013-2016*. Documento disponible en internet: http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comun/pdf/programa_estabilidad_2013_2016.pdf [consulta: 8 de octubre de 2013].

Ministerio de Fomento. *Estadísticas y publicaciones*. Madrid. Disponible en internet: http://www.fomento.es/MFOM/LANG_CASTELLANO/ESTADISTICAS_Y_PUBLICACIONES/INFORMACION_ESTADISTICA/ [consulta: 10 de octubre de 2013].

Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. *Objetivos de Estabilidad 2014-2016 y Límite de Gasto no Financiero del Estado para 2014*. Disponible en internet: http://www.lamoncloa.gob.es/NR/rdonlyres/5F1F39EE-0E37-4C80-B7BB-D250316D4798/0/Techodegasto2014LGNFM.pdf [consulta: 10 de octubre de 2013]

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). *Economic outlook, analysis and forecasts*. Base de datos disponible en internet: http://www.oecd.org/eco/outlook/ [consulta: 8 de octubre de 2013].

Servicio de Estudios BBVA. *Situación España. Análisis Económico. Tercer Trimestre 2013*. Disponible en internet: http://www.bbvaresearch.com/KETD/ketd/esp/index.jsp [consulta: 10 de octubre de 2013].

PARTE II

Desafíos ante la recuperación

5. Capitalización y aprovechamiento de la capacidad de la economía española[1]

La economía española, dotada de recursos materiales y humanos suficientes para crecer, padece desde hace más de cinco años su peor crisis desde la Guerra Civil. La recuperación requiere que se produzca una mejora generalizada en su entorno económico natural, la Unión Europea (UE), y que las grandes locomotoras europeas aceleren su ritmo. Ese será el momento de que España vuelva a crecer pero, mientras tanto, debe continuar la corrección de sus principales desequilibrios externos e internos, una tarea en la que se han producido algunos avances. El déficit exterior ya ha disminuido de manera considerable, ayudado por la atonía de la demanda interna y por el esfuerzo de los exportadores; el déficit público también se ha reducido desde su nivel más elevado, en 2010; el elevado endeudamiento de empresas y familias se ha moderado asimismo, dado que no puede sostenerse con los actuales niveles de actividad y empleo; por último, se ha producido un ajuste sustancial en la excesiva valoración de la riqueza española que se había situado en niveles muy elevados como fruto de la prolongada e intensa etapa de expansión 1995-2007.

Sin embargo, como consecuencia de las dos recesiones padecidas en estos cinco últimos años, la economía española padece un nuevo e importante desequilibrio: la muy baja utilización de su capacidad productiva, puesta de manifiesto en el elevado desempleo de sus recursos humanos y el insuficiente grado de utilización de su capital físico. Esta doble circunstancia deprime el consumo y la inversión y explica por qué la trayectoria de la demanda interna es tan negativa. Si España no crece no es porque carezca de recursos de capital físico sino porque, habiendo perdido el impulso de sus motores tradicionales, no los ha podido reemplazar en estos cinco años con nuevos proyectos empresariales mejor alineados con la evolución de los mercados. A corto plazo es difícil aprovechar las nuevas oportunidades que ofrecen los mercados nacionales e internacionales, al tiempo que se asimilan los efectos devastadores de la crisis. Como consecuencia del desplome de la actividad, en España sobran oficinas, naves, suelo industrial, capacidad en las infraestructuras públicas de todo tipo, o incluso plantas, maquinaria y equipos que se encuentran muy infrautilizados. Además, a la vista de las abultadas cifras de desempleo, tampoco escasea el capital humano en el que se viene invirtiendo durante muchos años y que se encuentra abundantemente disponible a la espera de una oportunidad de empleo, sea asalariado o a través de la puesta en marcha de una iniciativa propia.

[1] Este capítulo ha sido realizado por Javier Quesada y Matilde Mas con la ayuda de Eva Benages, Juan Pérez y Pilar Chorén como técnicos de investigación.

Poner fin a esa sobreabundancia relativa actual de capital físico y humano requiere reactivar la demanda (interna y externa) de forma efectiva para que la capacidad existente se ponga en funcionamiento. Para conseguirlo es preciso acceder más a los mercados que sí crecen en tiempos de crisis (véase capítulo 1 de este informe). Esta capacidad depende de un tercer tipo de capital, que se conoce como *intangible,* vinculado a distintos activos que son cruciales para competir en una economía moderna: las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), el conocimiento, las actividades innovadoras, las competencias económicas de la empresa y a su presentación y visibilidad en los mercados. La evidencia muestra que las inversiones en capital intangible han permitido a otras economías —y a la parte más competitiva de nuestro tejido productivo— hacer frente a la crisis mejor y aprovechar las oportunidades que siempre se presentan.

En España todavía escasean estas formas de capital que se acumulan por medio de inversiones en nuevas tecnologías, potencial científico técnico, capacidad innovadora y organizativa, formación de trabajadores y directivos y presencia empresarial en los mercados más exigentes. En consecuencia, el esfuerzo inversor tradicional debería reorientarse gradualmente hacia la acumulación de capital intangible y la política de crecimiento debería combinar la corrección de los principales desequilibrios que lastran los balances de familias, empresas y gobiernos y que condicionan la evolución de la demanda interna, con la identificación y el impulso de esos factores que pueden activar el uso efectivo de los recursos disponibles.

Con el fin de avanzar en esa dirección, este capítulo analiza el proceso de capitalización llevado a cabo por España en muy distintos tipos de activos para mostrar que, después de cincuenta años y tras una etapa reciente de aceleración en el ritmo de acumulación, no parece que falte en la actualidad capital físico ni humano porque, en general, el grado de utilización del existente es bajo, y en la fase actual de crisis es todavía menor. En cambio, como se verá, nuestras dotaciones de otros activos intangibles son insuficientes, a pesar de su importante potencial de movilización y mejora del aprovechamiento de los otros capitales más convencionales.

La importancia de la capitalización física —o *tangible*— para el crecimiento era ya reconocida por los autores clásicos y en el siglo XX fue subrayada con acierto por los teóricos del crecimiento, en especial, desde las contribuciones de Solow (1956, 1957). Su contribución actúa por dos vías. En primer lugar porque el aumento de las dotaciones del capital por trabajador mejora la productividad del trabajo; segundo, porque el progreso técnico se incorpora en buena medida en la nueva maquinaria y equipo. Por otra parte, la importancia del capital humano también goza de un amplio reconocimiento desde hace más de un siglo —«es el más importante», decía Marshall— y no se limita a potenciar el crecimiento a través de la mejora de la productividad del capital y la eficiencia en su gestión. Además, influye en variables tan

relevantes como la participación en el mercado de trabajo, la edad de jubilación, la probabilidad de encontrar empleo, o la desigualdad de género frente a la retribución salarial.

Sin embargo, la atención a los capitales intangibles es más reciente, pero los avances en su medición en la última década permiten completar el análisis de las fuentes del crecimiento y, por ello, la exploración del papel de estos activos merece más atención. Su importancia radica en que sin su concurso las empresas y los países tienen dificultades para gestionar la complejidad y competir en un mundo globalizado. Así pues, sin las dotaciones adecuadas de estos factores las economías tendrán más difícil desarrollarse en el futuro porque se han convertido en un input limitador de las mejoras de todo tipo, al incidir de forma directa en la eficiencia de los procesos de producción.

Este capítulo analiza los niveles actuales de las dotaciones de capital en la economía española y se estructura en 3 apartados. El apartado 3.1 analiza las dotaciones de capital físico, el apartado 3.2 las de capital humano y el apartado 3.3 las de capital intangible.

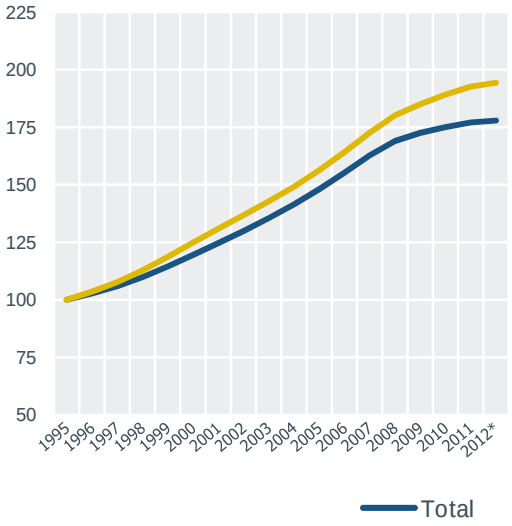
5.1. Las dotaciones de capital físico

El importante desarrollo de la economía española durante los últimos cincuenta años ha estado basado, fundamentalmente, en un proceso largo e intenso de acumulación de capital físico, que le ha permitido crecer en empleo y renta per cápita. A partir de 1995 el proceso de acumulación se aceleró y, hasta 2012, el *stock* de capital neto real creció en España un 78% —a un ritmo anual del 3,4%— aunque el ritmo se ha desacelerado en los años posteriores a 2007 (gráfico 5.1). El *stock* de capital no residencial —básico para las actividades productivas— creció a una tasa ligeramente superior, 4%, de modo que durante estos años no solo fue la vivienda el activo en el que se produjo acumulación sino que el resto de activos materiales crecieron todavía más. Esta evolución es resultado de un periodo de esfuerzo inversor creciente durante los años de expansión, seguido de una fuerte caída en el porcentaje que representa la inversión (gráfico 5.2) sobre el conjunto del Producto Interior Bruto (PIB). La diferencia entre la inversión total y la no residencial es el esfuerzo inversor en vivienda, que crece durante el periodo de expansión más incluso que la no residencial. Esta aparente contradicción con lo observado en el gráfico 5.1 —que representa variables en términos reales— se debe al efecto de la burbuja inmobiliaria sobre el precio de la vivienda, que hizo que su crecimiento nominal fuera mucho más pronunciado que el del PIB. La máxima intensidad inversora se alcanzó en 2006, año en el que la inversión en vivienda llegó a representar el 11,5% del PIB. Como consecuencia del fuerte ritmo inversor la relación capital/producto pasó de 2,6 en 1995 a 3,2 en 2012. Por consiguiente, su inversa, la productividad media del capital,

disminuyó en estos años, poniendo de manifiesto una cada vez menor capacidad de generar renta a partir de los activos acumulados. El ritmo de acumulación de capital también ha superado al de creación de empleo, por lo que se ha producido una elevación de un 20% en la relación capital/trabajo.

GRÁFICO 5.1. *Stock* de capital neto real, 1995-2012

(1995=100)

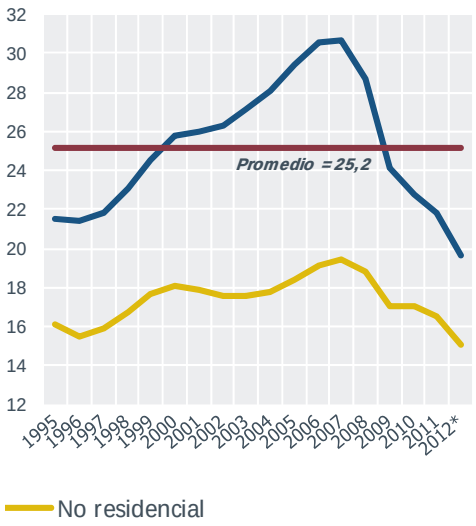


* Estimación

Fuente: **Fundación BBVA-Ivie (2013)**

GRÁFICO 5.2. Esfuerzo inversor nominal (inversión/PIB), 1995-2012

(porcentaje)



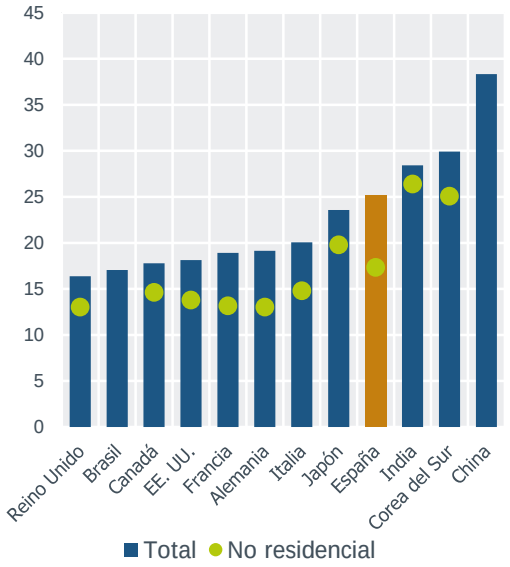
* Estimación

Fuente: Contabilidad Nacional de España **(Instituto Nacional de Estadística, INE, varios años),** ***Contabilidad Trimestral de España*** **(INE, varios años) y Fundación BBVA-Ivie (2013)**

Si se compara el esfuerzo inversor medio en capital no residencial en las últimas dos décadas con el de otros países (gráfico 5.3), España aparece como el que mayor esfuerzo realiza entre las economías occidentales, dedicando a esta finalidad el 25,2% del PIB, solo por detrás de países recientemente emergidos o emergentes como China (38,3%), Corea del Sur (29,9%) o la India (28,4%). Los resultados se mantienen si la comparación se realiza en términos de esfuerzo inversor en capital no residencial. Como consecuencia del elevado esfuerzo de acumulación durante un periodo tan prolongado, y a pesar de su disminución desde el comienzo de la crisis, las cifras de capital por habitante de España se han situado en valores similares a los del Reino Unido (gráfico 5.4). Pese a los avances, siguen siendo menores que los de Francia o Canadá (un 20%) y que los de Italia, Alemania, Estados Unidos o Japón (más de un 30%). Por lo tanto, España se ha aproximado sin llegar a alcanzar el nivel de capitalización por habitante de los países de su entorno. Sus dotaciones per cápita han crecido mucho pero siguen siendo menores que las de otras economías avanzadas y, sin embargo, nuestra capacidad de aprovecharlas productivamente viene siendo limitada y lo es más en la actualidad. Este dato es crucial para contemplar las perspectivas de la acumulación futuras, pues antes de pensar en significativas

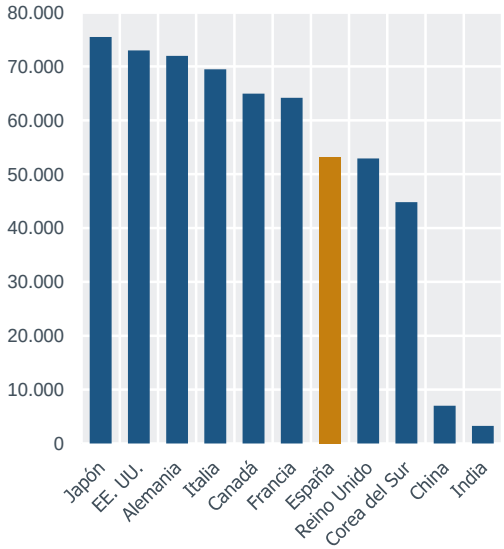
aceleraciones del esfuerzo inversor hay que encontrar la forma de poner en funcionamiento las dotaciones existentes de capital.

GRÁFICO 5.3. Esfuerzo inversor nominal total y no residencial (inversión/PIB). Comparación internacional, promedio 1995-2012
(porcentaje)



Nota: **Los datos de China y EE. UU. corresponden al periodo 1995-2011. El dato de esfuerzo inversor no residencial de Japón corresponde al periodo 1995-2011 y el de Canadá a 1995-2010. No se dispone de información sobre el esfuerzo inversor no residencial de Brasil y China.**
Fuente: **Banco Mundial (2013), Fundación BBVA-Ivie (2013) y OCDE (varios años) y elaboración propia.**

GRÁFICO 5.4. Dotaciones de capital neto real per cápita. Comparación internacional, promedio 1995-2011
(euros PPA de 2000 por habitante)

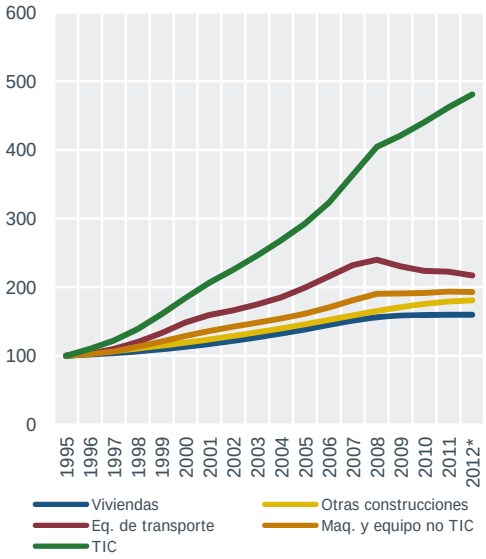


Nota: **El dato de China y Corea del Sur corresponde al periodo 1995-2007, y el de la India, a 1995-2008.**
Fuente: **Asian Productivity Organization (APO 2011), Banco Mundial (2013), Comisión Europea (2012), Fundación BBVA-Ivie (2013), INE (2012b), Ministry of Statistics and Programme Implementation (MOSPI 2012) y OCDE (varios años) y elaboración propia.**

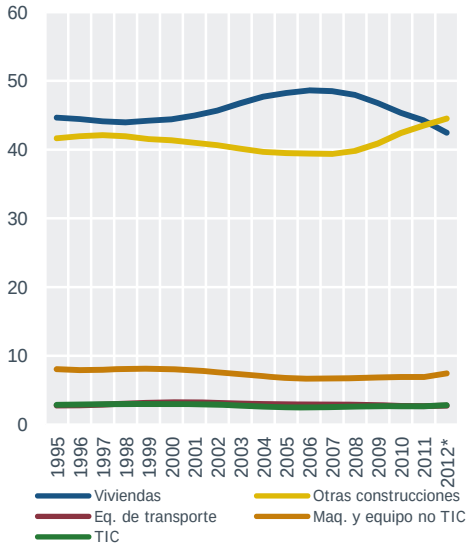
Dentro del *stock* de capital físico acumulado, los activos ligados al sector de la construcción —como las viviendas y las construcciones no residenciales (oficinas, naves, locales, infraestructuras, edificios públicos…)— representan un porcentaje muy elevado, 87,5% del total. En estos activos se materializa buena parte del ahorro nacional de las familias, el patrimonio de las empresas y de las administraciones públicas y la inversión proveniente del exterior. No obstante, la evolución del capital y su composición por tipo de activos (gráfico 5.5) constata el extraordinario dinamismo de las TIC—panel *a* del gráfico—, así como la también muy rápida evolución del resto de componentes, que crecen de mayor a menor en el siguiente orden: *Equipo de transporte, Maquinaria y material de equipo, Otras construcciones* y *Vivienda.* Se aprecia igualmente —en el panel *b* del gráfico— el efecto transitorio de la burbuja inmobiliaria sobre el peso relativo del *stock* de vivienda. Este proceso tuvo dos causas: por una parte la inversión en vivienda pasó de representar el 25,2% del total en 1995 al 37,6% en 2006 en términos nominales para regresar en 2010 a su nivel de origen; por otra, los precios medios de la vivienda se duplicaron desde 1995 hasta el pinchazo de la *burbuja* en 2008.

GRÁFICO 5.5. *Stock* de capital neto por tipos de activos. España, 1995-2012

a) *Stock* de capital neto real (1995=100)



b) Composición del *stock* de capital neto nominal
(porcentaje)



*** Estimación**

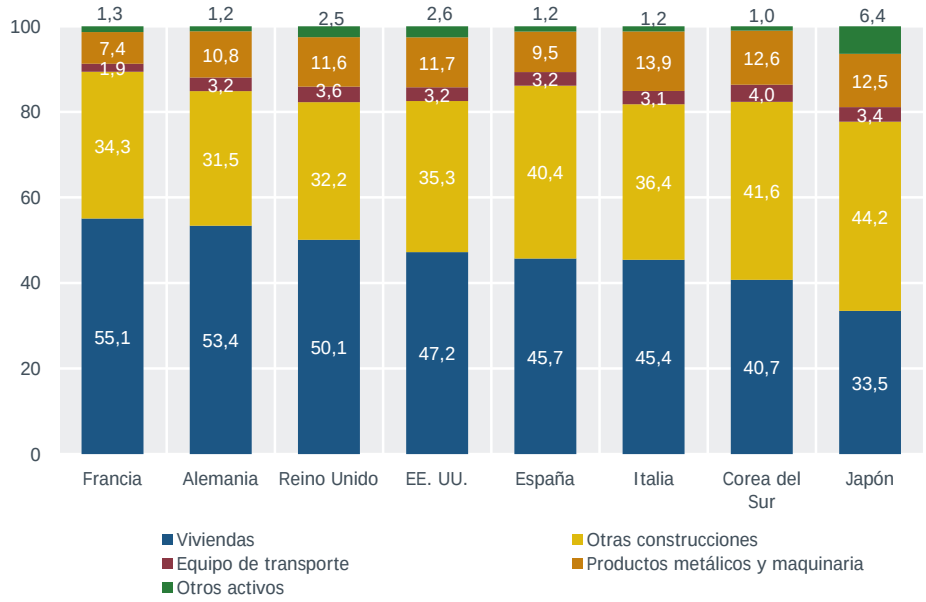
Fuente: **Fundación BBVA-Ivie (2013).**

La participación de la vivienda en el *stock* de capital total en España, según la media del periodo 1995-2009, es parecida a la de otros países (gráfico 5.6) y se sitúa en el 45,7%. En Italia su peso es similar, en Estados Unidos es 1,5 puntos porcentuales superior y en el Reino Unido, Francia y Alemania lo supera entre 4,4 y 9,4 puntos porcentuales. En cambio, el peso de *Otras construcciones* (públicas y privadas) sí que es muy elevado en España, superando entre 4 y 10 puntos al resto de países, con la excepción de Corea del Sur y Japón.

En el periodo posterior a 1995 no se aprecian diferencias muy significativas entre España y el resto de países en cuanto a la estructura de sus capitales, pero sí en la estructura de las inversiones (gráfico 5.7), que reflejan la intensidad de la apuesta en estos años por los activos inmobiliarios. España es, después de Alemania, el país que invierte un mayor porcentaje del total en vivienda y la segunda en *Otras construcciones,* después de Corea del Sur. La partida que encaja el efecto conjunto de estas diferencias es el menor peso de la inversión en *Productos metálicos y maquinaria* que se sitúa más de 10 puntos porcentuales por debajo de las de Italia, Estados Unidos, Japón, India y Reino Unido, y se asocia con la inversión productiva en la industria y los servicios, fundamentalmente.

GRÁFICO 5.6. Composición del *stock* de capital por tipos de activos. Comparación internacional, promedio 1995-2009

(porcentaje)

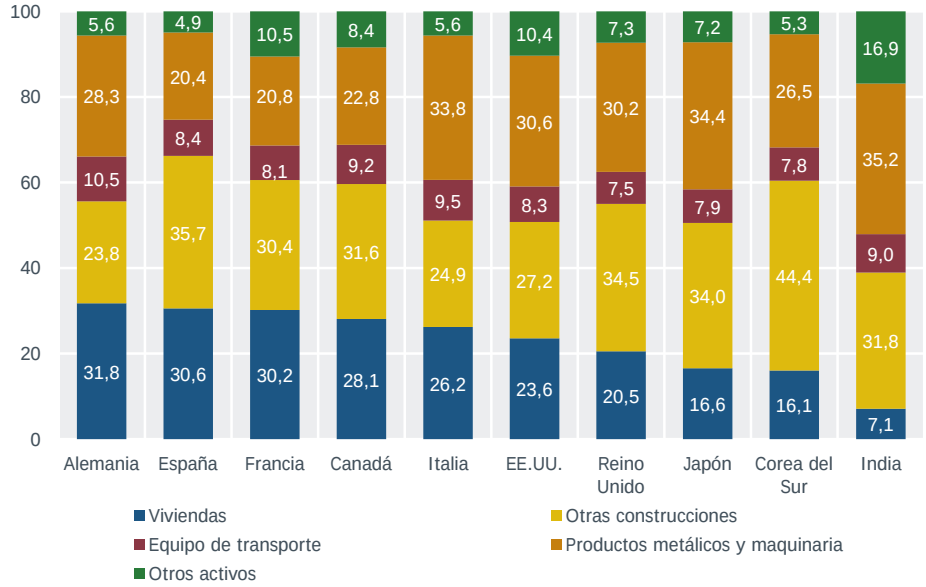


Nota: **Los datos de Francia y EE. UU. corresponden al periodo 1995-2007, los de Japón a 1995-2006 y los de Corea del Sur a 1995-2005. Los países están ordenados según el peso del activo Viviendas.**

Fuente: **EU KLEMS (2012) y Fundación BBVA-Ivie (2013)**

GRÁFICO 5.7. Composición de la inversión por tipos de activos. Comparación internacional, promedio 1995-2012

(porcentaje)

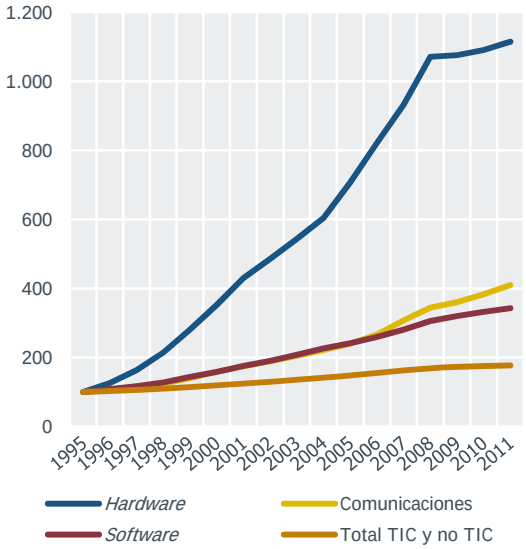


Nota: **Los datos de Canadá corresponden al periodo 1995-2010 , los de Alemania, EE. UU., Francia y Japón corresponden al 1995-2011 y los de India al periodo 2004-2009. Los países están ordenados según el peso del activo Viviendas.**

Fuente: **Fundación BBVA-Ivie (2013) y OCDE (varios años)**

La revolución de las TIC alcanzó de lleno a España a mediados de los noventa, con diez años de retraso respecto a los Estados Unidos y el norte europeo y algo menos respecto a los principales países de nuestro entorno. Su ritmo de expansión —del 9,4% anual en términos reales desde 1995— fue muy superior al del resto de activos, por lo que su contribución potencial al crecimiento fue importante, si bien hay que advertir que su reducido volumen inicial favoreció que las tasas de incremento fueran mayores. Al contrario que otros activos sujetos a tasas de inflación muy elevadas, las TIC han visto descender drásticamente sus precios —especialmente cuando se tiene en cuenta las mejoras de calidad que han experimentado—por lo que su peso en el *stock* total de capital se mantiene estancado en términos nominales aunque su peso en términos reales ha crecido. En el periodo 1995-2011 el *stock* de capital en España se duplicó en términos reales mientras que el del conjunto de las TIC creció mucho más: el *software* se multiplicó por 3,4, las comunicaciones por 4,1 y la *Maquinaria de oficina y equipo informático* por 11,1 (gráfico 5.8).

GRÁFICO 5.8. *Stock* de capital neto. Total y activos TIC. España, 1995-2011
(1995=100)

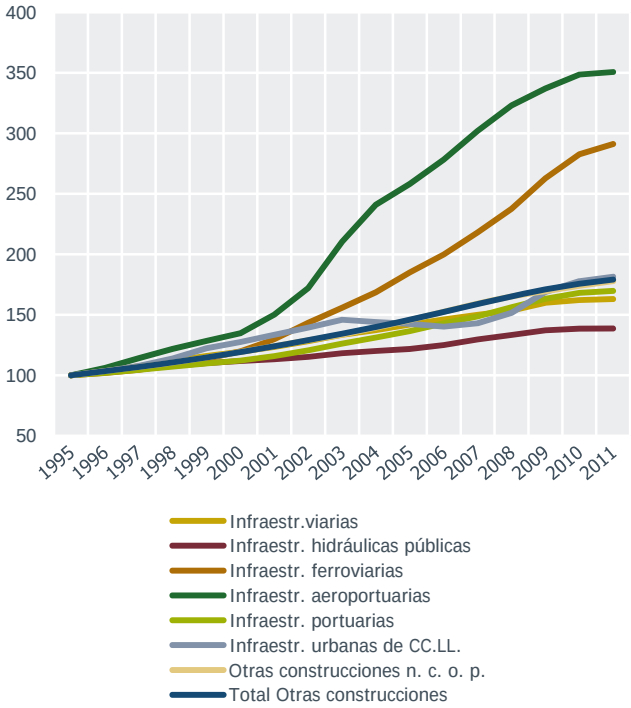


Fuente: **Fundación BBVA-Ivie (2013)**

La acumulación de capital físico en España se ha producido también con vigor en el ámbito de las infraestructuras públicas hasta la llegada de la crisis (gráfico 5.9). Incluidas en el epígrafe de *Otras construcciones,* han crecido un 75% en el periodo 1995-2011. Dentro de esta categoría destaca el elevado ritmo de crecimiento de las infraestructuras aeroportuarias —que han multiplicado el capital en el mismo periodo por un factor de 3,5— y el de las ferroviarias, que se han multiplicado por 2,9, mientras el ritmo de expansión de otras —como las hidráulicas, con el 1,4— era muy inferior. El resto sitúa su factor multiplicador en el entorno del 1,6 o 1,7 que, en todo caso, es elevado. Las tasas anuales de crecimiento oscilan entre el 7,9% de las aeroportuarias y el 2% de las hidráulicas. Debe advertirse que las cifras actuales de *stock* apenas

reflejan todavía el desplome de la inversión pública que se ha producido a partir de 2009, por tratarse de variables que se mueven con mucha más inercia que los flujos de inversión. En todo caso —a pesar del frenazo en la construcción de nuevas infraestructuras como consecuencia de que la inversión pública ha vuelto a ser la partida más afectada por la consolidación fiscal, con reducciones acumuladas en estos años superiores al 75%—, las dotaciones disponibles en la actualidad no parece que constituyan un cuello de botella que estrangule el inmediato futuro del crecimiento económico.

GRÁFICO 5.9. *Stock* de capital neto en Otras construcciones. España, 1995-2011
(1995=100)



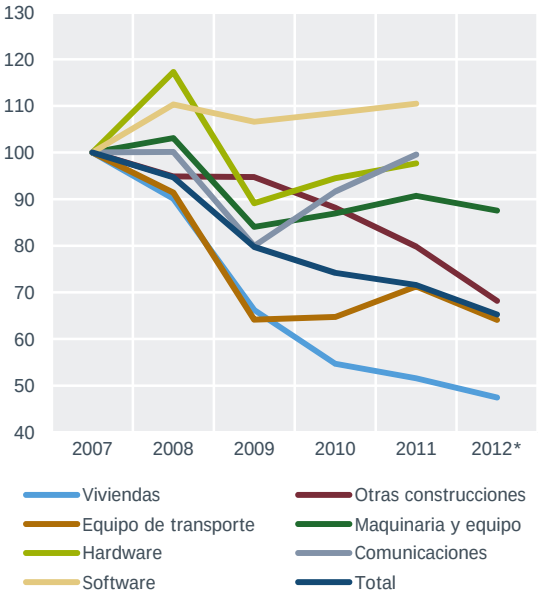
Fuente: **Fundación BBVA-Ivie (2013)**

Desde el comienzo de la crisis los ritmos de acumulación de capital en España se han contraído en su conjunto en más de un 20% en términos reales, siendo el descenso de la inversión en vivienda del 46%, y en *Otras construcciones* y en *Maquinaria, material de equipo y otros productos* del 8,5%. No sucede lo mismo con el conjunto de las TIC: Hardware y *Comunicaciones* se mantienen y *Software* crece un 10% (gráfico 5.10).

El crecimiento sostenido de la capitalización en España lleva aparejada la elevación del peso de la depreciación en la inversión bruta anual. Así, mientras que en 1995 el esfuerzo inversor era del 21,5% del PIB y el peso de la depreciación representaba 14,5 puntos porcentuales, en 2012 —con un esfuerzo similar del 19,6%— la depreciación había subido al 18,1% (gráfico 5.11). Estos 3,6 puntos porcentuales adicionales de la producción anual que deben destinarse a la amortización del mayor *stock* de capital con el que ahora cuenta España representan una cifra muy importante. Si además los

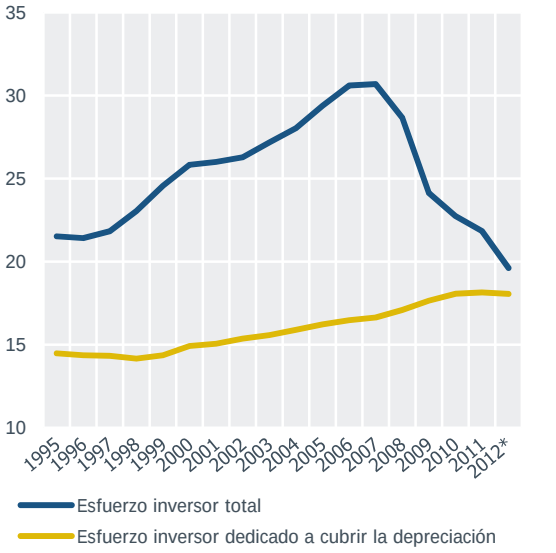
capitales no se utilizan, estas amortizaciones representan un coste improductivo para las cuentas reales de la economía que se suma al derivado del endeudamiento de las familias, empresas y administraciones, como consecuencia de la financiación con deuda en el pasado de buena parte del esfuerzo inversor precedente. Esta situación pone de relieve la importancia de acompasar la formación de capital con la capacidad posterior de aprovechamiento productivo. Cuando eso no sucede —por ejemplo, debido a que la guía de las nuevas inversiones es especulativa en lugar de productiva o a errores de previsión de los inversores—, se acumulan activos no rentables que representan un coste difícil de soportar y frenan otras inversiones potencialmente productivas.

GRÁFICO 5.10. Inversión por tipos de activos. España, 2007-2012
(2007=100)



***Estimación**
Fuente: **Fundación BBVA-Ivie (2013)**

GRÁFICO 5.11. Inversión y depreciación. Esfuerzo inversor nominal (Inversión/PIB). España, 1995-2012
(porcentaje)



*** Estimación**
Fuente: ***Contabilidad Nacional de España*** **(INE, varios años),** ***Contabilidad Nacional Trimestral de España*** **(INE, varios años) y Fundación BBVA-Ivie (2013)**

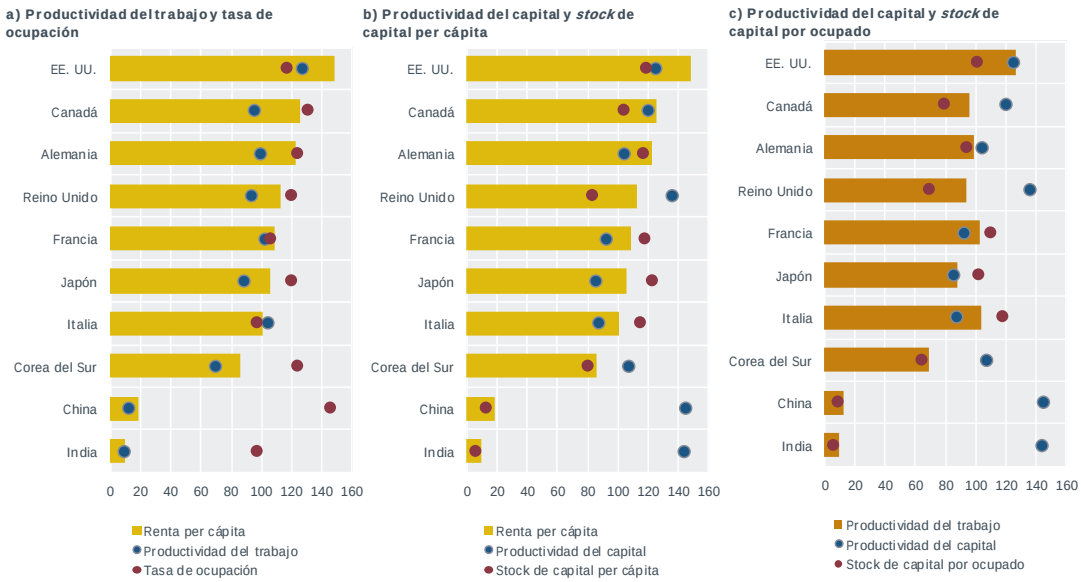
La situación actual es que el esfuerzo inversor ya no cubre siquiera la depreciación de algunos activos. Por ejemplo, el recorte de la inversión pública para cumplir objetivos de déficit[2] ha llegado a situar los capítulos de inversión a niveles tan bajos que no cubren la depreciación de las infraestructuras, y por tanto significan reducciones de capital público en algunas partidas. Las bruscas reducciones en la inversión empiezan a tener consecuencias en la conservación de algunas infraestructuras, como carreteras y vías urbanas, que pueden significar en el futuro unos menores niveles de calidad en los

[2] La inversión ha absorbido el 70% del ajuste del gasto público para reducir el déficit.

servicios que proporcionan. También se empiezan a constatar retrocesos en las dotaciones de capital de algunos activos privados —como los equipos de transporte— o de los capitales de algunos sectores, como la industria.

A la vista de los problemas para aprovechar productivamente los resultados del largo proceso de capitalización de la economía descrito conviene contemplar la posición de España en el entorno internacional en un conjunto de variables determinantes del crecimiento a largo plazo y del nivel de vida. En renta per cápita España se sitúa en 2011 al nivel de Italia, por delante de Corea del Sur, China y la India y por detrás de Japón, Francia, Reino Unido, Alemania, Canadá y los Estados Unidos (gráfico 5.12, panel *a*). Los ingresos por habitante se pueden descomponer en el producto de la productividad del trabajo y la tasa de empleo. Esta última es muy baja y explica por qué una posición que vuelve a ser satisfactoria en términos de productividad del trabajo[3] con respecto a todos los países de comparación —con la única excepción de los Estados Unidos—, no se refleja en una mayor renta por habitante: en comparación con los otros países desarrollados, la economía española es demasiado pequeña para ocupar a toda la población que desea trabajar, es decir, no activa sus recursos humanos como otras economías.

GRÁFICO 5.12. Renta per cápita, productividad del trabajo y su descomposición. Comparación internacional, 2011
(España=100)



Nota: **Tasa de ocupación definida como el cociente entre la población ocupada y la población total. Los datos de China y Corea del Sur corresponden a 2007 y los de India a 2008.**
Fuente: **APO (2011), Banco Mundial (2013), Comisión Europea (2012), Fundación BBVA-Ivie (2013), *Contabilidad Nacional de España* (INE, varios años), *Encuesta de Población Activa* (EPA) (INE, varios años), MOSPI (2012) y OCDE (varios años)**

[3] La productividad del trabajo medida en relación con el número de trabajadores —que es la que se representa en el gráfico 5.12— es más elevada que cuando se mide en términos de horas trabajadas porque en España se trabajan de media más horas que en los países de comparación. En horas de trabajadas la posición de España en productividad es menos favorable.

Si se analiza la renta per cápita en función de la productividad del capital y del *stock* de capital per cápita, la productividad del capital en España es inferior a la del resto de países de comparación con la excepción de Italia, Japón y Francia. El *stock* de capital per cápita es superior al del Reino Unido, Corea del Sur, China e India (gráfico 5.12, panel *b*) mientras que el resto de economías desarrolladas muestran un *stock* de capital per cápita superior al español. Este dato constituye una indicación de que en España todavía existe espacio para continuar el proceso de acumulación, pero solo podrá esperarse un esfuerzo inversor adicional si mejora significativamente la utilización de la capacidad productiva instalada, que se encuentra actualmente a un nivel muy bajo.

Por último, se pueden analizar las razones por las que la productividad del trabajo en España difiere de la de cada uno de los países considerados en la comparación. La productividad del trabajo española es muy inferior a la de los Estados Unidos debido a la menor productividad del capital (rentabilidad) y no al *stock* de capital por ocupado (capitalización) (gráfico 5.12, panel *c*). En los casos de Alemania, Francia e Italia, con una productividad por trabajador muy parecida, se observa que Alemania aventaja a España en productividad del capital mientras en los dos restantes las dotaciones de capital por trabajador son mayores.

En resumen, en comparación con los países desarrollados España no destaca por sus tasas de empleo ni por sus dotaciones de capital por habitante, y el capital acumulado con intensidad en las últimas décadas no es aprovechado tan productivamente como en otras economías, a pesar de que las dotaciones de capital por ocupado son similares. Visto con perspectiva de futuro, no parece probable que los elevados ritmos de acumulación de los últimos años vayan a volver fácilmente a la economía española por tres razones: existe un exceso de capacidad instalada que requerirá importantes avances de la demanda para ser absorbida y mantendrá la productividad del capital en niveles bajos durante cierto tiempo; parte de ese capital que ahora no es rentable ha sido financiado con deuda y no abunda el crédito para nuevos proyectos; y tampoco abundan los proyectos rentables en número y calidad suficiente para superar la actual atonía inversora. Así pues, la acumulación del pasado actúa en estos momentos como freno de la acumulación futura y es muy importante saber en qué otros activos se puede apoyar un patrón de crecimiento diferente.

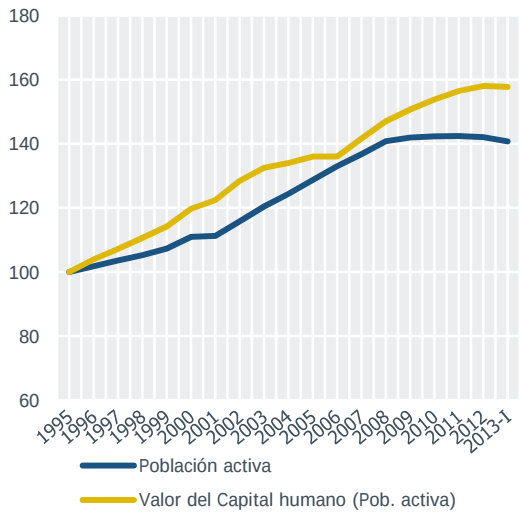
5.2. El capital humano

El capital humano como recurso productivo contempla no solo el número de personas que conforman la fuerza de trabajo sino también su capacidad de generar rentas. Viene condicionado por la edad, el nivel educativo, las competencias, la experiencia laboral, la formación específica y un conjunto de características que definen las circunstancias de la vida laboral individual (edades de comienzo y retiro, flexibilidad y

movilidad en el empleo, etc.). En consecuencia, al medir la evolución de la capacidad de generar servicios productivos de los ocupados, el crecimiento del número de personas empleadas debe corregirse para recoger las mejoras en los niveles educativos y el efecto de otros factores que pueden suponer aumentos en la productividad del trabajo.

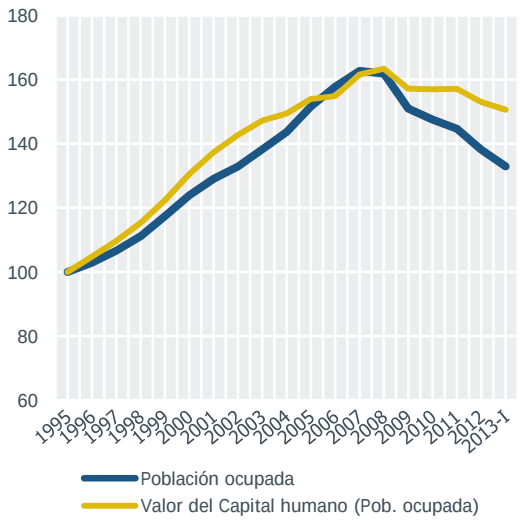
Existen distintas alternativas para medir el valor del capital humano y la mayoría de ellas combinan, de una forma u otra, características de los trabajadores —como educación recibida, edad y sexo— con los salarios percibidos, que se consideran un indicador aproximado de las diferencias de productividad individuales. Cuando se corrigen las series de población activa y ocupada mediante estos indicadores de educación y de diferencias salariales se obtiene el valor del capital humano correspondiente (gráficos 5.13 y 5.14).

GRÁFICO 5.13. Población activa y valor del capital humano. España, 1995-2013
(1995 = 100)



Fuente: **EPA (INE, varios años), INE (2012a) y Fundación Bancaja-Ivie (2010)**

GRÁFICO 5.14. Población ocupada y valor del capital humano. España, 1995-2013
(1995 = 100)



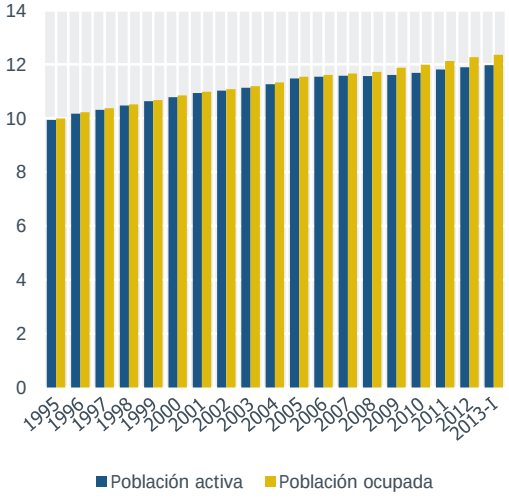
Fuente: **EPA (INE, varios años), INE (2012a) y Fundación Bancaja-Ivie (2010)**

El crecimiento del valor del capital humano en España es más pronunciado que el de la población ocupada o activa debido a las mejoras salariales y educativas que han tenido lugar en España en este periodo. Los años medios de estudio han pasado desde 10 en 1995 a más de 12 en la actualidad (gráfico 5.15). Por otra parte, los salarios experimentaron crecimientos en términos reales que, en la lógica que asocia la evolución de los mismos a la productividad, implicaría una elevación adicional del capital humano utilizado. El efecto conjunto de ambos factores representa crecimientos del valor del capital humano del 60% desde 1995 hasta 2008. Con la llegada de la crisis las series de población activa y ocupada muestran un cambio de tendencia más brusco que las series correspondientes de capital humano, pues estas

incorporan un mayor componente de inercia debido a que la destrucción de empleo se concentra en los segmentos de trabajadores con menores niveles de cualificación. Por esta misma razón se aprecia una mayor diferencia entre el número de años medios de estudio de la población activa y la ocupada, pues el desempleo ha castigado más a los trabajadores menos cualificados que forman parte de la primera pero no de la segunda.

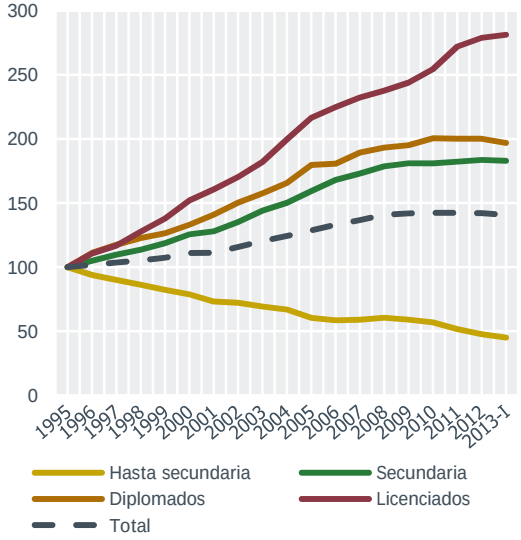
El rápido incremento del capital humano es consecuencia fundamentalmente de las mejoras en el nivel educativo de la población activa española (gráfico 5.16) y de la creciente utilización productiva de los recursos humanos más cualificados. Al observar la evolución de la población activa por niveles educativos se constata la drástica reducción del número de personas con niveles de estudio inferiores al grado medio así como la sustitución gradual por el resto de colectivos. El grupo que crece con mayor intensidad es el de licenciados, seguido del de diplomados, y del de estudios medios[4].

GRÁFICO 5.15. Años medios de estudio de la población activa y ocupada, 1995-2013
(número de años)



Fuente: **EPA (INE, varios años), INE (2012a) y Fundación Bancaja-Ivie (2010)**

GRÁFICO 5.16. Población activa por nivel de estudios, España, 1995-2013
(1995 = 100)



Fuente: **EPA (INE, varios años) y elaboración propia.**

El perfil educativo de los ocupados en España presenta algunos rasgos comunes y otros diferenciados de los grandes países de su entorno. Con la excepción de Italia, España es el país con menor tasa de empleo antes y después de la crisis (cuadro 5.1), pero en todos los países de comparación la tasa de empleo crece con el nivel educativo, mostrando diferencias entre el máximo nivel (5-6[5]) y el mínimo (0-2) que se mueven

[4] El perfil de la población ocupada, que no se reporta, es muy parecido al de la población activa.

[5] Los niveles educativos se definen de la forma siguiente: 0-2 = hasta estudios obligatorios 2-4 = estudios postobligatorios y 5-6= estudios superiores.

entre los 40,5 puntos de Alemania y los 29,4 del Reino Unido. La crisis ha ampliado estas diferencias entre países mostrando que, para la probabilidad de encontrar empleo, los niveles educativos son ahora todavía más importantes que antes. El grupo de países que más ha visto reducida su tasa de empleo ha sido el formado por España, Francia, y Reino Unido, mientras Alemania la ha mejorado a lo largo del periodo en todos los niveles educativos. En cualquier caso, la evidencia mayoritaria es que, a pesar de la percepción de la sociedad de que estudiar no compensa el esfuerzo en términos de mejora de las oportunidades de encontrar trabajo, empleo y nivel educativo van de la mano.

Esta asociación entre mejoras educativas y de la empleabilidad individual ha permitido que los más cualificados —los universitarios— mantuvieran sus empleos durante los primeros años de la crisis, favoreciendo la conservación del capital humano empleado. Sin embargo, eso no ha impedido que creciera también el porcentaje de desempleados cualificados, de modo que también han aparecido problemas de utilización del capital humano de la población activa en los últimos años, que se suman a los de baja utilización del capital físico. Esta realidad ha reactivado el debate sobre si es necesario seguir invirtiendo en capital humano, pues ciertamente una parte del mismo no se está aprovechando productivamente. Sin embargo, si se comparan las tasas de paro por niveles de estudio se observa que el coste de no invertir en capital humano todavía es mayor, de modo que el problema general de desempleo de recursos humanos es incluso más importante que el particular de baja utilización de los recursos más cualificados.

CUADRO 5.1. Tasa de ocupación por nivel de estudios. Comparación internacional, 2000-2012
(porcentaje)

	Promedio 2000-2007				Promedio 2007-2012			
	Total	Primaria	Secundaria	Superior	Total	Primaria	Secundaria	Superior
UE-27	63,2	47,8	68,5	82,8	64,6	45,7	68,1	81,8
Alemania	65,9	44,8	70,1	83,4	71,4	47,1	76,2	87,6
España	60,8	54,4	61,7	78,8	59,2	48,9	56,6	74,8
Francia	63,3	47,3	69,3	78,7	64,1	45,5	66,7	80,8
Italia	56,5	45,6	65,9	80,2	57,4	44,3	64,2	76,6
Reino Unido	71,4	61,6	77,6	87,4	70,1	53,7	71,5	83,1

Fuente: **Eurostat (2013) y elaboración propia.**

5.3. Los intangibles

La crisis ha puesto de manifiesto de manera más cruda un problema que la baja evolución de la productividad ya señalaba durante la expansión reciente de la economía española: una insuficiente capacidad de aprovechar la acumulación de capital físico y humano realizada, y de absorber las crecientes tasas de actividad. El empleo de capital y trabajo fundamentó el crecimiento económico en España durante una etapa que probablemente se ha terminado, al menos en la forma en que la hemos conocido hasta ahora. Con ello no se está argumentando que la acumulación de estas formas de capital no sea importante en el futuro, pero deberán ir acompañadas de la acumulación en otro tipo de activos —complementarios a los anteriores— que contribuyan a mejorar la eficiencia de los procesos de producción y su capacidad de generar valor, permitiendo recuperar las inversiones realizadas e impulsar otras nuevas.

La opinión de que la acumulación de capital intangible está desempeñando este papel complementario, convirtiéndose en una importante fuente de crecimiento económico está ganando fuerza, aunque las estadísticas oficiales no han prestado atención a la medición de esta forma de capital hasta fechas muy recientes, lo que dificulta la evaluación precisa de esa contribución[6]. De acuerdo con la definición más aceptada del capital intangible (Intan-Invest 2013), dentro del mismo se consideran tres grandes grupos de activos (cuadro 5.2). El primero de ellos es el de los activos acumulados en *Información digitalizada,* compuesta por los bancos de datos y el *software* que los maneja. El segundo grupo, denominado *Propiedad de la innovación,* integra activos que reflejan la propiedad de los resultados de las actividades de I+D, y también el diseño de nuevos productos y/o procesos. El tercer grupo es el de las *Competencias económicas*, y recoge dos tipos de activos, *i)* aquellos que contribuyen a la imagen de marca por la vía de los gastos en publicidad y los estudios de mercado y, *ii)* los que contribuyen a mejorar el funcionamiento de las organizaciones, incluyendo la inversión realizada en la organización del trabajo dentro de la empresa por parte de los directivos, y la formación de los trabajadores en tareas específicas de la empresa.

[6] La ausencia de información no se refiere tanto a que no se recojan en sus publicaciones los gastos incurridos en conceptos específicos de categorías que entran en su definición, sino por el tratamiento que se les daba —y todavía se les da en el marco de la Contabilidad Nacional— al considerar a la gran mayoría de activos intangibles consumos intermedios en lugar de gastos de inversión. Sin embargo, «la inversión en capital ligado al conocimiento debería tratarse de la misma forma que la inversión en planta y equipo» (Corrado, Hulten y Sichel 2005).

CUADRO 5.2. Clasificación de los activos intangibles

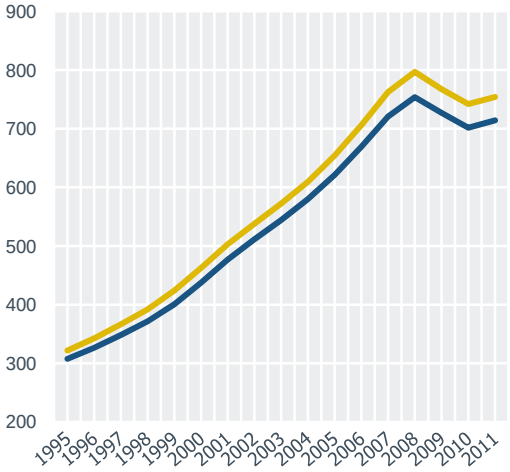
Activos intangibles
Información digitalizada
1. *Software*
2. Bases de datos
Propiedad de la innovación
3. Prospección minera
4. I+D
5. Originales de obras recreativas, literarias o artísticas
6. Nuevos productos/sistemas en los servicios financieros
7. Diseño y nuevos productos
Competencias económicas
8. Valor de marca
a. Publicidad
b. Investigación de mercado
9. Recursos específicos de la empresa
a. Formación a cargo del empleador
b. Estructura organizativa

Fuente: **Corrado *et al.* (2012)**

La consideración de las tres categorías de activos intangibles mencionadas implica contemplar dichos gastos como inversión, en lugar de como consumos intermedios, y tiene dos implicaciones: esperar de los mismos un flujo de servicios productivos durante más de un periodo, e incrementar el VAB de la economía en el año en el que la inversión se realiza. Este incremento del VAB ha sido estimado en el caso español respecto del convencionalmente medido en, aproximadamente, un 5%-6% (gráfico 5.17).

GRÁFICO 5.17. VAB convencional y ampliado. Sector privado. España, 1995-2011

(miles de millones de euros)



Fuente: ***Contabilidad Nacional de España*** **(INE, varios años) , EU KLEMS (2012) y Mas *et al.* (2013a).**

La inversión en activos intangibles ha alcanzado un volumen muy relevante en las economías desarrolladas, como pone de relieve la comparación de sus cifras con las de la inversión en activos tangibles, pues en algunos casos las superan. También son ya importantes en España pero, en relación con otros países, el esfuerzo inversor en intangibles es menor y más reciente (Mas *et al.* 2013a). Como se ha visto en el apartado 5.1, la acumulación de capital físico —tangible— en la economía española fue muy importante en los años de expansión, pero la inversión ha retrocedido de forma abrupta en los años posteriores de crisis. En el último año del periodo expansivo, 2007, la inversión tangible en España representaba el 18,9% del VAB ampliado[7], el porcentaje más elevado —junto con Italia- del conjunto de países más significativos de la Unión Europea (UE) desde nuestra perspectiva (cuadro 5.3). Por el contrario, la inversión en activos intangibles era —también junto con Italia— la más reducida, el 7,1%. Sin embargo, pese a todo se habían producido avances porque la posición de partida era todavía más desfavorable: en 1995 la inversión en intangibles alcanzaba el 5,4%, tres puntos porcentuales menos que la media de la UE-15 y casi siete menos que en Estados Unidos.

CUADRO 5.3. Participación de la inversión tangible e intangible en el VAB ampliado. Sector privado. Comparación internacional, 1995-2010
(porcentaje)

a) Inversión tangible

	1995	2007	2010	Variación (puntos porcentuales)		
				1995-2007	2007-2010	1995-2010
España	15,7	18,9	15,0	3,1	-3,9	-0,7
UE-15	15,5	15,8	14,0	0,3	-1,7	-1,5
Países nórdicos[1]	17,3	17,3	14,7	-0,1	-2,5	-2,6
EE. UU.	11,4	10,0	7,7	-1,4	-2,3	-3,7
Francia	13,4	16,2	15,5	2,8	-0,7	2,1
Alemania	15,5	14,3	13,3	-1,2	-0,9	-2,1
Italia	17,3	18,9	17,6	1,7	-1,3	0,4
Reino Unido	14,4	12,1	8,9	-2,3	-3,2	-5,5

b) Inversión intangible

	1995	2007	2010	Variación (puntos porcentuales)		
				1995-2007	2007-2010	1995-2010
España	5,4	7,1	7,2	1,7	0,1	1,8
UE-15	8,4	10,3	10,5	1,9	0,1	2,0
Países nórdicos[1]	10,1	12,7	13,2	2,7	0,5	3,2
EE. UU.	12,0	15,4	15,3	3,4	-0,1	3,3
Francia	9,6	12,9	13,5	3,3	0,6	3,9
Alemania	8,4	9,5	9,9	1,1	0,4	1,5
Italia	6,0	7,0	6,9	1,0	0,0	1,0
Reino Unido	11,0	13,4	12,8	2,4	-0,6	1,8

[1] Suecia, Finlandia y Dinamarca.

Fuente: EU KLEMS (2012), Fundación BBVA-Ivie (2013), *Contabilidad Nacional de España* (INE, varios años), INTAN-Invest (2013) y elaboración propia.

[7] El VAB ampliado es el que resulta de añadir al VAB convencional la inversión en intangibles.

En los primeros años de crisis la inversión en activos tangibles se contrajo drásticamente en España, experimentando una pérdida de peso en el VAB de casi 4 puntos porcentuales, la más intensa de todos los países considerados. Por el contrario, aunque la inversión en intangibles también se contrajo, su caída fue inferior a la del VAB, ganando ligeramente peso en el total. Esta fue una reacción común a prácticamente todos los países: caída generalizada del peso de la inversión tangible y mantenimiento, o incluso ganancia, de la inversión intangible. Tan solo Estados Unidos y el Reino Unido experimentaron un retroceso, muy ligero en el caso del primero que, además, partía de niveles muy elevados que duplicaban los de España.

Los mensajes más importantes que se desprenden de los niveles y perfiles de la evolución seguida por los distintos países pueden resumirse en los puntos siguientes. En primer lugar, el patrón de crecimiento español en los años de expansión se basó en una intensa acumulación de capital físico, mientras la mayoría de los países de nuestro entorno —con la excepción de Italia y Francia— seguían una trayectoria distinta, manteniéndose en niveles más bajos, y en ocasiones reduciendo el peso de la inversión tangible en sus economías. Esta evolución contrasta con el creciente esfuerzo hecho por todos los países en la acumulación de activos intangibles. En el contexto de esa estrategia general de complementar la inversión en activos tangibles con activos intangibles, el esfuerzo de España existió pero fue menor, tanto en relación al VAB como en comparación con la intensidad de su formación de capital físico. Adviértase que, cuando llega la crisis, mientras en España la inversión en intangibles representa el 40% de la inversión en tangibles, en Estados Unidos y Reino Unido la cifra era superior al 100% y en otros países superaba el 75%. En suma, España hizo un esfuerzo en invertir en este tipo de activos pero a un ritmo inferior a la media de la UE-15, Estados Unidos, los Países Nórdicos, o Francia. En la medida en que estas inversiones son claves para poner en valor los demás recursos y captar demanda, se estaba corriendo el riesgo de comprometer la transformación y el futuro del sistema productivo, limitando su capacidad de respuesta a la crisis.

En segundo lugar, estos riesgos asociados al menor esfuerzo en intangibles eran mayores porque nuestra posición de partida era relativamente desfavorable, puesto que la presencia de dichos activos en la economía española era sensiblemente inferior a la de la mayoría de los países. El esfuerzo posterior no ha conseguido revertir esta situación dado que hemos avanzado a un ritmo inferior al de los restantes países, de modo que la brecha se mantiene e incluso se ha ampliado en algunos casos, y no se puede hablar de convergencia en las dotaciones de estos recursos.

En tercer lugar, la crisis ha afectado más duramente a la inversión en activos físicos que en intangibles, y así ha sucedido también en España. Es pues un rasgo general de los países que las inversiones en intangibles han sido protegidas de los ajustes mientras la formación de capital físico se contraía. También ha sucedido así en el

nuestro, lo que induce cierta dosis de esperanza de cara a la futura y esperada recuperación. Sin embargo, en algunos de los componentes de la inversión en intangibles —como el gasto en I+D+i público— esta protección no se ha producido y han tenido lugar retrocesos que rompen trayectorias de acumulación en activos importantes para desarrollar un patrón de crecimiento más basado en el conocimiento.

La inversión en intangibles agrupa un conjunto de activos heterogéneos que influyen en la actividad económica desde distintas perspectivas. En la mayoría de los países considerados la inversión en *Competencias económicas* es la que más peso tiene[8], y tan solo en los Países Nórdicos la inversión en el componente *Propiedad de la Innovación* se le aproxima mucho (cuadro 5.4). España se encuentra en niveles relativos bajos en cada uno de los componentes de este agregado, pero particularmente en dos de ellos. El primero es *Propiedad de la innovación* en el que, además, ha experimentado un retroceso en los años de crisis que no se ha producido en los restantes países considerados, con la excepción de Estados Unidos cuyo nivel de partida era muy superior. En el promedio del periodo 1995-2010 este tipo de inversión representaba el 1,9% del VAB ampliado en España —ligeramente inferior al de Italia— frente al 5,1% en Estados Unidos o el 4,8% en los Países Nórdicos. En este agregado se integran los cuatro componentes que identifica el gráfico 5.18. Los dos más importantes son la inversión en *I+D* y el *Diseño y otros nuevos productos,* pero las diferencias entre países son muy notables. España es el país que —nuevamente junto con Italia— tiene un peso menor en estos activos y su composición se encuentra sesgada hacia los ligados al *Diseño*, mientras que en Alemania o los Países Nórdicos el sesgo es hacia la inversión en *I+D*. Este resultado concuerda con el conocido atraso crónico de nuestro país en la inversión en *I+D*. Además, es preciso advertir que una partida importante de la inversión en *Diseño* tiene como origen los proyectos de arquitectos e ingenieros, que en España tanto pesaron en los años de expansión inmobiliaria.

El segundo agregado en el que España vuelve a situarse en una posición rezagada es el de *Competencias económicas*, compartiendo con Italia la menor presencia de este tipo de activos y una posición muy alejada de Estados Unidos, Francia o el Reino Unido (cuadro 5.4). El rasgo positivo en este agregado es que no perdió peso en los años de crisis, lo que sí ocurrió en el conjunto de la UE-15 y, especialmente, en el Reino Unido.

[8] 2010 es el último año para el que el proyecto Intan-Invest proporciona información. Para España la información está disponible hasta el año 2011.

CUADRO 5.4. Composición de la inversión en activos intangibles. Comparación internacional, promedio 1995-2010

(porcentaje del VAB privado ampliado)

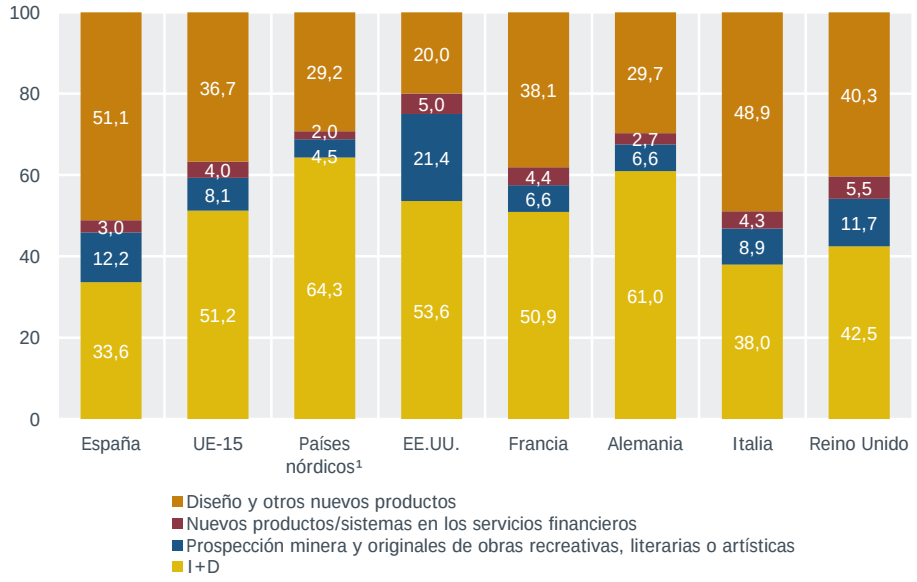
	Información digitalizada	Propiedad de la innovación	Competencias económicas	Inversión intangible
España	1,1	1,9	3,5	6,5
UE-15	1,5	3,2	5,0	9,8
Países nórdicos[1]	2,4	4,8	4,9	12,1
EE. UU.	2,0	5,1	7,0	14,2
Francia	2,1	3,9	5,6	11,6
Alemania	1,0	3,9	4,5	9,5
Italia	1,0	2,0	3,7	6,7
Reino Unido	2,2	3,3	7,1	12,6

[1] Suecia, Finlandia y Dinamarca.

Fuente: EU KLEMS (2012), Fundación BBVA-Ivie (2013), *Contabilidad Nacional de España* (INE, varios años) , INTAN-Invest (2013) y elaboración propia.

GRÁFICO 5.18. Composición de la inversión en Propiedad de la innovación. Comparación internacional, promedio 1995-2010

(porcentajes)



[1] Suecia, Finlandia y Dinamarca.

Fuente: EU KLEMS (2012), Fundación BBVA-Ivie (2013), INTAN-Invest (2013) y elaboración propia.

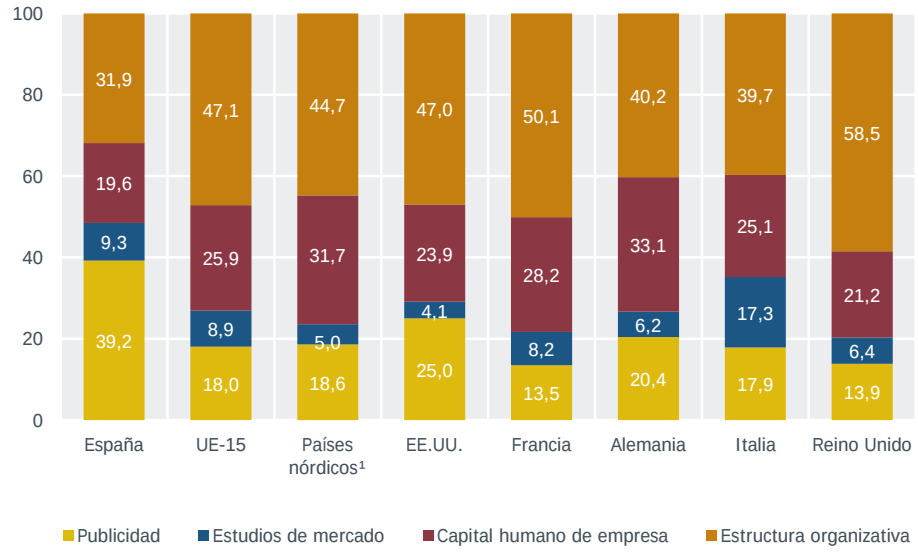
El agregado de *Competencias económicas* está integrado por los cuatro componentes que identifica el gráfico 5.19. Las inversiones en *Publicidad* y en *Estudios de mercado* tienen como objetivo mejorar la imagen de marca destinada tanto a promover la competitividad de los productos como a aumentar su valor añadido[9]. Los dos restantes

[9] Un objetivo adicional es arrebatar mercado a los competidores. Por esta razón se considera que solo el 60% de estos gastos son inversión.

componentes están asociados a la mejora del funcionamiento interno de las empresas, haciendo que el proceso productivo gane en eficiencia. El rasgo diferencial de España es que la inversión en *Competencias económicas* no solo tiene un peso menor que en otras economías sino que está claramente sesgada hacia los activos ligados a mejorar la imagen de marca, lo contrario de lo que ocurre en la mayoría de los países. Por otra parte, España es el país en el que menos peso tiene la inversión destinada a mejorar el funcionamiento interno de las empresas, tanto en su vertiente de mejorar la *Estructura organizativa* por parte de sus directivos y cuadros como en lo que se refiere a la cualificación de sus empleados en el puesto de trabajo. Este hecho no es ajeno al mayor peso que tiene en nuestra economía los ocupados con cualificaciones bajas —en las que la formación en el puesto de trabajo es menos frecuente— ni al elevado grado de temporalidad en los contratos, que tan negativamente contribuye al avance de la productividad de las empresas en nuestro país. Entre los determinantes de la menor inversión en estos activos pueden citarse características de las empresas como su tamaño, estructura de propiedad —en especial, la presencia de capital multinacional— formación de los empresarios y calidad de la dirección empresarial, factores que explican también la gran y persistente heterogeneidad encontrada en su productividad y su orientación estratégica (Fernández de Guevara 2011; Huertas y García 2013).

GRÁFICO 5.19. Composición de la inversión en Competencias económicas. Comparación internacional, promedio 1995-2010

(porcentajes)



¹ Suecia, Finlandia y Dinamarca.

Fuente: EU KLEMS (2012), Fundación BBVA-Ivie (2013), INTAN-Invest (2013) y elaboración propia.

En suma, la mayoría de los países desarrollados han reconocido la importancia de los activos intangibles como fuente del crecimiento más pronto y con mayor intensidad que España. Se trata de un conjunto amplio de inversiones que van más allá del esfuerzo en I+D, aunque lo incluyen. Hace referencia a activos que pueden ser muy relevantes para tener éxito en el mercado, tanto por su capacidad de generar innovaciones de producto y de proceso como para gestionar la complejidad de la competencia en el momento actual. En ellos debería concentrarse el esfuerzo de acumulación en los próximos años, para alcanzar un nivel que, por el momento, no aparece reflejado en las estadísticas. España no se encuentra bien posicionada en este campo ni le ha prestado la misma atención que han recibido las infraestructuras y, en menor medida, el capital humano. Aunque se ha hecho un esfuerzo importante en los últimos años, ha sido insuficiente para alcanzar a los países de nuestro entorno.

Además, la composición de la inversión intangible que se realiza en España no es la más adecuada desde la perspectiva del crecimiento. Nuestras mayores debilidades se encuentran en el reducido peso que tiene la *I+D* y los gastos destinados a la mejora del funcionamiento interno de las empresas, incluida la formación de los trabajadores en el puesto de trabajo. El elevado grado de temporalidad que padecemos junto con otros condicionantes, como la muy reducida dimensión de muchas empresas, la insuficiente formación de sus responsables y el escaso uso de modelos de gestión avanzados son seguramente determinantes de la menor inversión en esos intangibles. La comparación internacional ha permitido constatar que los países que están teniendo mejor comportamiento durante la crisis que padecemos son precisamente los que más invierten en estos activos, tanto en *I+D* como en la mejora del funcionamiento de sus organizaciones, habiendo reforzado mediante esas iniciativas su capacidad de respuesta a los problemas.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 5

- El crecimiento español se ha ido apoyando secuencialmente en el avance del capital físico, el trabajo y la tecnología, factores que han ido creciendo no solo en cantidad sino también, y sobre todo, en calidad. El proceso de capitalización ha sido determinante del avance tecnológico, la productividad del trabajo y la renta per cápita de los españoles, permitiéndole aproximarse paulatinamente a los países de su entorno. La crisis ha interrumpido la acumulación y el proceso de convergencia y ha planteado un grave problema de subutilización de la capacidad productiva existente.
- Cuando estalla la crisis se reconoce que el patrón de crecimiento incorporaba algunas debilidades importantes, entre las que se encuentra concentrar mucho esfuerzo inversor en sectores con rendimiento inmediato pero escaso futuro, como la construcción. También se ha podido constatar que los países que mejor han capeado la gran recesión habían realizado previamente importantes reformas liberalizadoras o concentrado su esfuerzo inversor en distintos capitales intangibles, fundamentales para aprovechar su capacidad productiva, mejorar su eficiencia y dar respuesta a los cambios en el escenario competitivo, basando en ellos su capacidad de innovación y progreso en el próximo decenio.
- España ha llegado tarde al capital intangible, como lo hiciera antes con las TIC, las infraestructuras, la extensión de la educación o la acumulación inicial de capital, pero no por ello debería dejar pasar la oportunidad de subsanar esta debilidad. Si lo hace, habría llegado más tarde pero habría llegado y, como en otras ocasiones, reduciría distancias con el resto de los países de su entorno.,
- En la actualidad no falta capital físico sino capacidad de utilizarlo y pesa demasiado la deuda con la que se financió su inversión en la época del crédito barato. Para mejorar el uso de la capacidad instalada y los recursos humanos disponibles, lo que más falta hace son proyectos empresariales y empresarios capaces de movilizar los factores productivos y generar rentas (salarios y beneficios) y ahorro para reducir el fuerte endeudamiento privado y público.
- El proceso de capitalización física de la economía española ha sido tan prolongado e intenso que actualmente el capital por empleado es muy elevado y la absorbe buena parte de la inversión bruta anual. Por lo tanto, la prioridad no es aumentar más la intensidad de capital por empleado sino el empleo. La renta per cápita española podría crecer significativamente no solo por mejoras de productividad sino también de las tasas de empleo. El actual reto es generar empleo productivo sin ocasionar pérdidas en las empresas privadas o déficit en las AA. PP.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 5 (cont.)

- Desde mediados de los noventa se intensifica en España la segunda oleada de capitalización ligada al capital humano que había comenzado veinte años antes, que combina el crecimiento del número de personas empleadas y la calidad del trabajo que pueden desarrollar. En esta ocasión, la extensión de la educación terciaria (universitaria y Formación Profesional Superior), eleva el potencial de servicios que puede desplegar la población activa española en el mercado de trabajo. Como consecuencia de este proceso se constata un mayor protagonismo del capital humano en el crecimiento económico español que, sin embargo, no ha permitido que su tasa de empleo se situara en los niveles de los países de su entorno. Según esto, el potencial laboral español no está siendo aprovechado por el sistema productivo ni durante los años de expansión, ni mucho menos desde el comienzo de la crisis. Se comprueba también que las posibilidades de empleo mejoran mucho con el nivel educativo, que la diferencia es muy grande y que la crisis no ha hecho más que aumentar su importancia.
- La mayoría de los países desarrollados han reconocido la importancia de los activos intangibles como fuente del crecimiento, pero España no se encuentra bien posicionada en este campo. Se ha hecho un esfuerzo importante en los últimos años, pero insuficiente para converger con los países que nos resultan más cercanos. Además, la composición de la inversión intangible no es la más adecuada desde la perspectiva del crecimiento. Nuestras mayores debilidades se encuentran en el reducido peso que tienen la *I+D* y los gastos destinados a la mejora del funcionamiento interno de las empresas, incluida la formación de los trabajadores en el puesto de trabajo. Los bajos niveles educativos de muchos trabajadores y empresarios y el elevado grado de temporalidad que padecemos es seguramente responsable de ello. La perspectiva internacional ha permitido constatar que los países que están teniendo mejor respuesta a la crisis son precisamente los que más invierten en *I+D* y en la mejora del funcionamiento de sus organizaciones.

Bibliografía

APO (Asian Productivity Organization). *Productivity Databook 2011*. Tokio, 2011.

Banco Mundial. *World Development Indicators (WDI).* Disponible en Internet: http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators [consulta: 10 de junio de 2013].

Comisión Europea. *Annual macro-economic database (AMECO Database).* Bruselas. Disponible en Internet: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.html [consulta: diciembre de 2012].

Corrado, Carol, Charles Hulten y Daniel Sichel. «Measuring Capital and Technology: An Expanded Framework». En Corrado, C., J. Haltiwanger y D. Sichel, *Measuring Capital in the New Economy*, *Studies in Income and Wealth* 65, Cambridge (MA): NBER, 11-45, 2005.

Corrado, Carol, Jonathan Haskel, Cecilia Jona-Lasinio y Massimiliano Iommi. «Intangible Capital and Growth in Advanced Economies: Measurement methods and Comparative Results». *The Conference Board Economics Program Working Paper* EPWP n.º 12-03, 2012. Disponible en http://intan-invest.net.

EU KLEMS. *EU KLEMS Growth and Productivity Accounts*. Base de datos disponible en la página web del proyecto EU KLEMS: http://www.euklems.net [consulta: diciembre de 2012].

Eurostat. *Labour Force Survey*. Luxemburgo, 2013.

Fernández de Guevara, Juan. *La productividad sectorial en España: una perspectiva micro.* Informes Economía y Sociedad. Bilbao: Fundación BBVA, 2011.

Fundación Bancaja e Ivie (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas). *Capital Humano en España y su distribución provincial*. Diciembre de 2010. Base de datos disponible en Internet: http://www.ivie.es/es/banco/caphum/series.php

Fundación BBVA e Ivie. *El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial y sectorial (1964-2011).* Julio de 2013. Base de datos disponible en Internet: http://www.fbbva.es/TLFU/microsites/stock09/fbbva_stock08_index.html

Huerta Arribas, Emilio y María del Carmen García Olaverri. *La capacidad de dirección en las empresas españolas y el debate de la productividad.* 2013, en breve.

INE (Instituto Nacional de Estadística). *Contabilidad Nacional de España. 2013.* Madrid, varios años. Disponible en internet: http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft35%2Fp008&file=inebase&L=0

—. *Contabilidad Nacional Trimestral de España. 2013.* Madrid, varios años. Disponible en internet: http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft35%2Fp009&file=inebase&L=0

—. *Encuesta de Población Activa (EPA). 2013.* Madrid, varios años.

—. *Encuesta de Estructura Salarial de 2010. 2012.* Madrid, 2012a.

—. *Estimaciones de la población actual 2002-2012.* Madrid, 2012b. Disponible en internet: http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft20%2Fp259&file=inebase&L=0

INTAN-Invest. *Cross-country intangible investment data.* Base de datos disponible en la página web del Proyecto INTAN-Invest: http://www.intan-invest.net/ [consulta: mayo de 2013].

Mas Matilde, Javier Quesada (dirs.), Juan Fernández de Guevara y Ezequiel Uriel. *Intangibles en la nueva economía.* Mimeo, 2013a.

Mas, Matilde, Francisco Pérez, Ezequiel Uriel (dirs.), Eva Benages, Vicent Cucarella, Juan Carlos Robledo y Lorenzo Serrano. *Inversión y stock de capital en España (1964-2011). Evolución y perspectivas del patrón de acumulación*. Bilbao: Fundación BBVA, 2013b.

MOSPI (Ministry of Statistics and Programme Implementation). *India Statistics.* Base de datos disponible en Internet: http://www.mospi.nic.in/dwh/index.htm [consulta: diciembre de 2012].

OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos). *STructural ANalysis (STAN) Database*. París, varios años. Disponible en Internet: http://www.oecd.org/sti/stan.

—. *Productivity Database*. París, varios años. Disponible en Internet: http://www.oecd.org/statistics/productivity.

Solow, Robert. «A Contribution to the Theory of Economic Growth». *The Quarterly Journal of Economics* 70, n.º 1 (febrero 1956): 65-94.

—. «Technical Change and the Aggregate Production». *The Review of* Economics and Statistics 39, n.º 3 (agosto 1957): 312-320.

6. Especialización competitiva y participación en las cadenas de valor internacionales[1]

Asentar una nueva etapa de crecimiento duradero sobre bases más competitivas requiere intensificar el uso del conocimiento y de los capitales intangibles para mejorar la productividad, tal y como ya se ha destacado en el capítulo anterior. El camino para conseguirlo pasa por cambios en la especialización de las empresas, el redimensionamiento de los sectores y una mayor internacionalización del tejido productivo. Para que estas transformaciones actúen como palancas de generación de valor añadido han de tenerse en cuenta algunas características actuales de la división del trabajo y la especialización relacionadas con la creciente fragmentación de las cadenas de suministros a nivel internacional. La fragmentación productiva —y sus manifestaciones en forma de *outsourcing* y *offshoring*— matiza los argumentos según los cuales España y Europa necesitan reforzar su competitividad mediante una reindustrialización de sus economías y creciente apertura de sus economías.

La idea de que las manufacturas son más productivas, más intensivas en el uso del conocimiento y de las actividades de I+D+i, y están más orientadas a la exportación que los servicios —y por consiguiente, una economía con más industria mejoraría en relación con los objetivos de productividad y competitividad internacional— necesita ser discutida. La razón es que la heterogeneidad de actividades dentro de cada rama es enorme y las interdependencias entre sectores manufactureros y de servicios son crecientes. En la actualidad, el contenido en servicios de los productos industriales es cada vez mayor, al haber externalizado las empresas manufactureras muchas actividades terciarias que antes desarrollaban con personal propio.

El *outsourcing,* o aprovisionamiento de proveedores que no son propiedad de la empresa puede realizarse en el mismo país o ser internacional. El *outsourcing internacional*, es, a su vez, una de las formas del *offshoring*[2]. Este incluye tanto las estrategias de aprovisionamiento de *inputs* intermedios en el extranjero mediante la participación en la propiedad de la empresa que sirve estos bienes y servicios *(offshoring por deslocalización*), como las de simple adquisición de *inputs* intermedios de empresas de distintos países (*offshoring por contratación)*. Ambas estrategias se

[1] Este capítulo ha sido realizado por Francisco Pérez con la ayuda de Eva Benages, Marta Solaz y Pilar Chorén como técnicos de investigación.

[2] Otras definiciones de *offshoring* o *outsourcing* internacional solo lo considerarían como tal si se refiere al comercio de servicios que no requiere proximidad geográfica entre comprador y vendedor, Bhagwati, Panagariya y Srinivasan (2004). Por su parte, Amiti y Wei (2004, 2006) y Ricart y Agnese (2006) amplían el concepto al servicio intermedio que proviene de una filial.

encuentran en ocasiones interrelacionadas, pues la inversión en el exterior impulsa el desarrollo de cadenas de suministros internacionales y viceversa, así como el crecimiento de las exportaciones, según una tendencia internacional de la que España participa.

El *offshoring* es relevante para muchas economías desarrolladas porque los productores de las emergentes han logrado grandes mejoras de eficiencia. La globalización permite a las empresas mejorar la productividad a través de la fragmentación del proceso productivo y la externalización en otros países de aquellas fases en las que son menos eficientes, y responder a ese nuevo escenario concentrando la actividad en tareas en las que tienen mayor ventaja competitiva dentro de la cadena de producción.

Debido a los procesos de *outsourcing*, parte del empleo antes considerado industrial es computado hoy en las ramas de servicios y lo mismo sucede con parte del crecimiento del valor de la producción terciaria y el decrecimiento de la industrial. Otras implicaciones directas de la externalización de actividades de la industria son el mayor contenido en servicios de las exportaciones manufactureras y el crecimiento del comercio internacional en servicios intermedios destinados a las empresas de otros países.

En un mundo de cadenas de producción fragmentadas la capacidad de generar valor —y alcanzar niveles más o menos elevados de productividad— es muy diversa entre los múltiples productores que participan en la obtención de un bien o servicio final. Por esta razón, las exportaciones de un país contribuyen al valor añadido del mismo en función de qué parte de esas ventas al exterior se destina al pago de *inputs* intermedios importados, pues estos generan valor en otros países. Dado que los componentes de los bienes cruzan con frecuencia las fronteras, es posible que un mismo volumen de exportaciones de dos países especializados en distintas tareas no genere los mismos ingresos en ambos.

Estos rasgos de la realidad actual son relevantes para el debate sobre la especialización y la reorientación del tejido productivo español, cuyo estudio es el objetivo de este capítulo, con el esquema siguiente. En el apartado 6.1 se analiza la interdependencia sectorial de la economía española y los rasgos que distinguen en este sentido a las manufacturas de los servicios. El apartado 6.2 contempla la fragmentación internacional de la producción y el cambio del papel de los servicios en el comercio exterior. El apartado 6.3 analiza la posición de las empresas españolas en este escenario de fragmentación de actividades y los obstáculos internos y externos a los que se enfrentan para aprovecharlo. En el apartado 6.4 se contemplan las oportunidades que ofrecen las estrategias de *outsourcing/offshoring/inversión extranjera* a la economía española actual.

6.1. De la interdependencia entre sectores a la fragmentación de la producción

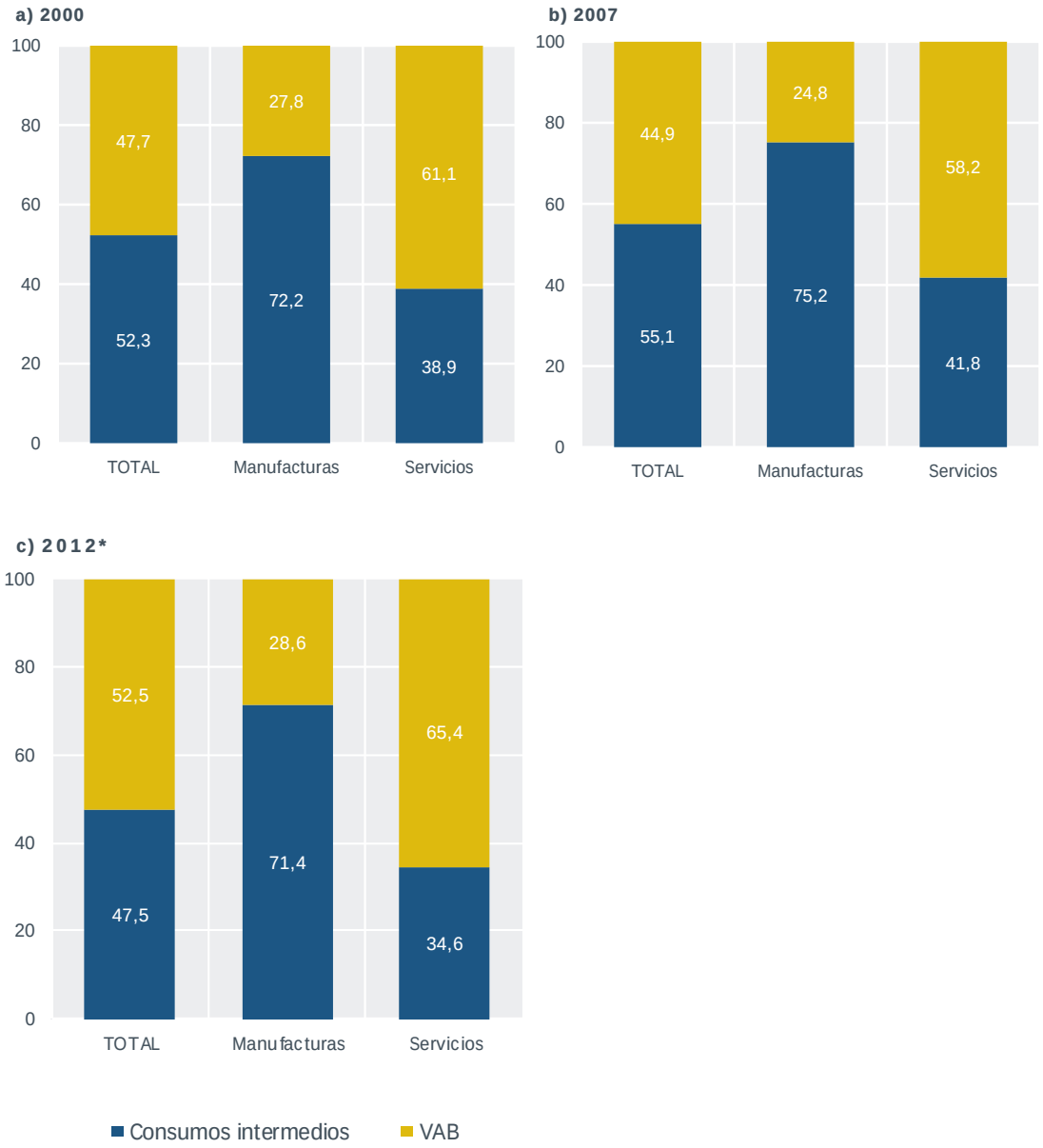
El avance de la especialización productiva en las economías más desarrolladas viene caracterizado por una más estrecha interconexión entre las empresas y los sectores en las compras y ventas de unos a otros. La especialización avanza cuando las ventajas asociadas a comprar en los mercados superan a las de producir los *inputs* dentro de la propia empresa. La importancia en la actualidad de esas interdependencias es tal que, en la economía española, por cada unidad de producción destinada a la demanda final (PIB) se producen 0,73 unidades de productos intermedios cuyo destino es ser *inputs* de otros sectores. En muchas empresas las compras de materias primas y consumos intermedios representan un gran porcentaje de su coste total, de modo que solo una parte pequeña de sus ventas es *valor añadido* (ventas menos costes) por los recursos de trabajo y capital de la propia empresa.

El porcentaje que representan los productos intermedios es creciente con el paso del tiempo si las unidades empresariales se especializan más en ciertas tareas del proceso de producción, y decreciente cuando realizan en su interior más actividades de la cadena de suministros. La primera parte del siglo XX estuvo caracterizada por una tendencia a la integración vertical de tareas en el seno de grandes empresas manufactureras que necesitaban mantener bajo control directo los complejos procesos de producción que realizaban. En cambio, las últimas décadas se caracterizan por la fragmentación: las empresas recurren de manera creciente a comprar *inputs* en los mercados, encontrando ventajas en lugar de inconvenientes en esta dependencia de sus proveedores. Este cambio refleja una mejora en el funcionamiento de los mercados —que hace más seguro aprovisionarse fuera de la empresa, incluso en el extranjero— y de las sustanciales posibilidades de coordinación entre compradores y vendedores que ofrecen las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones. Es posible que estas tendencias vuelvan a cambiar, pues los costes de oportunidad de las alternativas se ven afectados por muchas circunstancias, como la fluidez con la que funcionan los mercados y el nivel de los costes de transacción. Así, por ejemplo, la crisis económica iniciada en 2007 afectó a los intercambios y redujo puntualmente los suministros del exterior.

La estrecha interdependencia a través de los mercados alcanza a todas las actividades, pero con distinta intensidad. Los sectores industriales tienen conexiones muy fuertes con sus proveedores y se caracterizan por su mayor uso de *inputs* intermedios adquiridos a otros sectores manufactureros y de servicios (gráfico 6.1). Estos insumos representan en España más del 70% del valor de la producción industrial, quedando limitado el valor añadido de las manufacturas al tercio restante. En los servicios estas proporciones son muy distintas y, en 2012, los ingresos por ventas se reparten entre un 35% de consumos intermedios (compras) y un 65% de valor añadido. Como consecuencia de estas distintas proporciones, el peso de la industria es bastante

mayor en la producción total agregada (25%) —que incluye los productos intermedios— que en el valor añadido agregado (13%); lo contrario sucede en el peso de los servicios, que es del 57% en la producción pero alcanza el 71% en el valor añadido.

GRÁFICO 6.1. Producción total, consumos intermedios y valor añadido. España, 2000, 2007 y 2012
(porcentaje)

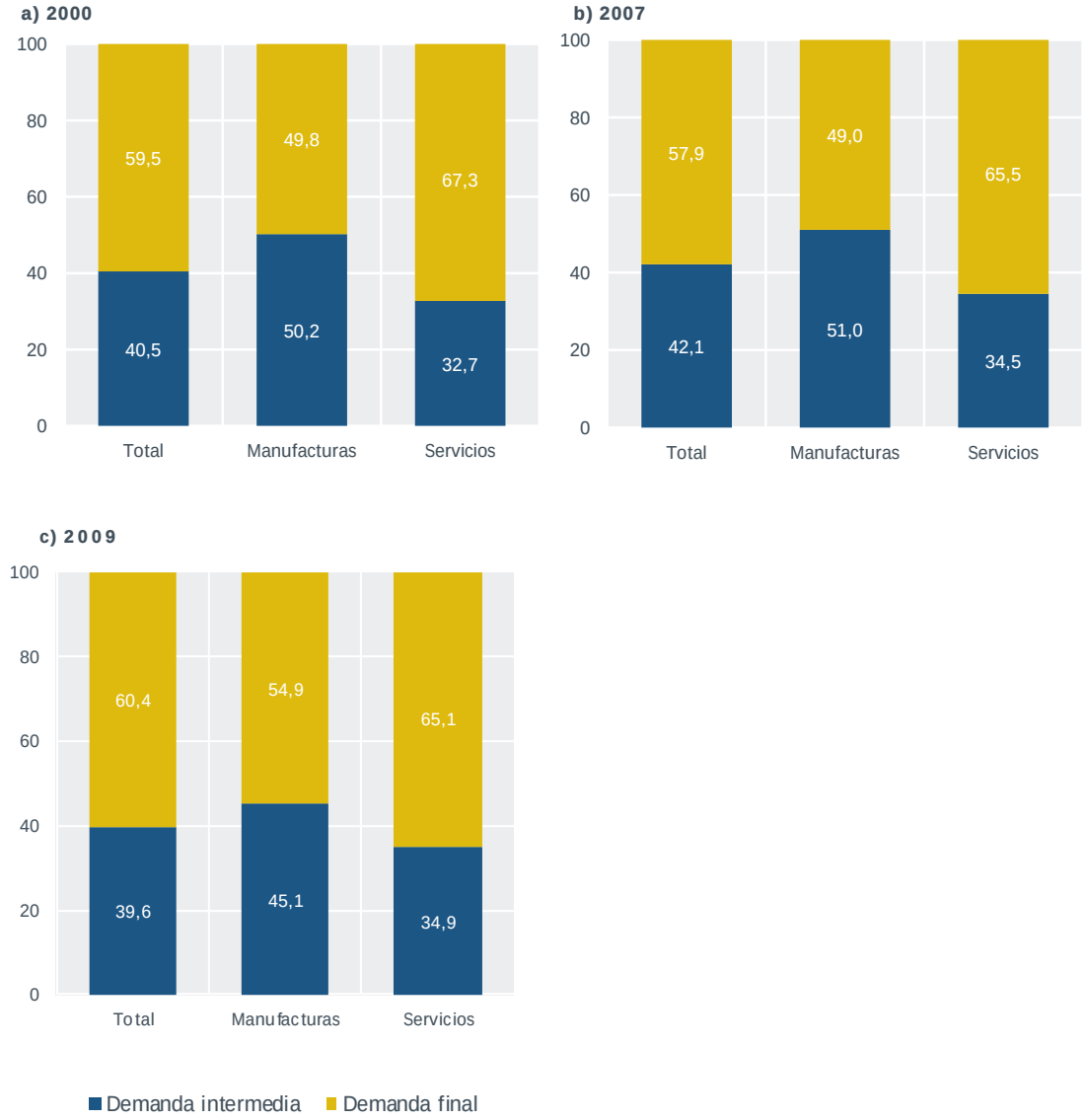


** Estimación*
Fuente: **INE (2013a) y elaboración propia.**

En el destino de la producción (gráfico 6.2) se comprueba que las interdependencias generadas por las ventas a otros sectores son igualmente importantes, pero las diferencias entre manufacturas y servicios son menos acusadas: los servicios destinan a esa finalidad el 35% de su producción y la industria el 45%. Así pues, las industrias

manufactureras son más intensivas que los servicios en el uso de *inputs* intermedios y también en la producción de bienes intermedios, de modo que sus unidades están más interconectadas con el resto del tejido productivo. Pese a ello, dado el mayor volumen de las actividades terciarias que caracterizan la actividad económica en la actualidad, el valor de los servicios intermedios producidos para el resto de sectores y utilizados por ellos supera al de los productos industriales intermedios. En otras palabras: en los productos intermedios pesan más los servicios que las manufacturas. La importancia de los servicios destinados a las empresas se debe a la relevancia para su funcionamiento de los servicios comerciales, de transporte, comunicaciones y profesionales. Todos ellos crecen, en parte, como consecuencia de la tendencia a la externalización de actividades.

GRÁFICO 6.2. Producción total, demanda intermedia y demanda final. España, 2000, 2007 y 2009 (porcentaje)



Fuente: **INE (2009a, 2010, 2013b) y elaboración propia.**

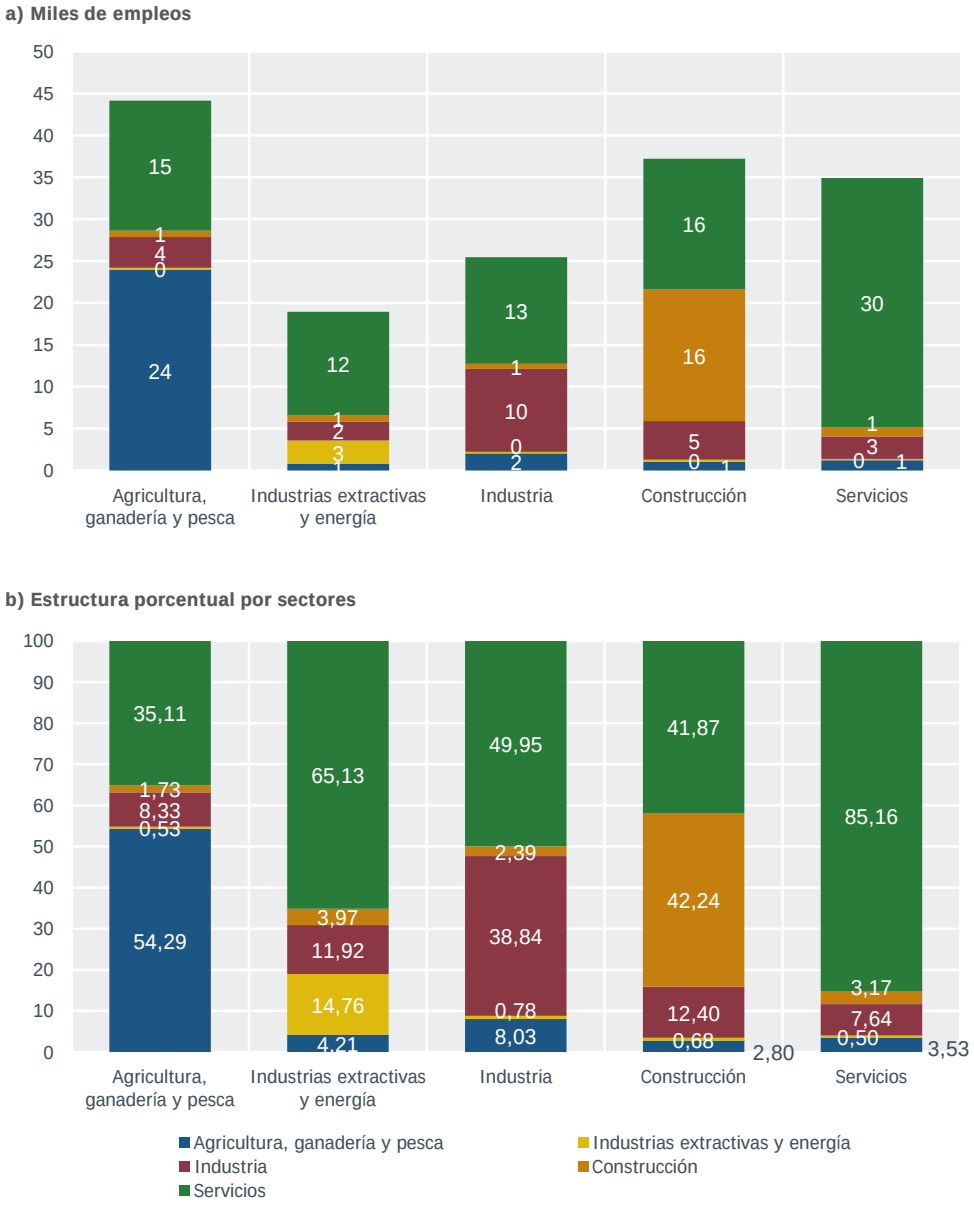
Estas conexiones de las empresas con sus proveedores y clientes hacen que las variaciones en los niveles de actividad de cualquier sector se trasladen hacia los restantes a través de complejas cadenas de efectos directos e indirectos. Estas interdependencias son cuantificadas por las tablas *input-output* (TIO) diseñadas por Leontief a mediados del siglo XX y paulatinamente incorporadas a los sistemas de contabilidad nacional. Las TIO permiten valorar las transformaciones en las estructuras productivas y los patrones de crecimiento y estimar en qué actividades se advertirán mayores efectos de los cambios en el nivel de producción de las distintas ramas.

Por ejemplo, las TIO permiten calcular qué sucedería si, como en ocasiones se propone, nuestra economía se *reindustrializara*. El impacto en el empleo de un incremento en la producción de un millón de euros en cada uno de los cinco grandes sectores de la economía se puede observar en el gráfico 6.3. En primer lugar, el empleo asociado a ese incremento de la producción es variable entre sectores: por orden decreciente, agricultura, construcción, servicios, industria y extractivas y energía. En segundo lugar, como consecuencia del efecto de arrastre derivado de las interdependencias, el incremento de la producción en un sector genera más empleo en el resto de sectores que en el propio en la mayoría de los casos —excepto en la agricultura y los servicios—. Y tercero, según se advierte con facilidad en el panel *b* del gráfico, el empleo generado se concentra sobre todo en el sector servicios. Esto sucede por el mencionado volumen de estas actividades y por tratarse de ramas productivas muy intensivas en el uso de trabajo. Si, por ejemplo, la industria creciera, más de la mitad del empleo generado se localizaría en los servicios y solo el 39% en la propia manufactura. Por tanto, cuando se recomienda incrementar la actividad industrial hay que tener presente que es difícil que ese aumento de la producción industrial se traduzca en ganancias de peso del empleo de las manufacturas.

Otra implicación de las interdependencias entre sectores es que la productividad de cada uno de ellos depende de su propia eficiencia pero también de la eficiencia de las actividades cuyos *inputs* utiliza y que le generan costes. Por tanto, dada la importancia de los *servicios a las empresas* como *inputs* de las demás actividades, las características y la eficiencia de las empresas de servicios son muy relevantes para los costes y la productividad de cualquier rama de producción. Si los proveedores de servicios no son eficientes sus productos serán más caros —o no se ajustarán de la mejor manera posible a las necesidades de sus clientes— incrementando el coste de los consumos intermedios y reduciendo el valor añadido de las empresas que los usan. Así sucede en España, donde la productividad de la mayoría de los sectores es baja, (gráfico 6.4). Los menores niveles relativos de eficiencia de las ramas manufactureras y algunas de las terciarias, cuya producción es más utilizada como *input* por otros sectores, pueden representar un coste añadido para los usuarios de sus *inputs* intermedios. La excepción a esa regla son actividades como la energía, las telecomunicaciones y las

actividades financieras, también muy orientadas a las empresas y en los que predominan las grandes compañías.

GRÁFICO 6.3. Impacto sobre el empleo de un incremento de un millón de euros en la producción de cada sector de actividad

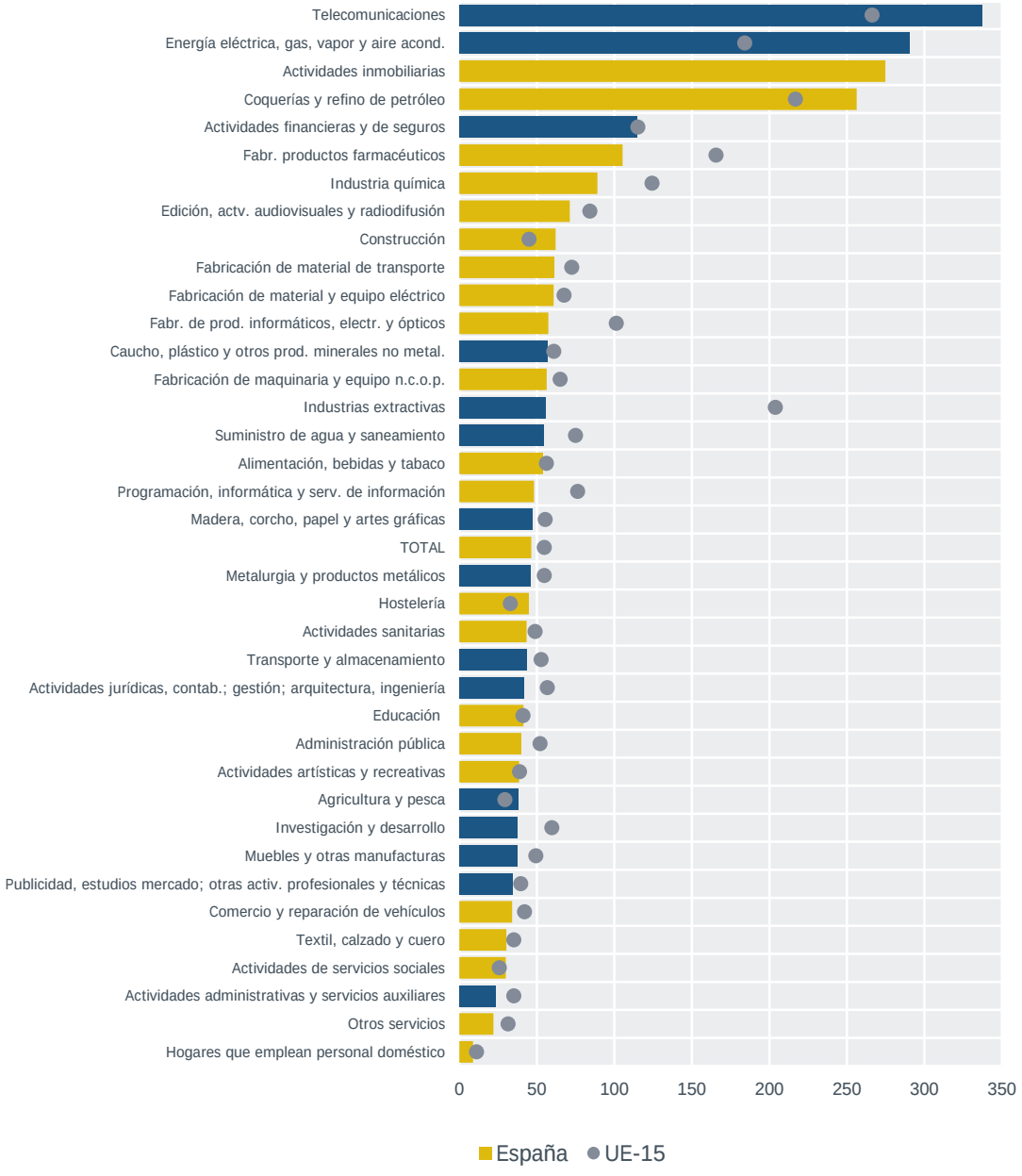


Nota: **Cálculos realizados con la última tabla *input-output* publicada por el INE.**
Fuente: **INE (2009b) y elaboración propia.**

Las consecuencias de las ineficiencias de los proveedores de *inputs* intermedios son mayores sobre los productores de bienes comerciables, como los sectores industriales, más sometidos a las exigencias de la competencia internacional que los no comerciables. En la medida en que los servicios sigan siendo no comerciables —muchos ya intercambian con el exterior— y estén más protegidos mediante

regulaciones de diverso tipo, sus ineficiencias las sufre el conjunto de la economía. En especial las empresas manufactureras que compran servicios en mercados domésticos poco competitivos y han de vender sus productos en mercados exteriores que sí lo son.

GRÁFICO 6.4. Productividad del trabajo por sectores de actividad. España y UE-15, 2011
(miles de euros de 2005 por ocupado)



Nota: **Aparecen coloreados en azul los sectores que destinan más de un 50% de su producción a la demanda intermedia. El sector de actividades inmobiliarias no está representado en el gráfico para el caso de la UE-15 al tener un valor demasiado elevado (577,6 miles de euros), que distorsiona la visualización del resto de sectores.**
Fuente: **Eurostat (2013), INE (2013a) y elaboración propia.**

6.2. Cadenas de suministro, comercio exterior y valor añadido

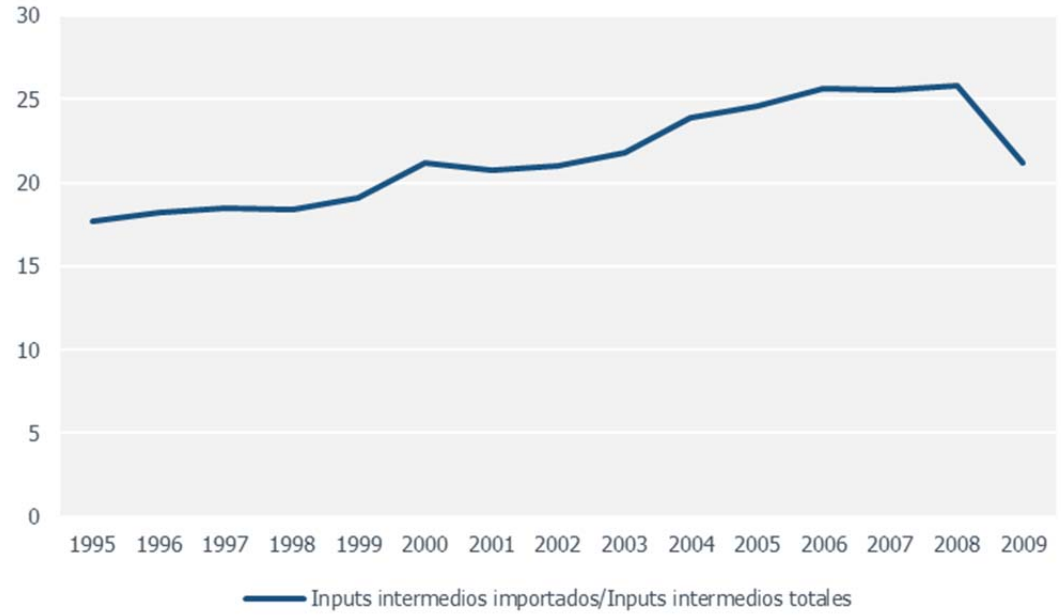
En las últimas décadas las interdependencias entre las empresas y sectores han adquirido una dimensión internacional mucho mayor. En esa nueva realidad han confluido numerosos factores, algunos de base tecnológica —como la reducción de los costes de transporte y la multiplicación de las posibilidades de coordinación derivadas de la revolución de las TIC— y otros de naturaleza política, como el impulso continuado a la liberalización de los intercambios, a escala bilateral, regional o mundial.

El resultado de estos cambios es la transformación de la estructura de la producción y del comercio mundial, al caracterizarse la primera en la actualidad por la fragmentación internacional de los procesos productivos en cadenas de suministros mucho más complejas en las que con frecuencia intervienen empresas de varios países. Un reflejo de este fenómeno es que cerca de dos tercios del comercio internacional corresponden a bienes intermedios y los países están cada vez más interconectados a través de una cadena comercial vertical basada en el *intercambio de tareas*. Cada economía se especializa en determinadas etapas del proceso productivo que son eslabones de auténticas cadenas de valor globales en las que participan tanto las empresas industriales como las de servicios. Este último rasgo de las cadenas globales de suministro implica que el papel de los servicios en el comercio internacional es mucho mayor que el que muestran las estadísticas de exportación tradicionales.

La importancia creciente de las cadenas de suministros en los procesos productivos y su reflejo en el comercio exterior se puede analizar a través de indicadores como el *índice de fragmentación internacional*[3], que mide el porcentaje que representan los *inputs* intermedios importados respecto a los *inputs* intermedios totales utilizados en la economía mundial. En la producción manufacturera mundial —que representa el 80% del comercio y es la más propensa a la fragmentación— el índice de fragmentación alcanzó el 25% al llegar la crisis (gráfico 6.5), tras años de aumento continuado. Aunque retrocedió con el colapso que sufrió el comercio mundial en 2009, los datos posteriores —disponibles para España— permiten afirmar que, con la recuperación del comercio a partir de 2010 también vuelve a crecer el índice de fragmentación internacional.

[3] Indicador propuesto por Feenstra y Hanson (1999). Este y otros índices de integración se pueden obtener en la actualidad a partir de nuevas bases de datos elaboradas por la OCDE y la OMC y por el proyecto WIOD, y acumulan un retraso de varios años.

GRÁFICO 6.5. Índice de fragmentación internacional. Sector Manufacturas. Economía mundial, 1995-2009



Fuente: **World Input-Output Database (WIOD, Timmer 2012) y elaboración propia.**

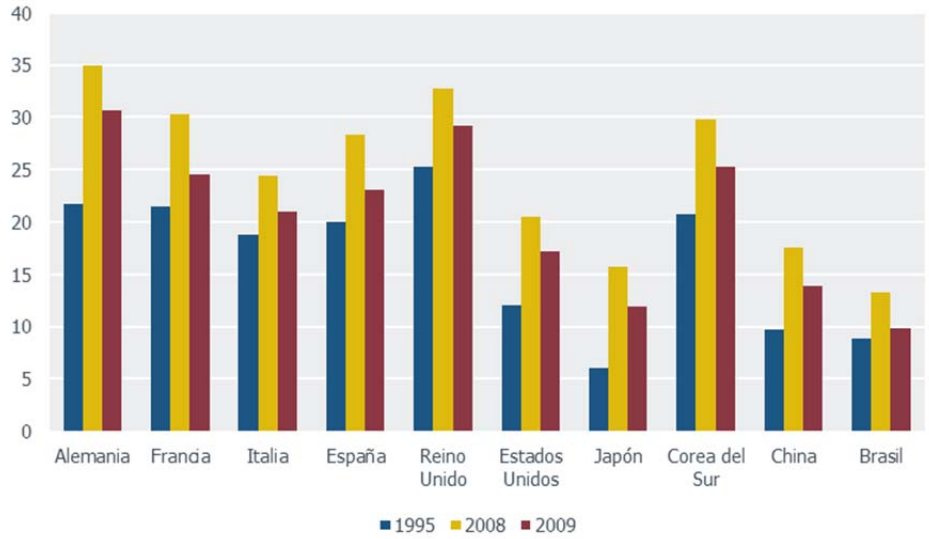
Los valores del índice de fragmentación aumentaron alrededor de 10 puntos porcentuales en la mayoría de las economías entre 1995 y 2009. La fragmentación de la producción se ha internacionalizado como una consecuencia de que la *tiranía de la distancia* se ha reducido gracias al avance de las nuevas tecnologías, la caída de los costes de transporte y la liberalización de los intercambios. Todos estos cambios permiten acceder con más facilidad y mayores garantías a bienes y servicios más competitivos en cualquier parte del mundo.

El porcentaje que representan en España los *inputs* intermedios importados sobre los *inputs* intermedios totales se sitúa en el entorno del 25% en el caso de las manufacturas (gráfico 6.6). La intensidad es similar a la de Francia o Corea, inferior a la del Reino Unido y Alemania y muy superior —por razones que tienen que ver con el tamaño de las economías y su grado de apertura— a la de Estados Unidos, Japón, China y Brasil. Un aspecto generalizado es el retroceso que se produce en 2009 y la posterior recuperación en 2011. Considerando los datos del conjunto de la economía —más bajos que los de las manufacturas al incluir sectores de servicios que recurren menos a la fragmentación—, se observa que en 2012, el 22% de los consumos intermedios son importados y la ruptura de la tendencia en 2009 ha sido claramente superada (gráfico 6.7).

Por sectores, se observa que el porcentaje que representan los consumos intermedios importados sobre los totales es por lo general más elevado en la industria que en los servicios (gráfico 6.8). Dentro de la industria, el porcentaje más elevado corresponde a

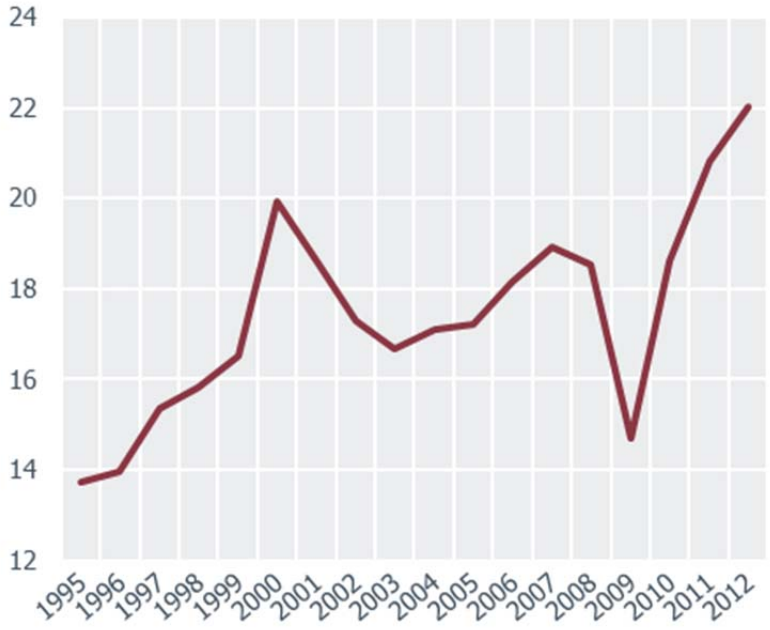
las ramas de fabricación de material de transporte, productos electrónicos y ópticos e industria química. En los servicios, destacan el comercio y la reparación de vehículos de motor, el transporte aéreo y la sanidad.

GRÁFICO 6.6. Índice de fragmentación internacional. Sector Manufacturas. Principales economías, 1995-2009



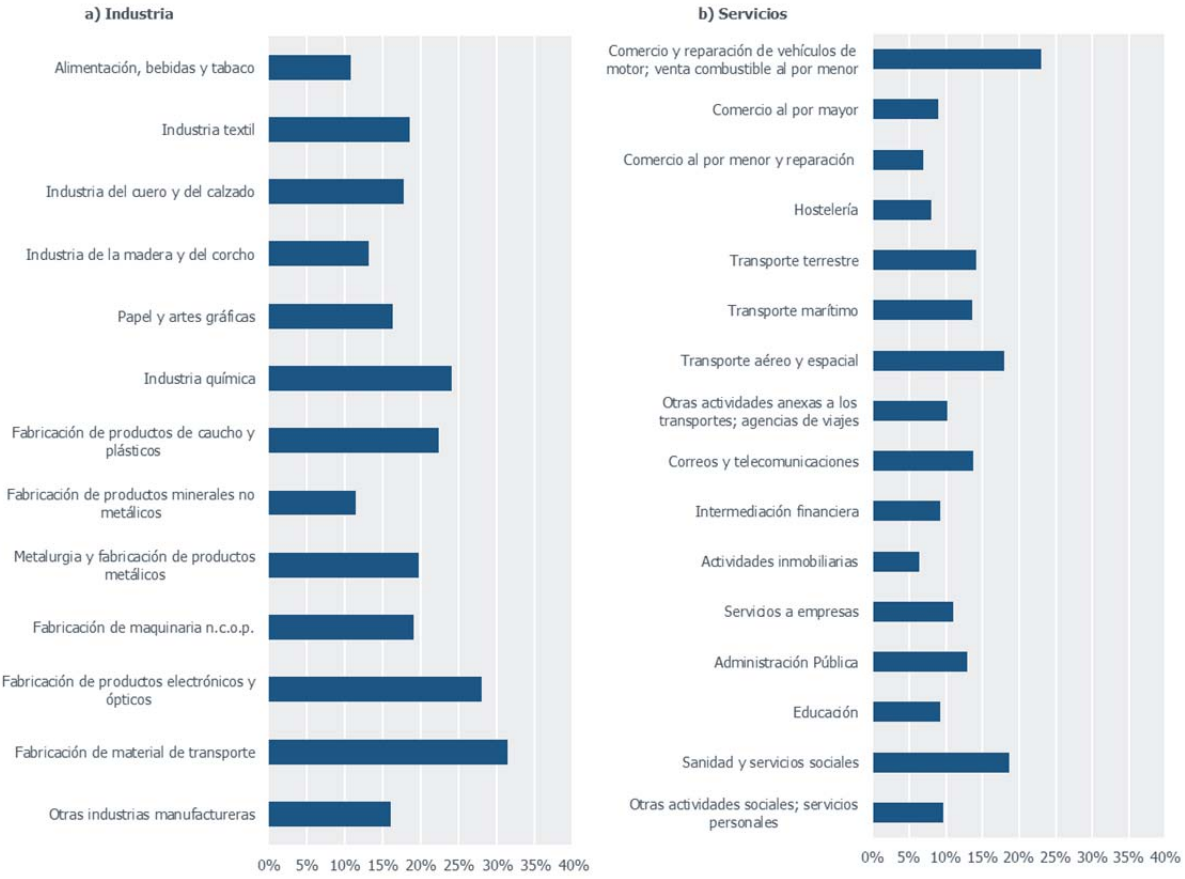
Fuente: **WIOD (Timmer 2012) y elaboración propia.**

GRÁFICO 6.7. Índice de fragmentación internacional. Total economía. España, 1995-2012
(porcentaje)



Fuente: **INE (2013a), Banco de España (2013), WIOD (Timmer 2012) y elaboración propia.**

GRÁFICO 6.8. Peso de los consumos intermedios importados sobre los consumos intermedios totales por sectores. España, 2009
(porcentaje)



Nota: **El sector «coquerías y refino de petróleo» no se ha incluido en el gráfico. El porcentaje de consumos intermedios importados sobre el total representa el 80%.**
Fuente: **WIOD (Timmer 2012)**

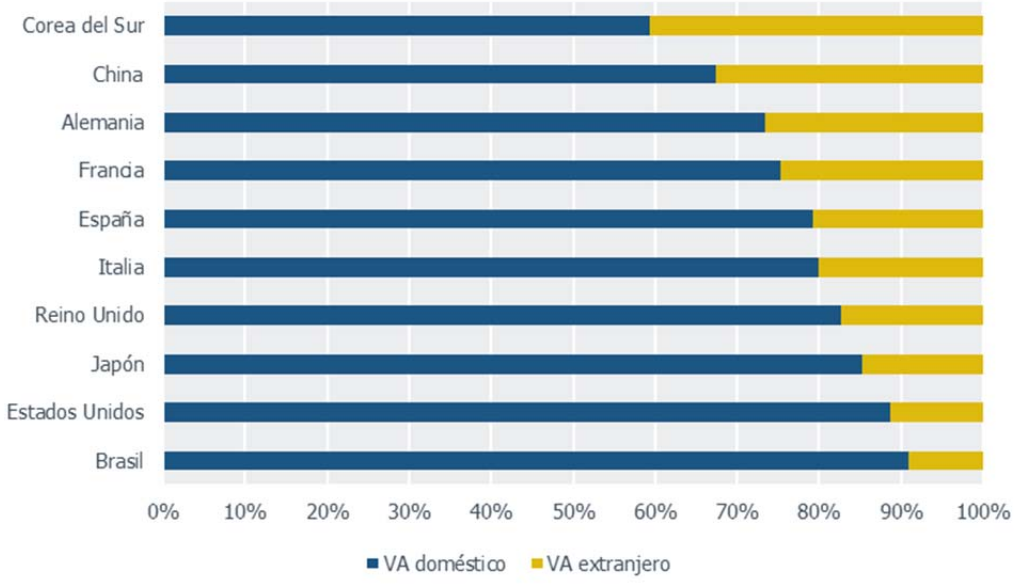
El avance de la fragmentación internacional intensifica el volumen de comercio por unidad de producción, pues las estadísticas de comercio exterior registran valores brutos exportados y no valores añadidos de las exportaciones. En realidad, con la fragmentación internacional la ratio de valor añadido generado en el país exportador con respecto al valor exportado puede reducirse e incluso es posible que caiga mientras las exportaciones crecen. De hecho, esa tendencia a la pérdida en el porcentaje de valor añadido contenido en las exportaciones se observa en los años previos a la crisis, especialmente en economías como China y México, en las que las actividades de ensamblaje de partes de diversos productos finales son muy importantes, generando muchos intercambios pero menos valor añadido[4].

[4] Tampoco es imposible que un producto en distintas fases de elaboración cruce más de una vez una frontera y, en ese caso, existe el riesgo de doble contabilización de las exportaciones.

La complejidad de las interrelaciones que acompaña a la globalización de las economías y la fragmentación de los procesos productivos se manifiesta en el significativo porcentaje de los *inputs* intermedios importados incorporados en las exportaciones. Cuanto mayor es este porcentaje, menor significado tienen las cifras y las trayectorias de las exportaciones brutas como representación del valor añadido aportado por las ventas exteriores. A mayor contenido en importaciones de las exportaciones, mayor es la parte de los ingresos generados por estas que se destinan a pagar compras en el exterior y no generan valor añadido doméstico. En general, cuanto mayor es el país menor es el contenido en importaciones de las exportaciones, ya que su mercado interno en el que abastecerse de bienes intermedios es mayor. Las exportaciones de países como Estados Unidos o Japón presentan un contenido en importaciones apenas superior al 15%, mientras que este peso en España está cercano al 30%. Sin embargo, China es una economía mucho mayor que la española y gasta en importar componentes una parte mucho mayor de lo que exporta. Por consiguiente, el tamaño no siempre reduce la especialización vertical.

Los países que más dependen del exterior al abastecerse de insumos intermedios generan menos valor añadido en su interior por unidad de exportación, es decir, sus exportaciones tienen un alto contenido en valor añadido extranjero. El gráfico 6.9 descompone el valor añadido de las exportaciones entre doméstico y extranjero. De los países seleccionados, Corea del Sur presenta el mayor contenido en valor añadido extranjero, dado el elevado contenido importador de las exportaciones y el valor añadido doméstico derivado de sus exportaciones es menor. En cambio, Brasil —productor de petróleo— retiene como valor añadido el 90% del valor de sus exportaciones.

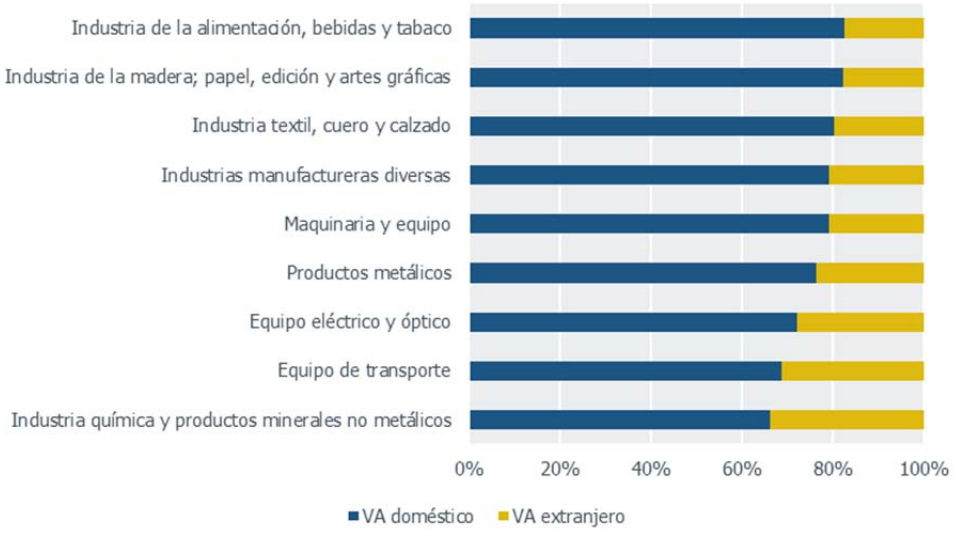
GRÁFICO 6.9. Valor añadido doméstico y extranjero de las exportaciones. Principales economías, 2009



Fuente: **OCDE/OMC (2013).**

España, con un 79%, se encuentra por encima de Alemania y Francia pero por debajo de los porcentajes de valor añadido retenidos por Italia, Japón, Reino Unido o Estados Unidos. La desagregación por sectores muestra diferencias en el contenido en valor añadido doméstico de las exportaciones de las distintas ramas de actividad (gráfico 6.10). Los sectores más intensivos en *inputs* intermedios importados (industria química y productos minerales y las ramas industriales de mayor contenido tecnológico —fabricación de material de transporte y equipo eléctrico, electrónico y óptico, maquinaria—) contienen una mayor proporción de valor añadido extranjero, mientras que las manufacturas tradicionales (madera, textil, cuero y calzado) y las industrias de alimentación, tienen en promedio casi 10 puntos porcentuales más de valor añadido doméstico en sus exportaciones. Estas diferencias sectoriales son relevantes para determinar la capacidad de generar ingresos para el país con cada unidad exportada, pues un aumento de las exportaciones solo se traducirá en más valor añadido para el país si el contenido en importaciones de las ventas al exterior no aumenta demasiado.

GRÁFICO 6.10. Valor añadido doméstico y extranjero de las exportaciones por sectores. España, 2009



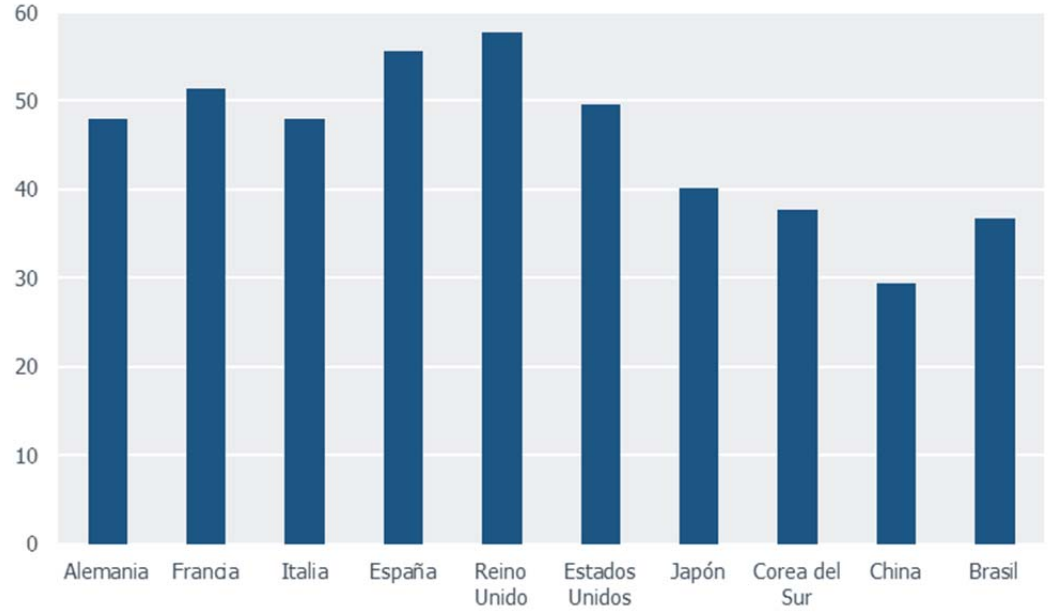
Fuente: **OCDE/OMC (2013)**

Un efecto del mayor requerimiento de *inputs* intermedios importados para la producción de exportaciones es que el *efecto de arrastre* de la demanda externa sobre la economía doméstica es menor en general y sobre el empleo en particular, ya que se desvía en mayor medida al exterior. Esos menores efectos domésticos no repercuten solo en el sector exportador sino que se distribuyen en función de las interdependencias sectoriales entre toda la economía.

Debido a estas interdependencias, un sector exportador de ciertos bienes puede incorporar a los mismos contenidos (y el correspondiente valor añadido) generados en otros sectores. En particular, un porcentaje importante del valor de las manufacturas exportadas en el mundo —que representan el 65% del comercio, frente al 23% de los

servicios y el 12% de los productos primarios— corresponde a los servicios que dichas exportaciones industriales incorporan como *inputs* intermedios. El peso de los sectores en el valor añadido de las exportaciones es muy distinto al que refleja la estructura sectorial de las exportaciones brutas que acabamos de cuantificar: en el valor añadido los servicios representan el 45%, las manufacturas el 37% y los productos primarios el 18%. En Reino Unido, España y Francia, los servicios superan el 50% del valor añadido exportado (gráfico 6.11). En cambio, en el resto de economías seleccionadas, la industria es más importante, especialmente en China, Corea del Sur o Brasil.

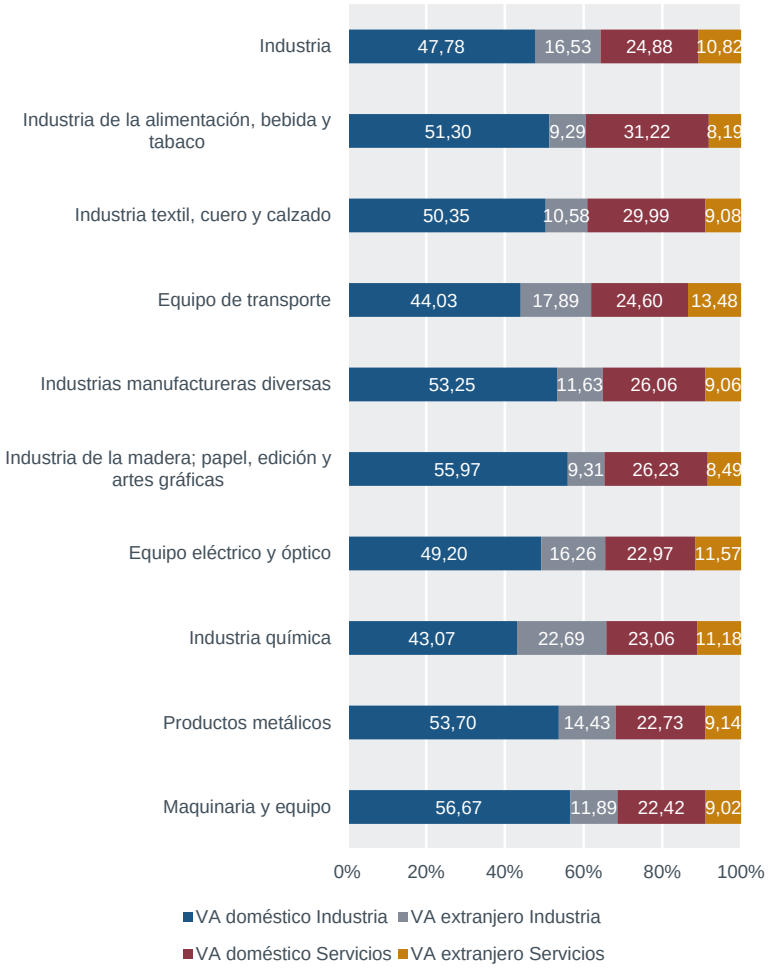
GRÁFICO 6.11. Importancia de los servicios en términos de valor añadido en las exportaciones brutas. Principales economías, 2009



Fuente: **OCDE/OMC (2013)**

El elevado contenido en servicios de las exportaciones manufactureras refleja la importancia creciente de los servicios en el comercio internacional. En España, teniendo en cuenta el valor añadido tanto doméstico como extranjero, los servicios representan más del 30% del valor añadido en cada una de las ramas industriales (gráfico 6.12), llegando a superar el 39% en la industria del textil y de la alimentación. En paralelo, como consecuencia de los cambios tecnológicos, el comercio internacional de servicios (transporte, comunicaciones, servicios comerciales, financieros o profesionales) crece tanto como el comercio de bienes. De hecho, una parte importante del aumento del comercio de bienes sería imposible sin las facilidades de los servicios actuales y en España el crecimiento de las exportaciones de servicios no turísticos ha sido particularmente intenso en el último periodo. Así pues, los servicios son cada vez más directamente comerciables a nivel internacional, y por ello están cada vez más sometidos a la competencia.

GRÁFICO 6.12. Distribución del valor añadido en las exportaciones brutas por sectores. España, 2009.



Fuente: **OCDE/OMC (2013).**

En definitiva, la internacionalización de las cadenas de suministros tiene numerosas implicaciones y una de ellas es que limita la utilidad de las estadísticas de comercio exterior convencionales para valorar por si solas la contribución de las exportaciones al valor añadido doméstico. En la actualidad es importante disponer de informaciones complementarias acerca de la capacidad de cada país de transformar en ingresos propios sus ventas al exterior. Otra implicación es que la importancia de los servicios en el comercio internacional crece, por las vías comentadas. Por tanto, es necesario precisar qué ventajas ofrece especializarse en industria o servicios en una economía cada vez más concentrada en tareas crecientemente entrelazadas. En ella, la capacidad de participar de las rentas generadas depende sobre todo de la especialización en actividades que empleen recursos de capital y trabajo capaces de generar valor en el país, sean estas industriales o terciarias.

CUADRO 6.1. Contenido factorial del comercio neto en valor añadido
(porcentaje del PIB)

a) Capital y trabajo

	Capital					Trabajo				
	1995	2000	2005	2007	2009	1995	2000	2005	2007	2009
China	3,65	3,95	7,23	9,55	9,85	0,21	0,13	0,34	1,11	0,69
Italia	-0,14	-1,09	-2,34	-2,80	-3,04	2,72	1,18	1,87	2,15	2,40
Brasil	-0,12	-0,12	2,12	0,02	-0,40	-1,35	-1,61	0,76	1,08	0,27
España	**-0,96**	**-2,95**	**-3,67**	**-4,39**	**-2,20**	**-1,64**	**-3,10**	**-3,57**	**-3,88**	**-1,48**
Francia	-0,78	-1,11	-2,41	-3,02	-2,95	2,45	1,90	1,82	1,53	1,44
Alemania	-1,08	-1,92	0,09	1,27	-1,13	3,64	4,76	7,29	7,59	8,06
Reino Unido	0,62	-0,50	-1,73	-1,62	-1,35	0,43	0,63	0,44	0,68	1,20
Estados Unidos	-0,88	-2,36	-3,24	-3,18	-1,97	0,25	-0,56	-1,40	-0,82	0,09
Japón	0,70	0,71	0,64	0,52	-0,06	1,74	1,97	2,25	2,72	1,58
Corea del Sur	-2,46	-0,75	-1,49	-2,05	-1,88	2,46	3,30	4,88	4,70	6,03

b) Descomposición del factor trabajo por niveles educativos

	Trabajo alta cualificación				Trabajo cualificación media				Trabajo baja cualificación			
	1995	2000	2007	2009	1995	2000	2007	2009	1995	2000	2007	2009
China	-2,05	-2,05	-3,29	-3,50	-1,25	-0,34	-0,64	-0,64	3,50	2,52	5,65	5,13
Italia	-0,99	-1,11	-1,65	-1,05	-0,28	-0,18	1,47	1,27	3,99	2,46	2,75	2,16
Brasil	-0,34	-0,56	0,36	-0,12	-1,24	-1,35	0,02	-0,15	0,22	0,31	1,28	0,58
España	**-0,02**	**-0,40**	**-0,71**	**0,19**	**-3,12**	**-3,93**	**-4,67**	**-2,30**	**1,49**	**1,22**	**0,44**	**0,62**
Francia	1,25	1,61	2,15	1,86	0,65	0,05	-0,35	-0,30	0,55	0,26	0,04	-0,10
Alemania	2,07	2,22	4,01	3,49	2,69	3,57	5,86	5,26	-1,11	-1,02	-0,74	-0,76
Reino Unido	0,67	1,07	1,39	1,08	-1,69	-0,79	-0,37	-0,05	1,46	0,35	-0,17	-0,09
Estados Unidos	0,93	0,68	0,56	1,39	0,33	-0,22	-0,33	-0,37	-1,01	-1,02	-1,13	-0,92
Japón	0,51	0,67	1,11	0,77	1,45	1,67	2,19	1,87	-0,22	-0,38	-0,71	-0,81
Corea del Sur	1,51	2,55	5,44	3,95	0,79	1,20	1,78	1,76	0,17	-0,45	-1,37	-0,91

Fuente: **WIOD (Timmer 2012).**

Algunos análisis recientes permiten distinguir qué parte del valor añadido contenido en los flujos comerciales corresponde a la remuneración del capital y del trabajo —distinguiendo este último en función de niveles educativos—, dando lugar a una medida que refleja el contenido factorial del comercio en valor añadido (cuadro 6.1). Esta aproximación permite observar qué países son exportadores o importadores netos de los distintos factores productivos.

Considerando una selección de grandes economías se observa que China era en 2009 exportadora neta de trabajo pero sobre todo de capital, es decir, el saldo comercial positivo en valor añadido de este país se asocia a los capitales utilizados y no a los muy bajos salarios pagados a un gran número de trabajadores. En cambio, el resto de países seleccionados eran todos importadores netos de capital del resto del mundo pero exportadores netos de trabajo —excepto España y hasta la llegada de la crisis Estados Unidos. En esas economías el saldo positivo en valor añadido de su comercio exterior corresponde a que el contenido en salarios de las exportaciones supera al de las importaciones.

Si se descompone el valor añadido correspondiente al factor trabajo contenido en las importaciones netas se observa que Estados Unidos, Alemania, Francia, Corea del Sur, Japón y Reino Unido son exportadores netos de trabajo de alta cualificación, mientras China, Brasil e Italia lo importan. Alemania y Japón sobresalen como exportadores netos de trabajo de cualificación media y China e Italia de cualificación baja. Estados Unidos, Japón y Alemania son importadores netos de trabajo no cualificado. En cuanto a España, destaca sobre todo por ser importador neto de trabajo de cualificación media, un rasgo sorprendente tratándose de un país desarrollado más recientemente que los más avanzados, que podría tener ventajas competitivas en productos de intensidad tecnológica media que son usuarios de este tipo de capital humano. Unas ventajas que, evidentemente, no ha sabido aprovechar durante el último *boom* debido a la trayectoria de sus costes y su especialización, y las que ahora debería prestar atención y utilizar mejor.

6.3. Obstáculos a la externalización y a la mejora de la competitividad

Este escenario de intensas interdependencias sectoriales, fragmentación de las cadenas de producción e internacionalización de muchas de ellas es el que se presenta a las empresas españolas en la actualidad. Es muy exigente y requiere disponer de un entorno productivo favorable y de mayores capacidades internas para gestionar las estrategias de adaptación al mismo. En ambos planos existen obstáculos a superar en el caso español.

La realidad es que el uso del *offshoring* por las empresas manufactureras españolas es limitado y en sus estrategias de aprovisionamiento dominan las compras en el

mercado local (60% de las empresas) frente a la combinación de abastecimiento local e internacional (33%). Muchas empresas no hacen uso directamente de las oportunidades asociadas a la internacionalización de los aprovisionamientos por razones internas (capacidades) y de entorno (facilidades), aunque las diferencias en este sentido entre empresas grandes y pequeñas son notables. Las grandes suelen desarrollar estrategias de abastecimiento menos locales (30%) y más internacionales (70%); en cambio, únicamente el 39% de las pequeñas utilizan los mercados internacionales como fuente de abastecimiento, lo que las hace más vulnerables a las ineficiencias de los proveedores locales.

La heterogeneidad entre ramas en cuanto al uso del *offshoring* es notable, siendo los sectores en los que es mayor el porcentaje de empresas que adquieren *inputs* intermedios extranjeros aquellos en los que la proporción de aprovisionamientos obtenidos del *offshoring* es superior. Por otra parte, el uso del *offshoring* en cada sector muestra una distinta intensidad según las áreas geográficas y el tamaño de la empresa.

Entre las empresas manufactureras grandes la frecuencia con la que se usa la modalidad del *offshoring* basada en la integración vertical con empresas localizadas en el extranjero (cuadro 6.2) es considerable. Según la *Encuesta Sobre Estrategias Empresariales*, las empresas grandes utilizan esta estrategia con mucha mayor intensidad que las pequeñas, aunque en ambos casos ha crecido a lo largo de la última década la proporción de empresas que la adoptan. Entre las empresas pequeñas se ha pasado de un 3,3% en 2000 a un 7,7% en 2011, mientras que en las grandes la proporción ha pasado del 28,8% al 37,1% (grafico 6.13). Las empresas se integran verticalmente con otras localizadas en el extranjero tanto para llevar a cabo una producción similar como para comercializar productos en el exterior (grafico 6.14).

Al decidir sus estrategias de abastecimiento la empresa ha de plantearse qué control desea mantener sobre sus operaciones: confiar en una relación contractual y encargar a un fabricante externo el producto u optar por integrar la tarea dentro de la empresa, bien en el mercado local o en el extranjero. Las capacidades de las empresas influyen en esa decisión, y las más productivas optan más por la integración vertical internacional, las menos productivas por aprovisionarse en el mercado local y las de niveles intermedios de productividad por opciones intermedias: se integran verticalmente pero en el mercado local o realizan *outsourcing* internacional (Antràs 2003; Antràs y Helpman 2004). Las empresas españolas que optan por la integración vertical con empresas extranjeras participadas son las más productivas, disponen de trabajadores más cualificados y son capaces de soportar mayores costes laborales que las que solo realizan el *outsourcing* internacional. Aunque estas últimas son más productivas, tienen mano de obra con mayor formación y pagan mayores salarios que

CUADRO 6.2. Proporción de empresas que tienen participación en otras localizadas en el extranjero según áreas geográficas, por sectores y tamaño

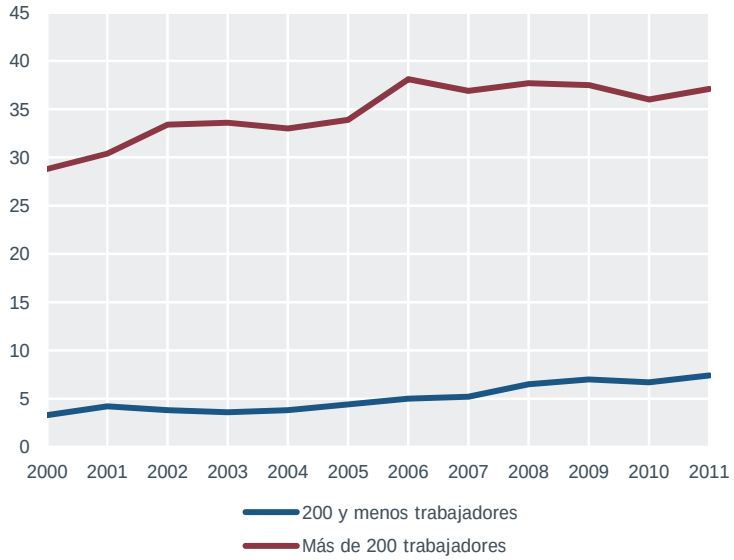
Tamaño (número de trabajadores)	UE		OCDE		Iberoamérica		Resto del mundo	
	Hasta 200	Más de 200	Hasta 200	Más de 200	Hasta 200	Más de 200	Hasta 200	Más de 200
Industria cárnica	3,8	7,7	0,0	0,0	0,0	7,7	1,9	0,0
Productos alimenticios y tabaco	2,7	26,0	0,0	4,0	2,7	6,0	0,0	4,0
Bebidas	3,7	16,7	7,4	16,7	7,4	16,7	3,7	25,0
Textiles y confección	6,5	62,5	1,9	12,5	2,8	0,0	2,8	0,0
Industria de la madera	4,4	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0
Industria del papel	3,4	27,8	0,0	11,1	0,0	22,2	1,7	5,6
Artes gráficas	3,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Industria química y productos farmacéuticos	10,8	34,9	2,4	14,0	7,2	11,6	2,4	11,6
Productos de caucho y plástico	6,1	20,0	3,7	6,7	3,7	6,7	3,7	6,7
Productos minerales no metálicos	2,9	42,3	1,0	26,9	0,0	23,1	1,9	26,9
Metales férreos y no férreos	3,1	17,2	0,0	10,3	3,1	6,9	3,1	10,3
Productos metálicos	4,9	34,6	1,0	11,5	1,0	11,5	1,5	7,7
Máquinas agrícolas e industriales	13,9	36,0	1,3	24,0	5,1	32,0	8,9	36,0
Productos informáticos, electrónicos y ópticos	10,5	37,5	10,5	62,5	5,3	50,0	0,0	37,5
Maquinaria y material eléctrico	12,3	40,0	0,0	20,0	0,0	25,0	0,0	25,0
Vehículos de motor	2,5	25,0	0,0	8,3	0,0	16,7	0,0	16,7
Otro material de transporte	6,9	28,6	0,0	14,3	0,0	0,0	3,4	7,1
Industria del mueble	3,4	44,4	1,1	0,0	0,0	22,2	2,2	0,0
Otras industrias manufactureras	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0	2,2	25,0
TOTAL	**5,2**	**29,9**	**1,1**	**12,8**	**1,8**	**14,9**	**2,0**	**13,6**

Fuente: **Fundación SEPI (2011).**

las que se integran con otras en mercados locales o se limitan a realizar *outsourcing* local. El efecto sobre la productividad de externalizar actividades y reasignar fases del proceso productivo en unidades que tienen ventajas en costes permite incrementar el valor añadido a la empresa que externaliza, elevando significativamente su productividad (hasta un 15%, según estimaciones recientes) respecto a las que no hacen uso de este tipo de estrategias.

GRÁFICO 6.13. Proporción de empresas manufactureras con participación en el capital social de otras empresas localizadas en el extranjero

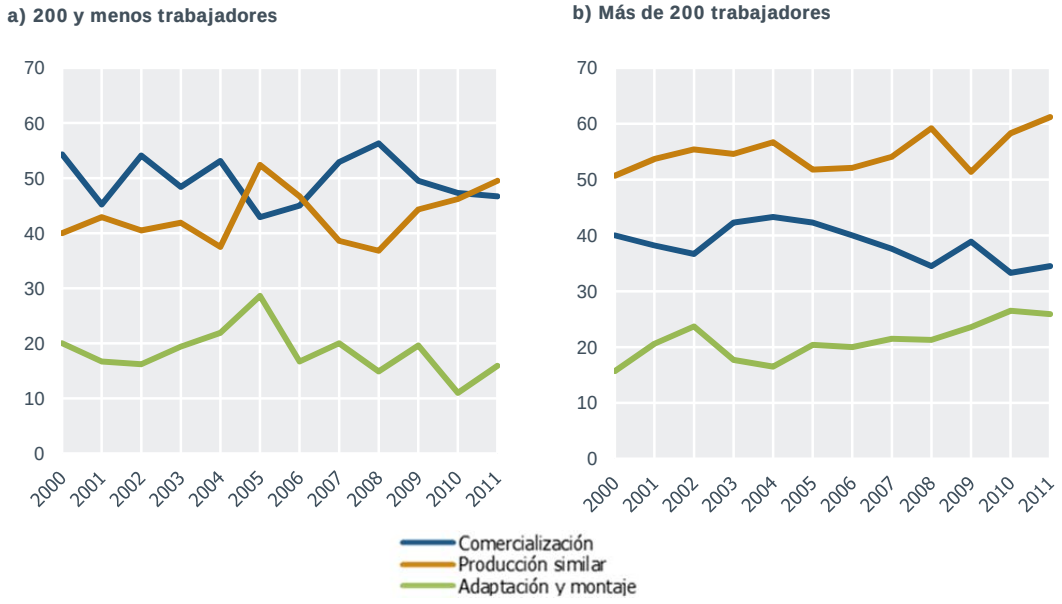
(porcentaje)



Fuente: **Fundación SEPI (varios años).**

GRÁFICO 6.14. Proporción de empresas manufactureras según características de la principal empresa participada

(porcentaje)



Fuente: **Fundación SEPI (varios años).**

Como la mayoría de empresas se abastecen en los mercados locales se arriesgan a padecer directamente las ineficiencias de suministradores de servicios deficientemente regulados y enfrentados a menor intensidad competitiva de la deseable. Además, su aprovechamiento de las oportunidades derivadas de la mayor internacionalización de las estructuras de aprovisionamiento y de las ventajas de la globalización será menor. Entre las causas por las que las empresas no se abastecen más en el exterior destacan su reducido tamaño medio y la composición y calidad de los factores productivos utilizados, tanto tecnológicos como humanos, en particular directivos. De hecho, muchas empresas de un mismo sector o país se enfrentan a similares condiciones de entorno pero logran productividades muy diferentes que ponen de manifiesto características y capacidades internas dispares (Huerta y García 2013). Es habitual destacar, en este sentido, la calidad de los recursos humanos contratados y las dotaciones y el manejo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (capítulo 5). También son muy relevantes otras capacidades como el talento de los equipos directivos, las prácticas de gestión que utilizan y las decisiones sobre la estructura organizativa; la capacidad de mejorar a partir de la experiencia (*learning by doing*), de identificar oportunidades de negocio, de innovar y de mejorar la calidad de producto. Todos estos elementos pueden aumentar los ingresos de la empresa por unidad de factor utilizado y facilitarle el desarrollo de estrategias internacionales para aprovechar las oportunidades en los mercados exteriores.

El papel de la dirección de una empresa en la gestión de sus capacidades es clave, pues a ella corresponde establecer la estrategia (la gama de productos, su alcance, y en qué quiere sustentar su ventaja competitiva) y crear la organización (procedimientos, recursos humanos, cultura, etc.) para optimizar los resultados (Roberts 2004). El perfil de los recursos humanos que toman decisiones en las empresas españolas arroja sombras sobre el potencial de muchas ellas en este terreno. Por una parte, el nivel de formación de empresarios y directivos profesionales es heterogéneo y en el caso de los primeros el más frecuente es medio o bajo (Pérez y Serrano 2013). En cuanto a la calidad de la gestión de las empresas, es baja la frecuencia con la que utilizan técnicas como la rotación y movilidad de los trabajadores; la existencia de grupos de trabajo o de mejora; o la implantación de sistemas de calidad total. La cuarta parte de las empresas españolas no utilizan ninguna de esas técnicas avanzadas de gestión; el 63% emplean 1 o 2 prácticas avanzadas y solo el 12% implementan 3 o 4 prácticas de gestión avanzadas y reflejan una capacidad de gestión alta. La evidencia confirma (Huerta y García 2013) que las mejores prácticas de gestión están asociadas a mayores niveles de eficiencia y mayor productividad. Otro aspecto en el que se perciben los efectos de la calidad de la gestión es la internacionalización: la proporción de ventas en el extranjero de las empresas de calidad de dirección alta es superior en más de 10 puntos porcentuales a las de calidad de dirección media o baja.

Entre las empresas pequeñas predomina la calidad de gestión baja mientras que un mayor tamaño incrementa la probabilidad de que las empresas empleen herramientas de gestión avanzadas. La propiedad también marca diferencias: el porcentaje de empresas multinacionales con calidad de gestión alta, especialmente si son extranjeras, es muy superior al de empresas de propiedad doméstica. Las empresas que no son de propiedad familiar tienen también mejores modelos de gestión. Si en las empresas familiares la gestión es encargada a un directivo profesional y no la lleva directamente la propiedad, la calidad de gestión mejora.

Además de estas debilidades internas, existen determinantes ambientales de la productividad de las empresas españolas y de su capacidad de competir en el escenario actual, como el funcionamiento de los mercados de productos y de factores. Su adecuada regulación y su flexibilidad facilitan la asignación y reasignación de los factores productivos entre empresas y sectores en las distintas fases del ciclo, influyendo sobre los costes de los *inputs* intermedios adquiridos en ellos que, como se ha señalado, son cada vez más relevantes y más dependientes de los suministros de servicios.

Dada la importancia de los servicios a las empresas, un ineficiente funcionamiento de estas actividades afecta a las unidades productivas que los utilizan y pagan por ellos más que sus competidoras de otros países cuando no es posible —o no son capaces— de abastecerse del exterior. Si la mayor intensidad regulatoria en el sector servicios restringe la competencia y el aprovisionamiento de *inputs* terciarios resulta más costoso para otros sectores, las decisiones de externalización de algunas actividades de las empresas de estos resultan condicionadas por esta ineficiencia, que desincentiva la subcontratación de actividades secundarias. En cambio, un sector servicios productivo y altamente competitivo facilitará que las empresas de cualquier rama externalicen sus actividades, y aprovechen las oportunidades que ese aprovisionamiento —cosa que sucede en las empresas más orientadas a los mercados exteriores y con mayor intensidad exportadora— para lograr una mayor eficiencia productiva.

Los indicadores recogidos en los cuadros 6.3 y 6.4 ponen de relieve que el entorno de las empresas españolas no es ventajoso ni para hacer negocios en general ni para desarrollar las relaciones con el exterior. España tiene ventajas de costes laborales en comparación con la mayoría de las economías desarrolladas situadas por delante en estos indicadores, pero una parte del atractivo que esos costes podrían representar para los capitales se pierden por las desventajas de otros costes derivados de normativas y regulaciones, o del funcionamiento deficiente de las instituciones públicas. Estos costes no solo limitan la capacidad de atraer inversiones extranjeras

CUADRO 6.3. Facilidad para hacer negocios. Economías de la OCDE, 2013
(posición en el *ranking* de países)

	Apertura de un negocio	Manejo de permisos de construcción	Obtención de electricidad	Registro de propiedades	Obtención de crédito	Protección de los inversores	Pago de impuestos	Comercio transfronterizo	Cumplimiento de contratos	Resolución de la insolvencia
Nueva Zelandia	1	1	13	1	2	1	8	14	12	12
Estados Unidos	5	5	8	9	2	3	20	13	6	14
Dinamarca	11	2	6	2	9	11	3	2	20	9
Noruega	13	7	6	3	25	10	7	12	4	2
Reino Unido	6	6	19	23	1	6	5	9	15	7
República de Corea	7	9	3	24	6	13	11	1	2	13
Australia	2	3	15	14	2	18	15	22	10	15
Finlandia	17	12	9	8	16	18	9	3	9	4
Suecia	19	8	5	13	16	11	13	5	17	18
Islandia	15	15	1	5	16	13	14	30	3	10
Irlanda	4	29	25	18	6	3	1	17	25	8
Canadá	3	22	31	19	9	2	2	22	24	3
Alemania	25	4	2	25	9	22	21	8	5	16
Estonia	16	13	17	6	16	18	16	4	18	31
Japón	26	23	11	22	9	8	30	11	21	1
Suiza	24	17	4	7	9	31	6	20	14	26
Austria	28	25	10	12	9	22	23	15	7	11
Portugal	10	26	14	11	28	13	23	10	16	19
Países Bajos	20	27	21	17	20	26	10	7	19	5
Bélgica	14	20	23	31	25	8	22	18	13	6
Francia	8	18	16	29	20	21	17	16	8	25
Eslovenia	9	21	12	26	28	7	19	26	22	24
Israel	12	30	24	28	6	3	25	6	30	27
España	**29**	**14**	**22**	**20**	**20**	**22**	**12**	**21**	**26**	**17**
Eslovaquia	21	16	26	4	9	26	26	31	27	23
Hungría	18	19	28	16	20	29	28	29	11	30
Polonia	27	31	29	21	2	13	27	24	22	22
Luxemburgo	23	11	20	27	31	29	4	19	1	29
República Checa	30	24	30	10	20	22	29	28	28	21
Italia	22	28	27	15	28	13	31	25	31	20
Grecia	31	10	18	30	27	26	18	27	29	28

Fuente: **Banco Mundial (2013).**

sino la posibilidad de las empresas españolas de hacer negocios en condiciones competitivas dentro y fuera de nuestro país. En una economía que necesita internacionalizarse mucho más, el hecho de que exportar o importar sea relativamente más costoso dificulta el logro de ese objetivo y el aprovechamiento de las ventajas potenciales asociadas a una más intensa participación en la actual división internacional del trabajo.

CUADRO 6.4. Facilidad para comerciar con el exterior. Economías seleccionadas, 2013

		Exportaciones			Importaciones		
		Inicio de actividad			Inicio de actividad		
	Ranking **(sobre general)**	N.º de documentos	N.º de días	Coste: $ por contenedor	N.º de documentos	N.º de días	Coste: $ por contenedor
Dinamarca	4	4	5	744	3	5	744
Finlandia	6	4	8	540	5	7	620
Suecia	8	3	8	705	3	6	735
Países Bajos	12	4	6	895	4	6	975
Alemania	13	4	7	872	5	7	937
Reino Unido	14	4	7	950	4	6	1.045
Portugal	17	4	13	685	5	12	899
Estados Unidos	22	4	6	1.090	5	5	1.315
Austria	26	4	8	1.090	5	8	1.155
Francia	27	2	9	1.078	2	11	1.248
Irlanda	28	4	7	1.135	4	12	1.121
Bélgica	29	4	9	1.230	5	9	1.400
Luxemburgo	32	5	7	1.420	4	7	1.420
España	**39**	**5**	**9**	**1.260**	**6**	**9**	**1.350**
Italia	55	4	19	1.145	4	18	1.145
Grecia	62	5	19	1.115	6	15	1.135

Fuente: **Banco Mundial (2013).**

6.4. Estrategia competitiva: el aprovechamiento de las oportunidades

El apoyo al crecimiento que debe esperarse de un cambio de especialización de la economía española es que sus actividades se orienten más hacia las que generan valor y le permitan aprovechar sus dotaciones de capital y trabajo no utilizadas. Los cambios en esta dirección han de tener muy presentes las características de la especialización en el escenario mundial que hemos subrayado en los apartados anteriores. En este sentido, si la recuperación de la demanda depende crucialmente de la competitividad exterior se verá favorecida por la reducción de costes de producción y el avance del proceso de devaluación interna que está teniendo lugar. También por un aprovechamiento más amplio que el logrado hasta ahora de las oportunidades que ofrecen las estrategias de *outsourcing/offshoring* a las empresas para posicionarse en las cadenas internacionales de suministros.

La economía española se caracteriza por padecer varias debilidades competitivas en relación con sus niveles de renta y costes que el Informe Global sobre Competitividad

del *World Economic Forum* (WEF) resume diciendo que «dispone de más fortalezas típicas de las economías intermedias con niveles de costes inferiores que de las economías avanzadas con capacidad de generar valor mediante la innovación y la gestión de la complejidad». Estas debilidades se deben a factores internos y externos a las empresas como los señalados, cuya corrección requiere actuaciones en ambos planos. En el interno, promoviendo el crecimiento del tamaño de las empresas, la profesionalización de su dirección y la potenciación de los capitales intangibles que refuercen su competitividad en las circunstancias actuales y su capacidad de gestionar estrategias de externalización. En cuanto a las debilidades del entorno, las acciones a desarrollar son conocidas desde hace años —la simplificación y mejora de la regulación y el aumento de la competencia— y aparecen en la agenda reformista de los sucesivos gobiernos. El área prioritaria del actual Programa Nacional de Reformas 2013 —titulada *Fomentar el Crecimiento y la Competitividad Actual y Futura*— establece de nuevo distintos objetivos para la eliminación de barreras administrativas, el fomento de la unidad de mercado y la competencia que, sin duda, son inaplazables; pero lo que se necesita es ponerlas efectivamente en práctica.

Numerosos diagnósticos académicos y de organizaciones multilaterales señalan que España, más incluso que otros países europeos también afectados por el lento crecimiento de la productividad, padece las consecuencias que se derivan de la insuficiente competencia e ineficiente regulación de algunos servicios sobre el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece la fragmentación de las cadenas de producción. Estas posibilidades pueden ser importantes para mejorar la competitividad de las empresas españolas, pero también para aumentar nuestro atractivo para la localización de actividades de intensidad tecnológica media y alta, actualmente ubicadas en economías más avanzadas y con mayores costes.

En cuanto a la deslocalización de actividades de las empresas españolas hacia otros países, hay que recordar el relativamente bajo nivel de sofisticación productiva de la mayor parte de la industria que tiene sus órganos de decisión estratégica en el país. Este dato es importante para explicar por qué esas industrias tradicionales —como calzado, textil o alimentación— iniciaron hace tiempo su deslocalización hacia países en desarrollo, pues hay que preguntarse si actualmente es posible ser competitivo empleando mayoritariamente trabajo poco cualificado sin deslocalizar las etapas menos sofisticadas de los procesos productivos para reducir su coste. Estas opciones pueden contribuir a que las empresas sigan siendo competitivas y tengan la posibilidad de retener en el territorio español las tareas más sofisticadas de la cadena de suministros.

La opción de ganar competitividad en las tareas que exigen mayor cualificación a costa de perder puestos de trabajo en las de baja cualificación se está planteando en todos los países desarrollados, pero en España tiene circunstancias y agravantes específicos.

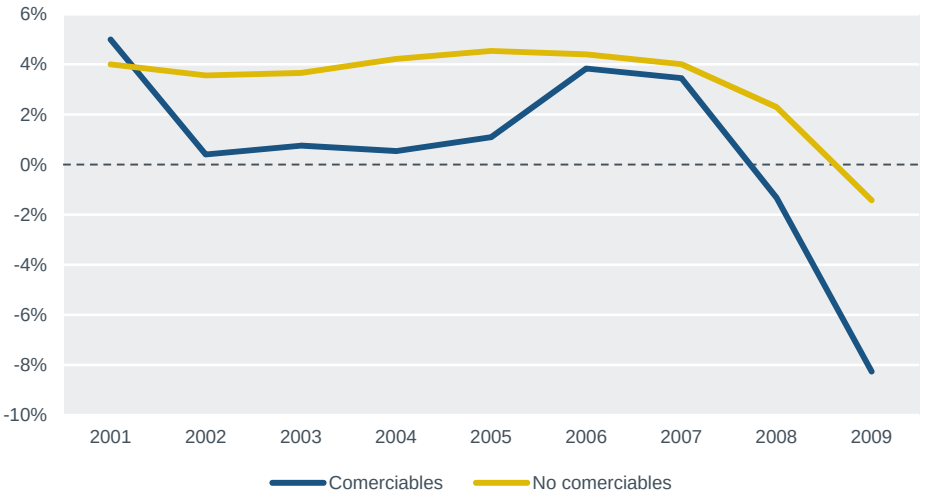
Dado el altísimo nivel de desempleo y que el número de trabajadores no cualificados desocupados es muy abundante, parece tratarse de un proceso especialmente negativo. Sin embargo, renunciar a la deslocalización de esas tareas eleva sus costes y tiene el riesgo de reducir la competitividad en otras de mayor cualificación en las que se aspira a basar un nuevo patrón de crecimiento sostenible de la economía española.

Probablemente, la paulatina reducción de los salarios relativos del trabajo no cualificado en España puede ayudar a compatibilizar los distintos objetivos: la reducción del desempleo en todos los niveles de cualificación y la mejora de la competitividad internacional de las empresas españolas, especialmente aquéllas que exportan bienes de mayor contenido tecnológico y pueden contribuir más a la renovación del patrón de crecimiento. La reducción de los salarios relativos del trabajo menos cualificado es consistente con la corrección parcial de la alta compresión salarial que existe en España en comparación con otros países y, para moderar sus implicaciones negativas, se debería incentivar el reciclaje y la mejora de la formación del trabajo no cualificado.

Los salarios relativos del trabajo cualificado y no cualificado se relacionan también con el papel que juegan los servicios y los bienes no comerciables en la competitividad de los bienes internacionalmente comerciables. Como se argumenta en otros apartados, la competitividad de las industrias exportadoras depende de su propia eficiencia y de las de sus proveedores, incluyendo entre estos numerosos servicios. De hecho, la mayor parte de los precios de los bienes y servicios no comerciables afectan a la competitividad de las empresas exportadoras porque entran en la cesta de la compra de los trabajadores: un precio elevado de los mismos eleva el IPC, empuja al alza las revisiones de salarios y acaba presionando sobre los costes de las empresas exportadoras, como ha sucedido en la última etapa de crecimiento (gráfico 6.15). Durante la misma, los costes y precios de las empresas exportadoras han estado disciplinados por la competencia exterior mientras que las empresas productoras de bienes no comerciables podían elevar con más libertad sus precios relativos y facilitar notables aumentos salariales en trabajos de escasa cualificación.

Ahora que es imprescindible ganar competitividad internacional, el mayor margen para la reducción de costes reside en los bienes no comerciables que mayores subidas registraron en el pasado. Mayores reducciones de los precios y salarios asociados a esas actividades permitirían menores incrementos del IPC, facilitando la moderación salarial en las empresas exportadoras y mejorando su competitividad. Este argumento general se aplica de modo más directo a los proveedores de empresas exportadoras que han externalizado una parte importante de sus tareas. No es descartable que si los proveedores nacionales se hacen más competitivos las decisiones de externalización internacional puedan ser revisadas, manteniéndose el aprovisionamiento externo a la empresa pero con suministros nacionales.

GRÁFICO 6.15. Crecimiento de la remuneración de asalariados según comerciabilidad sectorial



Nota: **Se consideran sectores comerciables aquellos que presentan un peso de las exportaciones sobre la producción superior a la media del total economía.**
Fuente: **INE (2013b) y elaboración propia.**

En efecto, desde España la deslocalización debe ser contemplada tanto desde la perspectiva de país que traslada actividades a otras economías como de país receptor de las actividades deslocalizadas desde otros países. De hecho, buena parte de las actividades de las industrias más complejas —las mayores candidatas a deslocalizar tareas— que son desarrolladas por empresas extranjeras en España llegaron así a nuestro país. En la actualidad, nuestras posibilidades como país receptor de actividades también pueden ser relevantes y plantean dos preguntas. En primer lugar, si estamos siendo capaces de retener actividades que llegaron en un período en el que los costes laborales eran mucho más bajos y no existían la mayor parte de las localizaciones alternativas actuales, en las economías emergentes. Y, en segundo lugar, si España es capaz de atraer nuevas actividades.

Con respecto a la primera cuestión, la industria del automóvil —que constituye la principal exportación del país— es un ejemplo instructivo. Aunque en las dos últimas décadas se produjo una cierta deslocalización de actividades de esta industria hacia países del Este de Europa y otras economías, los datos más recientes apuntan a que el país —sindicatos, directivos, administración, etc.— ha reaccionado eficazmente en los últimos tiempos para reajustarse y retener partes muy importantes de esta industria, e incluso aumentarlas recientemente (Ford, General Motors). Por consiguiente, esa realidad muestra que con la flexibilidad, capacidad de negociación y gestión adecuadas es posible alcanzar niveles de eficiencia y competitividad que permiten retener actividades sometidas a fuerte competencia internacional de intensidad tecnológica media-alta —y sus empleos— en nuestro territorio.

Para que España sea capaz de atraer nuevos segmentos de procesos productivos complejos es necesario ser competitivos en tareas con requerimientos de capital humano y entorno productivo más elevados de los que correspondieron a etapas anteriores de nuestro desarrollo económico. Las dotaciones ahora existentes —tanto en recursos humanos como en tecnologías para la comunicación y la información y el transporte de personas y mercancías— deberían facilitar, con la ayuda de unos niveles de costes adecuados, la creciente colaboración en las cadenas de producción de empresas industriales de otros países europeos. Aunque el caso de CASA y Airbus es excepcional por diversas razones, es un ejemplo que pone de manifiesto las oportunidades efectivas de desarrollar en España aspectos específicos de un proceso productivo complejo al más alto nivel tecnológico. La actual emigración de ingenieros y técnicos españoles altamente formados para trabajar en países como Alemania o Reino Unido puede facilitar el desarrollo de otras experiencias en un futuro, con la traslación de algunos procesos industriales de esos países hacia España.

En relación con la atracción de actividades, España debe aprovechar también sus ventajas de coste frente a las economías europeas más avanzadas y las ventajas de localización que posee. Desde esta perspectiva, el Mediterráneo español disfruta de una posición privilegiada como puerta de entrada en Europa del creciente tráfico de mercancías con Asia a través de Suez —que se ha triplicado en los últimos diez años—. Se trata de una oportunidad que debe ser aprovechada potenciando el desarrollo del corredor ferroviario de mercancías como palanca de las actividades logísticas y del desarrollo de los *hinterlands* de los puertos.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 6

- El apoyo al crecimiento derivado de un cambio de especialización de la economía española requiere que sus actividades se orienten más hacia las que generan valor y permitan aprovechar su capital y trabajo no utilizados. Para avanzar en esa dirección es imprescindible responder a las exigencias tecnológicas y competitivas de la economía mundial, pues la especialización productiva se caracteriza por la fragmentación y la terciarización. La fragmentación internacional de los procesos productivos impulsa la especialización en tareas con diversa capacidad de generar valor y la creciente interdependencia de las empresas y las economías. La terciarización de la producción y el comercio internacional ha sido impulsada por la externalización de actividades por las empresas.
- La economía española se caracteriza por padecer debilidades competitivas en relación con sus niveles de renta y costes, que se deben en parte al entorno de las empresas pero también a lo que pasa en su interior. Muchas empresas españolas —y en especial las manufactureras que se enfrentan a la competencia internacional— padecen los inconvenientes de un marco regulador que no favorece la creación ni el funcionamiento de las empresas en el mercado interior —injustificadamente fragmentado por las normativas regionales o locales— ni para operar en el exterior.
- La escasa intensidad de la competencia en mercados interiores que suministran *inputs* a las empresas —sobre todo de servicios—, y sus bajos niveles de productividad, incrementan los costes, desincentivan la externalización de actividades y reducen la productividad.
- Las empresas padecen debilidades internas —sobre todo las de menor tamaño— asociadas a los perfiles de los trabajadores y los bajos niveles de formación de muchos empresarios. Cuando la gestión no está en manos de directivos profesionales las estrategias dependen con frecuencia de propietarios con escasa cualificación para manejar la actual complejidad tecnológica de las organizaciones y de los mercados. Las empresas españolas usan con poca frecuencia las técnicas avanzadas de gestión, siendo este problema mayor en empresas familiares que no cuentan con directivos profesionales. Las empresas grandes y las multinacionales, que sí los emplean, logran mayores niveles de eficiencia y productividad.
- El aprovechamiento por las empresas de las ventajas potenciales de la deslocalización de actividades —por la vía de la externalización internacional o de la inversión directa en el exterior— es limitado. Es más frecuente e intenso en las grandes y en los sectores manufactureros ,en especial en los de equipos de transporte, maquinaria eléctrica y óptica, petróleo, que en los de servicios. Las empresas que se abastecen solo en los mercados locales son menos productivas.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 6 (cont.)

- Las posibilidades que ofrece la deslocalización a España pueden ser importantes en dos direcciones: para reducir los costes en tareas de bajo contenido en cualificación y centrarse en las más cualificadas, y para convertirse en un país atractivo para la localización de actividades de intensidad tecnológica media y alta, actualmente ubicadas en economías más avanzadas con mayores costes. Existen experiencias de éxito en este sentido en nuestro país, que tiene fortalezas competitivas desaprovechadas como economía intermedia (infraestructuras y oferta de mano de obra abundante de cualificación alta), y salarios, costes del suelo y alojamiento inferiores a los de muchas economías europeas.
- Facilitar el aprovechamiento de ese potencial requiere mejorar el entorno para hacer negocios y desarrollar empresas, e impulsar la eficiencia en las actividades no comerciables suministradoras de *inputs* intermedios, mediante la profesionalización de su gestión y promoviendo la competencia. Asimismo, es necesario mejorar la adecuación de la oferta de capital humano a las necesidades de las empresas y despejar el panorama socioeconómico general, facilitando la recuperación del crecimiento.

Bibliografía

Amiti, Mary y Shang-Jin Wei. «Fear of Outsourcing: Is it Justified?». Documento de trabajo CEPR n.º 4719. Londres: Centre for Economic Policy Research, 2004.

—. «Service Offshoring, Productivity and Employment: Evidence from the US». Documento de trabajo CEPR n.º 5475. Londres: Centre for Economic Policy Research, 2006.

Antràs, Pol. «Firms, contracts and trade structure». *Quarterly Journal of Economics* 118, n.º 4 (2003): 1375-1418.

Antràs, Pol y Elhanan Helpman. «Global sourcing». *Journal of Political Economy* 112, n.º 3 (2004): 552-580.

Banco de España. *Boletín Estadístico*. Madrid, junio 2013.

Banco Mundial. *Doing Business. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises.* Washington DC, 2013.

Bhagwati, Jagdish, Arvind Panagariya y Thirukodikaval N. Srinivasan. «The muddles over outsourcing». *The Journal of Economic Perspectives* 18, n.º 4 (2004): 93-114.

Fundación SEPI. *Encuesta sobre estrategias empresariales*, 2011. Informe marzo 2013, Madrid.

Fundación SEPI. *Encuesta sobre estrategias empresariales*. Madrid, varios años.

Eurostat. *National Accounts.* Brussels, 2013.

Feenstra Robert C. y Gordon H. Hanson. «The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: estimates for the United States, 1979-1990». *Quarterly Journal of Economics* 114, n.º 3 (1999): 907-940.

Huerta Arribas, Emilio y M.ª Carmen García Olaverri. «La capacidad de dirección en las empresas españolas y el debate de la productividad». En J. C. Fariñas García y J. Fernández de Guevara Radoselovics, eds. *La empresa española ante la crisis del modelo productivo: productividad, competitividad e innovación*. Bilbao: Fundación BBVA, 2013, en breve.

INE (Instituto Nacional de Estadística). *Contabilidad Nacional de España.* Madrid, 2013a. Disponible en internet: http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft35%2Fp008&file=inebase&L=0

INE. *Tablas de Origen y Destino, 2009*. Madrid, 2013b.

INE. *Tablas de Origen y Destino, 2007*. Madrid, 2010.

INE. *Tablas de Origen y Destino, 2000*. Madrid, 2009a.

INE. *Tablas Input-Output (TIO), 2005*. Madrid, 2009b.

OCDE/OMC (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos/ Organización Mundial del Comercio). *OECD-WTO: Statistics on Trade in Value Added*, 2013.

Pérez, Francisco y Lorenzo Serrano. «Capital humano y formación de directivos: Situación española y estrategias de mejora», *Economía Industrial* 387 (2013): 87-107.

Ricart, Joan Enric y Pablo Agnese «*Offshoring* en España. Causas y consecuencias de la deslocalización de servicios». *IESE - Centro Anselmo Rubiralta de Globalización y Estrategia. Proyecto del Offshoring Research Network - 1r. Informe*, noviembre 2006.

Roberts, John. *La empresa moderna: Organización, estrategia y resultados*. Barcelona: Antoni Bosch Ed., 2004.

Stehrer, Robert, Neil Foster y Gaaitzen de Vries. «Value added and factors in trade : a comprehensive approach». WIOD Working Paper, 2012.

Timmer, Marcel P., ed. *The World Input-Output database (WIOD): Contents, Sources and Methods.* WIOD Working Paper 10. 2012. Disponible en internet: http://www.wiod.org/publications/source_docs/WIOD_sources.pdf

7. Empleo, formación y emprendimiento[1]

El rasgo diferencial más importante del impacto de la crisis en España ha sido la masiva destrucción de empleo, por lo que en los últimos años el paro es la primera preocupación de la sociedad española. Los diagnósticos sobre las causas de ese grave problema subrayan con frecuencia la caída del nivel de actividad y otros factores relacionados con el volumen y características de la demanda de trabajo, pero también el deficiente funcionamiento de las instituciones laborales y diversos factores asociados a la oferta de trabajo y la limitada empleabilidad de una parte de los demandantes de empleo.

Estas debilidades y desajustes tienen que ver con el funcionamiento de las instituciones educativas, el tipo de formación recibida y las habilidades y competencias adquiridas en ellas, las decisiones de los jóvenes y las familias sobre los años de estudios cursados. Pero también están relacionados con la capacidad de emprender de las sociedad española, en particular de los jóvenes españoles más cualificados, y con la preparación de los emprendedores para crear y dirigir empresas en el escenario competitivo actual.

Las valoraciones críticas acerca del funcionamiento de las instituciones laborales y educativas son reiteradas en España desde hace décadas. Pese a las múltiples reformas en ambos terrenos, los resultados siguen planteando interrogantes sobre la idoneidad del diseño y el funcionamiento del mercado de trabajo y del sistema educativo. Algunas de las preguntas más relevantes se refieren a las causas del elevado desempleo y la coexistencia, en algunos periodos, de un paro elevado con un intenso crecimiento de los salarios. Otras se refieren a la combinación de bajos resultados educativos, elevado abandono temprano de los estudios de muchos jóvenes y altas tasas de sobrecualificación entre los titulados con estudios superiores.

Estos problemas reflejan que en las relaciones laborales y las instituciones educativas españolas —muy reguladas y en un alto porcentaje públicas— falta flexibilidad para adaptarse a las necesidades de una economía y una sociedad rápidamente cambiantes. La conciencia social acerca de esta necesidad no está generalizada y, en ocasiones, ni siquiera existe entre los responsables de instituciones que precisan esos cambios. Esto hace que las demandas de flexibilidad se enfrenten a resistencias porque atenderlas implica revisar prácticas que son consideradas derechos adquiridos y vistas como garantías que protegen a parte de los trabajadores.

[1] Este capítulo ha sido realizado por Francisco Pérez y Lorenzo Serrano con la ayuda de Ángel Soler como técnico de investigación.

Durante la última expansión parte de los problemas laborales quedaron en un segundo plano como consecuencia de la fuerte creación de empleo, pero algunas disfunciones se acrecentaron. Por ejemplo, la dinámica salarial —en un contexto en el que, pese a las mejoras en la ocupación, las tasas de paro siempre estuvieron por encima del 8%— siguió una trayectoria incompatible con las escasas mejoras de productividad logradas. La combinación de salarios y eficiencia productiva que tuvo lugar se produjo al tiempo que aumentaba el peso de actividades de escaso contenido tecnológico y las mejoras en la cualificación de los empresarios eran menores de las necesarias. Todo ello desembocó en un insuficiente ritmo de modernización de la estructura productiva y una importante pérdida de competitividad. Por su parte, algunos problemas educativos se acentuaron en varios aspectos: los conocimientos adquiridos por los jóvenes al finalizar los estudios obligatorios se mantuvieron en niveles bajos, según los informes PISA (Programa para la Evaluación Internacional de los Alumnos); el abandono escolar temprano se acentuó; y los porcentajes de sobrecualificación de los titulados superiores siguieron siendo elevados, al superar el ritmo de crecimiento de la oferta al aumento de los puestos de trabajo más cualificados.

La crisis es menos propicia para ignorar las consecuencias de los problemas, en particular en el plano laboral y el formativo. En los últimos años se han abordado varias reformas laborales —se habla de un *trienio reformador 2010-2012*—y también educativas, cuyo diseño e implantación vuelven a ir acompañados de debates y tensiones. Las exposiciones de motivos de las normas reformadoras hacen abundantes referencias a los temas de fondo mencionados y la preocupación social acerca de los mismos. En ese nuevo contexto —crisis y cambios normativos— es importante analizar si se aprecian novedades en los comportamientos laborales y educativos y si los indicadores muestran, o no, avances en la resolución de los problemas citados.

Este capítulo contempla la situación laboral y educativa, las interrelaciones ente ambas y su evolución reciente, en el siguiente orden. El apartado 7.1 ofrece información sobre los niveles de empleo y formación de la población y los desajustes laborales y educativos. El apartado 7.2 considera el perfil formativo de los emprendedores —tanto empresarios como directivos—, por su relevancia para algunas de las características de la demanda de empleo. En los dos apartados siguientes se analizan las respuestas observadas durante los años de crisis a los desequilibrios existentes en el mercado de trabajo —apartado 7.3— y en el ámbito de la formación —apartado 7.4—. El apartado 7.5 considera las perspectivas futuras del empleo, la importancia de la cualificación para mejorar la probabilidad de estar ocupado y las iniciativas que deberían adoptarse para reducir los desajustes existentes con mayor rapidez.

7.1. Desajustes laborales y educativos

Tras la intensa creación de empleo que tuvo lugar entre 1995 y 2007, en los últimos cinco años la destrucción de puestos de trabajo ha sido no menos impresionante y el número de ocupados en 2013 ha retrocedido hasta el nivel de 2002. La cifra de parados en España ha superado cualquier registro anterior, alcanzando los 6 millones. Este fuerte crecimiento del desempleo durante la crisis es considerado un reflejo directo del mecanismo de ajuste que predomina en el mercado de trabajo español: la cantidad de personas contratadas. La rescisión de la relación laboral —en especial la extinción de los abundantes contratos de trabajo temporales existentes— es mucho más utilizada en España que en otros países europeos, en los que las caídas de actividad inicial fueron asimiladas mediante una combinación de ajustes del empleo, las horas trabajadas y los salarios.

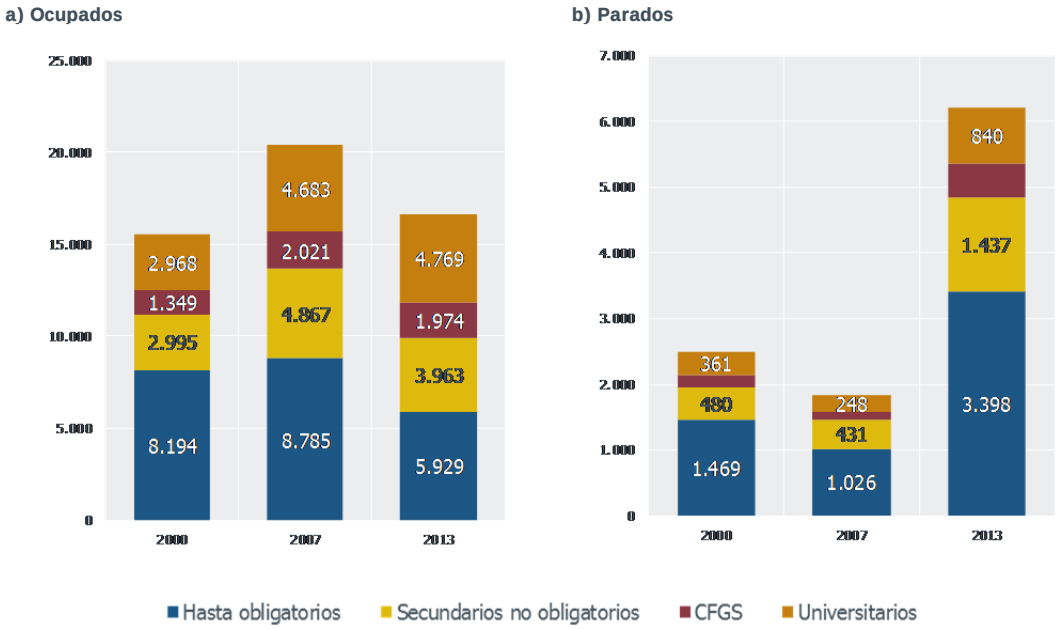
En los primeros años de crisis, la adaptación a la menor demanda de empleo se concentró en España en los mecanismos ligados a la ocupación —flexibilidad externa— y apenas se utilizaron fórmulas como la reducción de salarios o la jornada de trabajo —flexibilidad interna— que permiten preservar la relación laboral y reducir menos el número de empleos. Existen, sin embargo, excepciones en esta dirección y deben ser subrayadas, sobre todo en el caso de los trabajadores más cualificados —cuyo capital humano las empresas han tendido a conservar, existiendo en la actualidad más ocupados con estudios universitarios que en 2007—. También en empresas grandes de sectores muy competitivos, con amplia implantación sindical y una dilatada cultura de flexibilidad interna, como algunas plantas automovilísticas, han utilizado con éxito estos mecanismos.

Tras los rasgos más habitualmente recordados de la trayectoria laboral española a nivel agregado asociados al ciclo, como los intensos cambios en el nivel de empleo, se esconden otros no menos relevantes, como los cambios en la estructura de los ocupados por niveles de estudios, por edades, y por ocupaciones. Cuando se compara el empleo actual con el existente en 2000 se observa que el nivel de ocupación es solo ligeramente superior pero su composición es sustancialmente diferente.

Por ejemplo, en 2013 trabajan 2,5 millones de personas con estudios superiores más que al final del siglo pasado (gráfico 7.1), mientras han perdido su empleo más de dos millones de personas que solo contaban con estudios obligatorios. Los titulados superiores, tanto universitarios como de ciclos formativos profesionales de grado superior (CFGS) representan en la actualidad el 40,5% de los ocupados, un porcentaje que supera claramente al de los trabajadores que cuentan solo con estudios obligatorios como máximo (35,6%). La otra cara de esa dinámica es la composición por niveles de estudios del paro: de los seis millones de desocupados existentes, más de la mitad (3,4 millones) tienen solo estudios obligatorios. Ciertamente, las cifras de paro son elevadas en todos los niveles de estudio. Tras cinco años de destrucción de

empleo, 1,4 millones de desempleados tienen estudios superiores, pero el paro de los universitarios es muy inferior a la media. El número de universitarios ocupados siguió aumentando durante los primeros años de crisis y solo comenzó a retroceder en 2012, con la segunda recesión.

GRÁFICO 7.1. Evolución de los ocupados y los parados por nivel de estudios terminados. España, 2000 y 2013
(miles de personas)

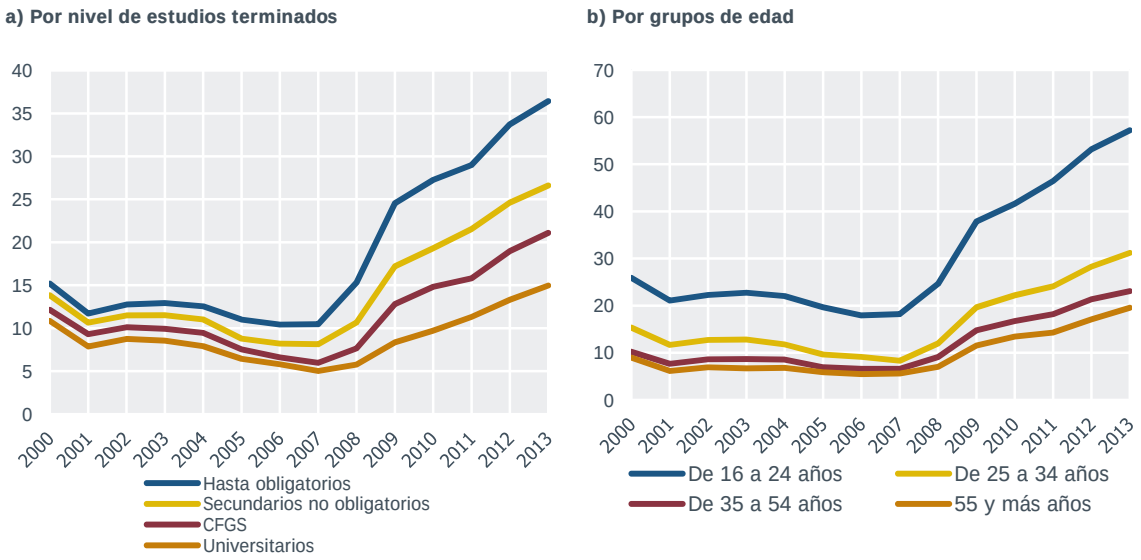


Fuente: *Encuesta de Población Activa* (Instituto Nacional de Estadística, INE, varios años) y elaboración propia.

Las tasas de desempleo por niveles de estudio (gráfico 7.2, panel *a*) reflejan claras diferencias de magnitud del problema del paro para las personas con distintos niveles de formación. Los titulados superiores han pasado de una situación de práctico pleno empleo en 2007 a padecer en la actualidad tasas de paro muy importantes —del 15% entre los universitarios y del 20% en los titulados de ciclos formativos profesionales de grado superior (CFGS)— pero las personas que solo cuentan con estudios obligatorios alcanzan porcentajes de desempleo que superan ampliamente el 35%.

Junto a los menos cualificados (gráfico 7.2, panel *b*), el otro colectivo sobre el que más incide el desempleo son los jóvenes: representan el 20% del total de desempleados, pero la tasa de paro de los menores de 25 años se sitúa por encima del 55%. En esos dos grupos, los jóvenes y los adultos menos cualificados, se intensifica también el paro de larga duración, es decir, los episodios de desempleo superiores al año en los que se concentran los mayores riesgos de exclusión.

GRÁFICO 7.2 Tasa de desempleo. España, 2000-2013
(porcentaje)



Fuente: Encuesta de Población Activa (INE, varios años) y elaboración propia

Las ventajas relativas de los titulados universitarios o con ciclo formativos de grado superior (CFGS) en el acceso al empleo van acompañadas de otras, referidas a la estabilidad en el empleo y el nivel salarial. Sin embargo, resultan matizadas como consecuencia del desajuste entre la formación y las ocupaciones desempeñadas que padecen muchos titulados superiores, sobre todo en las etapas iniciales de su inserción laboral.

Aunque la correspondencia entre los niveles formativos y las ocupaciones es imprecisa, atendiendo a las tendencias predominantes en los países de la UE (cuadro 7.1) puede decirse que los grupos de ocupación de la clasificación nacional de ocupaciones (CNO) en los que se concentran los universitarios son los números 1 (directivos), 2 (técnicos y profesionales científicos) y 3 (técnicos y profesionales de apoyo). El 76,8% de los universitarios españoles están ocupados en esos puestos de trabajo que requieren alta cualificación mientras que en las grandes economías europeas el porcentaje supera el 80% y en Alemania alcanza el 89%.

En la UE los titulados de formación profesional superior se distribuyen mayoritariamente entre los grupos 2 y 3 pero también tienen presencia importante en el grupo 4 (administrativos) y el 5 (trabajadores de los servicios). En España, sin embargo, los titulados de formación profesional superior apenas desempeñan ocupaciones del grupo 2, concentrándose en los grupos 3, 4, 5 y 7 (trabajadores cualificados de las industrias manufactureras). Así pues, los titulados de CFGS realizan aquí actividades con perfiles medios menos cualificados que los trabajadores de las principales economías europeas con este mismo nivel de estudios. Mientras en

Alemania el 80,8% de los titulados profesionales desempeñan ocupaciones altamente cualificadas (grupos 1 a 3) y en Reino Unido, Italia y Francia estos porcentajes se sitúan entre el 63-73%, en España la cifra es del 33%.

CUADRO 7.1. Ocupados según tipo de estudios superiores y grupo de ocupación, 2011
(distribución porcentual)

a) CFGS (ISCED5B)

	Alemania	España	Francia	Italia	Reino Unido
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Grupo 0	0,8	0,6	1,1	0,1	0,3
Grupo 1	6,1	3,7	9,0	2,7	12,6
Grupo 2	21,3	5,4	19,9	56,3	36,1
Grupo 3	53,4	23,7	40,6	14,1	14,3
Grupo 4	3,9	17,6	12,7	7,3	8,1
Grupo 5	7,9	19,0	8,9	9,5	16,4
Grupo 6	2,1	1,4	2,0	0,2	0,8
Grupo 7	1,8	17,2	2,6	5,2	4,5
Grupo 8	1,2	6,4	1,4	2,0	2,5
Grupo 9	1,2	5,1	1,8	2,6	4,2
No asignados	0,4	0,0	0,0	0,0	0,2
Altamente cualificados (Grupos 1 a 3)	**80,8**	**32,8**	**69,5**	**73,0**	**63,0**

b) Universitarios (ISCED5A)

	Alemania	España	Francia	Italia	Reino Unido
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Grupo 0	0,1	0,3	0,6	0,7	0,4
Grupo 1	10,4	8,7	16,3	5,1	14,3
Grupo 2	65,6	53,9	52,2	51,8	56,5
Grupo 3	12,8	14,2	16,0	23,2	11,9
Grupo 4	4,0	10,8	5,7	10,7	6,3
Grupo 5	3,5	7,5	6,2	4,6	7,2
Grupo 6	0,4	0,3	0,5	0,4	0,5
Grupo 7	0,4	1,6	1,0	1,1	1,2
Grupo 8	0,9	0,8	0,5	0,5	0,5
Grupo 9	0,8	1,8	1,0	1,9	1,2
No asignados	0,9	0,0	0,0	0,0	0,1
Altamente cualificados (Grupos 1 a 3)	**88,9**	**76,8**	**84,5**	**80,0**	**82,8**

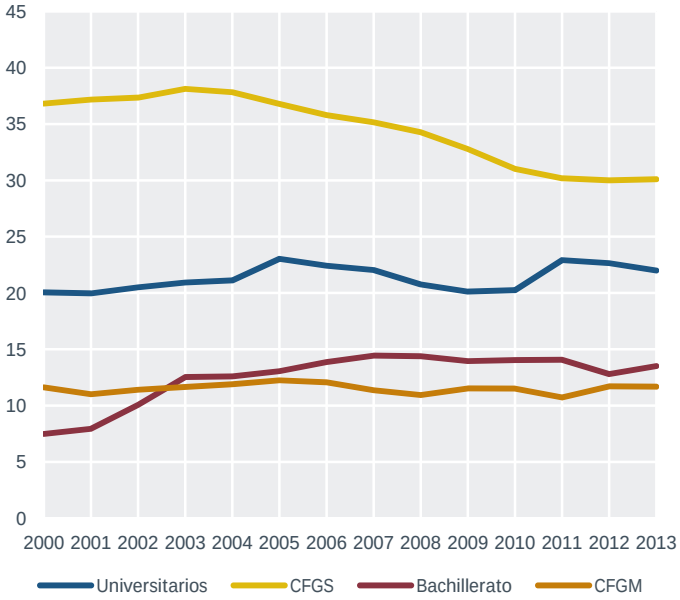
Nota: **Grupo 0: Fuerzas armadas, Grupo 1: Dirección de las empresas y de las administraciones públicas, Grupo 2: Técnicos y profesionales científicos e intelectuales, Grupo 3: Técnicos y profesionales de apoyo, Grupo 4: Empleados de tipo administrativo, Grupo 5: Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores de los comercios, Grupo 6: Trabajadores cualificados en la agricultura y en la pesca, Grupo 7: Artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras, la construcción, y la minería, excepto los operadores de instalaciones y maquinaria, Grupo 8: Operadores de instalaciones y maquinaria, y montadores, Grupo 9: Trabajadores no cualificados.**
Fuente: **Eurostat (2013b) y elaboración propia.**

En definitiva, en España es mucho mayor el porcentaje de trabajadores españoles con estudios superiores —universitarios o profesionales— empleados en ocupaciones de menor cualificación que en otros países. Puede hablarse, por tanto, de mayor dificultad de absorción del capital humano como causa de la sobrecualificación, y debe advertirse que el problema se da con mayor intensidad entre los titulados de formación profesional superior (30%), aunque de modo decreciente. Entre los universitarios el desajuste educación-ocupación también es frecuente (22%) y además la sobrecualificacion de estos ha crecido durante la crisis, al frenarse la creación de empleo pero no la entrada en el mercado de trabajo de universitarios. Una consecuencia directa de esa situación es que los graduados compiten —con ventaja— por puestos que tienen perfiles que se adaptan a la formación de los oferentes de trabajo menos cualificados, que se enfrentan a las mayores dificultades de inserción y padecen las mayores tasas de paro.

A la vista de que la sobrecualificación es mayor para los titulados de CFGS profesional, sustituir formación superior universitaria por profesional (CFGS) no arreglaría automáticamente el problema. Esa sobrecualificación podría reducirse tanto reduciendo la oferta como aumentando la demanda de capital humano; frenando el acceso a ambos tipos de educación superior o intensificando el peso de las ocupaciones cualificadas en el tejido laboral y productivo para lograr una estructura de la ocupación más similar a la de las economías más desarrolladas. En las grandes economías europeas el porcentaje de puestos de trabajo cualificados supera en 10 puntos porcentuales al de España: eliminar ese diferencial implicaría incrementar en más de millón y medio los empleos de alta cualificación, una cifra que permitiría reducir sustancialmente la sobrecualificación y/o el desempleo de los titulados superiores.

La opción de reducir el acceso a los estudios superiores —universitarios y profesionales—, amén de otras implicaciones desde la perspectiva del desarrollo personal, puede reducir la oferta de trabajo cualificado y dificultar la transición hacia la estructura de ocupaciones más intensiva en conocimiento característica de las economías avanzadas, que España todavía no posee. El peso de las ocupaciones más cualificadas (gráfico 7.3) ha progresado —en 2000, los grupos 1, 2 y 3 representaban el 29% y en 2012 son el 32,5%— pero está muy alejado de los de Alemania (43,5%), Reino Unido (47,2%) o Francia (44,8%) y otras economías avanzadas. Ahora bien, el desajuste creciente de la oferta y la demanda de cualificación en nuestro país no puede ser ignorado. Tampoco que los excesos de oferta son abundantes en ciertos tipos de titulaciones superiores pero mucho menos —o nada— en otras, como sucede en algunas de formación profesional en las que las empresas señalan que no encuentran candidatos, o en ciertas especialidades médicas que se cubren en buena medida con titulados extranjeros.

GRÁFICO 7.3. Evolución de la sobrecualificación de los ocupados con estudios postobligatorios. España, 2000-2013
(porcentaje)

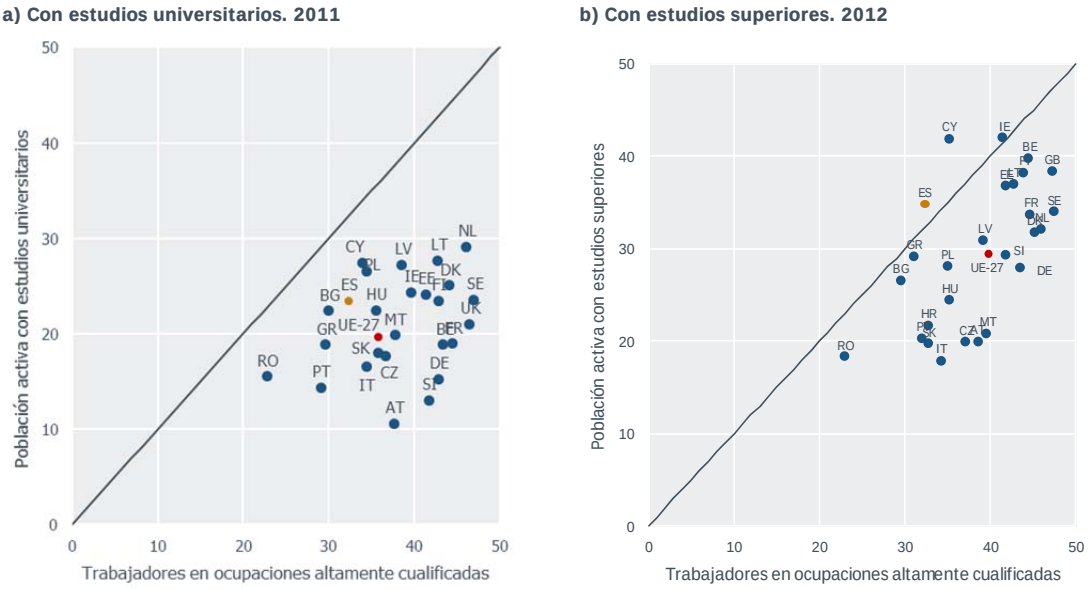


Nota: **Se consideran sobrecualificados los titulados universitarios ocupados en CNO 4 a 9, los graduados en CFGS ocupados en CNO 6 a 9, y los graduados en Bachillerato y CFGM ocupados en CNO 9.**
Fuente: Encuesta de Población Activa **(INE, varios años) y elaboración propia**

En términos generales, mientras en la práctica totalidad de las economías europeas el porcentaje de trabajadores en ocupaciones altamente cualificadas (gráficos 7.4) supera al porcentaje de trabajadores con estudios superiores[2] —universitarios y profesionales—, España es una excepción a esa regla. Esto sucede sobre todo por el bajo porcentaje de puestos de trabajo cualificados, mucho más que por existir un porcentaje particularmente elevado de titulados superiores.

[2] Esto no elimina la existencia de sobrecualificación en estos países para un cierto porcentaje de titulados, pues parte de los puestos de trabajo cualificados son ocupados por personas con niveles de estudio inferiores al superior, pero no existe un desajuste en términos agregados como el observado en España.

GRÁFICO 7.4. Trabajadores en ocupaciones altamente cualificadas y población activa. Selección de países
(porcentaje)



Fuente: **Eurostat (2013b) y elaboración propia**

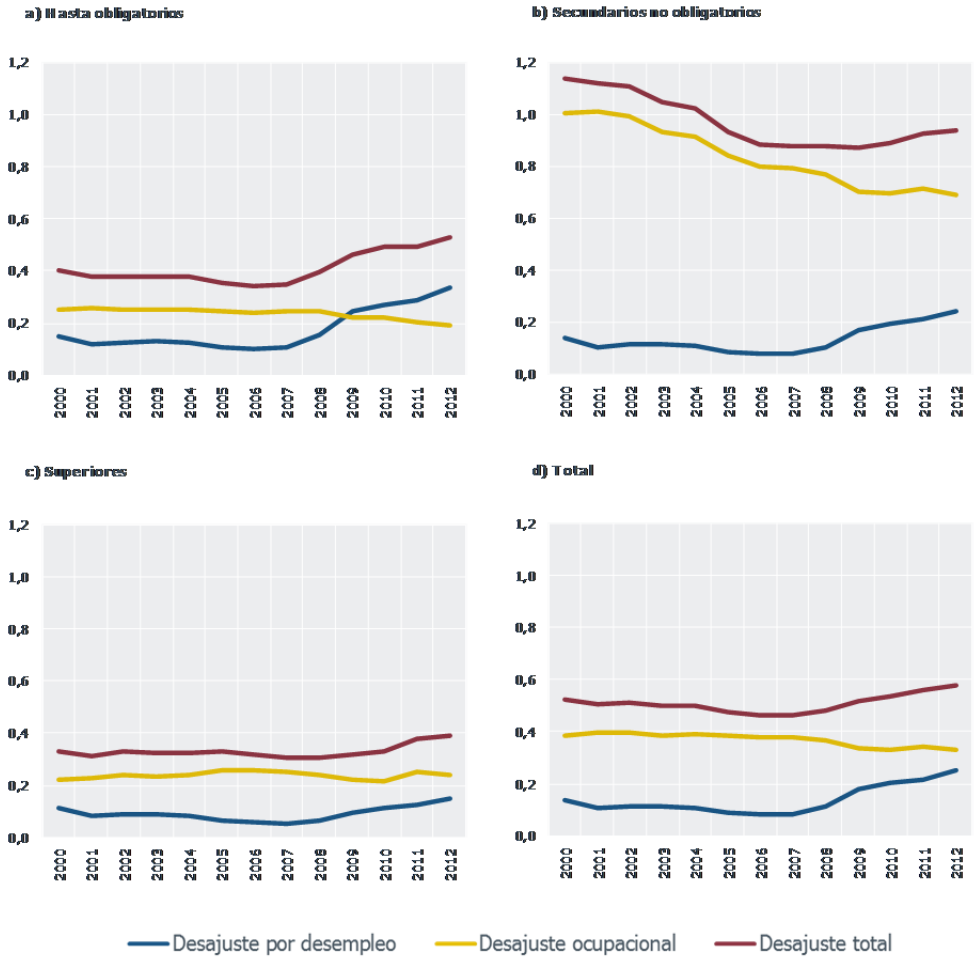
Las debilidades más sobresalientes del mercado de trabajo español son de dos tipos: el volumen de desempleo y el desajuste entre las ocupaciones que genera el tejido productivo y los perfiles formativos de la población ocupada. Ambos problemas pueden contemplarse simultáneamente con la ayuda de sendos indicadores de desajuste (gráfico 7.5): un índice de desempleo (tasa de paro) y un índice de desajuste ocupacional. Este segundo índice se define como la diferencia —en valor absoluto— entre el porcentaje de ocupados con una determinada formación y el porcentaje de puestos de trabajo que pueden considerarse ajustados a esa formación, según el patrón educativo de cada tipo de ocupación observado en la UE-15. El indicador de desajuste laboral[3] total resultante de la suma de los dos mide el porcentaje de activos que carecen de empleo o tiene un empleo que no se corresponde con su nivel de formación.

La evolución del indicador de desajuste laboral total refleja sobre todo la caída y alza del desempleo y su valor agregado señala que más de la mitad de los activos padecen algún tipo de desajuste. El desajuste ocupacional afecta a más activos que el paro —aunque se trata de un desajuste de menor gravedad que el que representa el desempleo—, pero no sucede siempre lo mismo para cada uno de los tres niveles educativos. Para los menos cualificados el mayor desajuste en la actualidad es el desempleo y el desajuste ocupacional se debe a que el número de puestos de baja cualificación (5,8 millones) es menor que el número de trabajadores con ese nivel de

[3] Véase la nota técnica al final de este capítulo.

estudios (8,1 millones), de manera que muchos de los que están ocupados están probablemente infracualificados en sus puestos de trabajo. Para los activos con estudios secundarios no obligatorios el desajuste ocupacional se ha reducido, pero era y es muy elevado. El número de trabajadores con ese nivel intermedio de estudios (3 millones) es muy inferior a las ocupaciones de nuestro tejido productivo que, de acuerdo con los estándares europeos, son adecuadas para esos titulados medios (6,5 millones). Esta situación tiene que ver con la anomalía, repetidamente señalada, de que nuestro sistema educativo produce un número de egresados con estudios medios proporcionalmente mucho menor que el de otros países. En correspondencia con esta realidad muchos puestos de trabajo adecuados para titulados de secundaria son cubiertos por personas con estudios básicos o superiores, es decir, desajustadas. Por último, la magnitud de ambos desajustes es también importante entre quienes tienen estudios superiores, pero menor que en los otros niveles, aunque en este caso también es más frecuente el desajuste ocupacional que el que representa el desempleo.

GRÁFICO 7.5. Evolución de los desajustes por desempleo y ocupacionales. España, 2000-2012

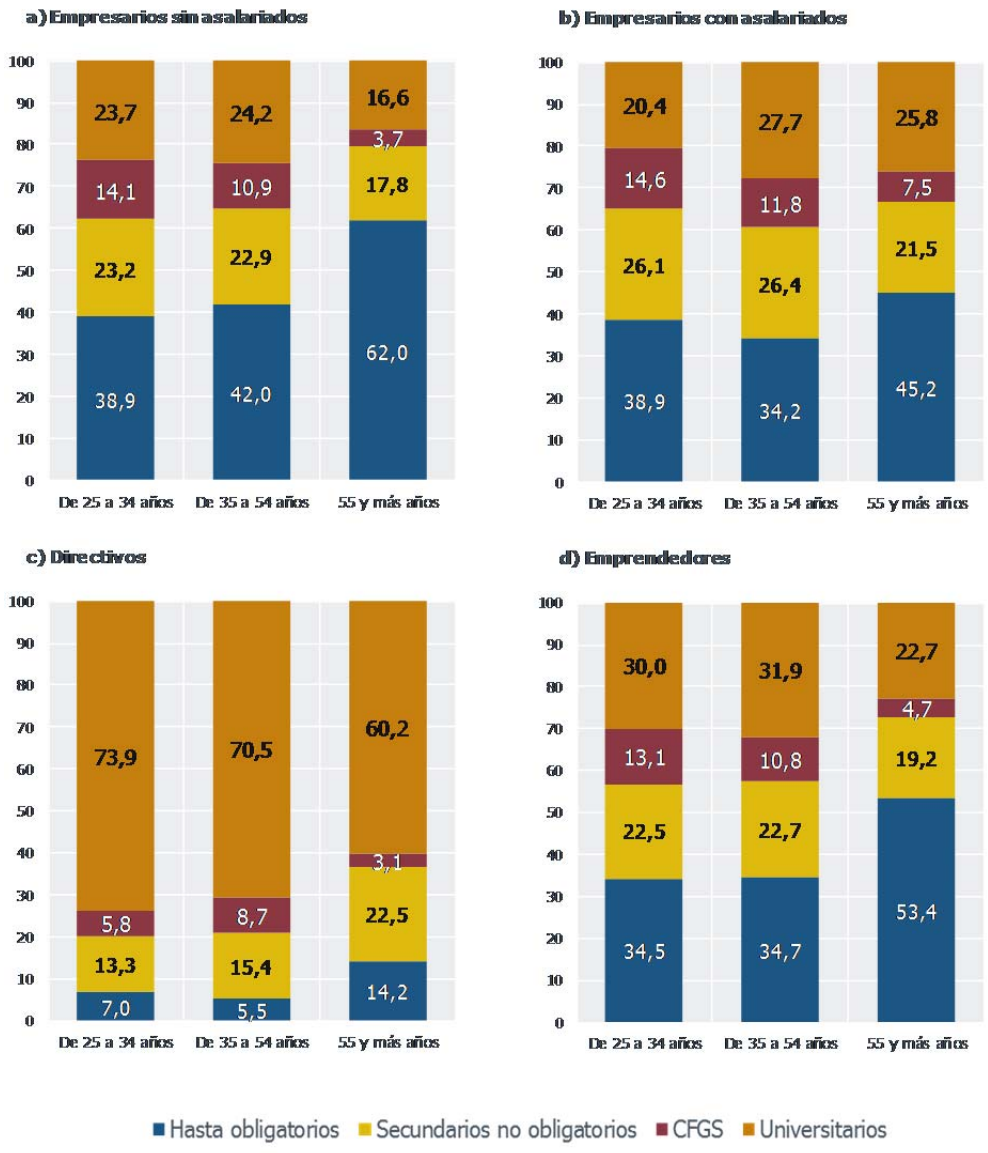


Fuente: Eurostat (2013b), *Encuesta de Población Activa* (INE, varios años) y elaboración propia.

7.2. El perfil formativo de los emprendedores

La sobrecualificación de muchos titulados es consecuencia tanto del avance de la educación superior en España como de una estructura de cualificaciones del empleo que refleja la menor intensidad de las actividades de base tecnológica en nuestro país. Dada esta circunstancia, no es sorprendente que la frecuente sobrecualificación de muchos titulados coexista con un perfil formativo de muchos empresarios modesto (gráfico 7.6). Entre estos predominan los estudios elementales o medios, algo que no sucede en los países vecinos con mayor nivel de desarrollo, en los que predominan los estudios medios y superiores.

GRÁFICO 7.6. Emprendedores según grupo de edad y nivel de estudios terminados. España, 2013 (porcentaje)



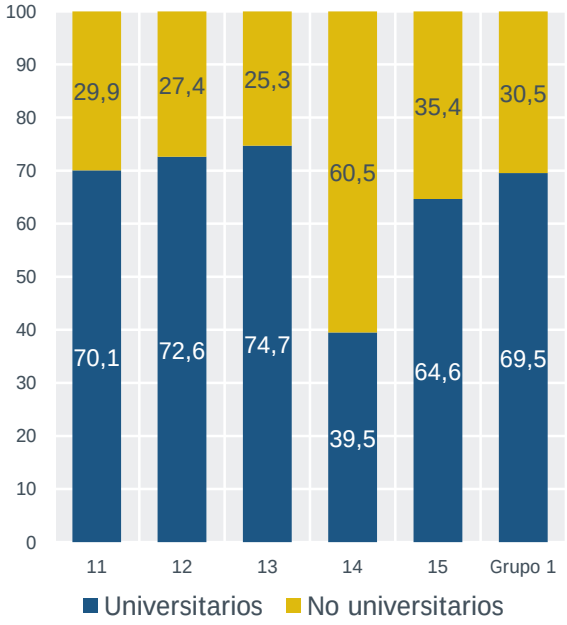
Fuente: **INE (2013b) y elaboración propia**

El colectivo de los emprendedores incluye, en sentido amplio, a los empresarios con o sin asalariados y a los directivos profesionales. Estos grupos son muy heterogéneos en sus niveles de formación, existiendo una marcada dicotomía educativa entre empresarios propietarios y directivos. Entre estos últimos son claramente mayoritarios los que poseen estudios universitarios, mientras entre los empresarios la categoría más frecuente son los estudios obligatorios, sobre todo entre los autónomos que son el colectivo más numeroso.

Así pues, muchos empresarios españoles toman sus decisiones contando con niveles de formación bajos o medios y, probablemente, ello condiciona el tipo de actividades hacia las que se orientan y las posibilidades de que las empresas que crean o dirigen generen porcentajes elevados de puestos de trabajos cualificados. Esta debilidad es algo menor entre los empresarios más jóvenes, pero incluso entre los de menos de 35 años los que tienen estudios básicos representan porcentajes muy elevados —mayores que entre los empresarios de todas las edades de las grandes economías europeas—, de modo que la corrección del problema de infracualificación avanza lentamente.

Los niveles educativos de los directivos profesionales son mucho más elevados (gráfico 7.7), pero incluso entre ellos el 30% carece de titulación universitaria. Estos porcentajes aumentan en muchas empresas de servicios, sobre todo en las ramas de hostelería y comercio que tienen gran número de empresas en España. En estas actividades los no titulados llegan a representar el 60% de quienes ocupan puestos directivos.

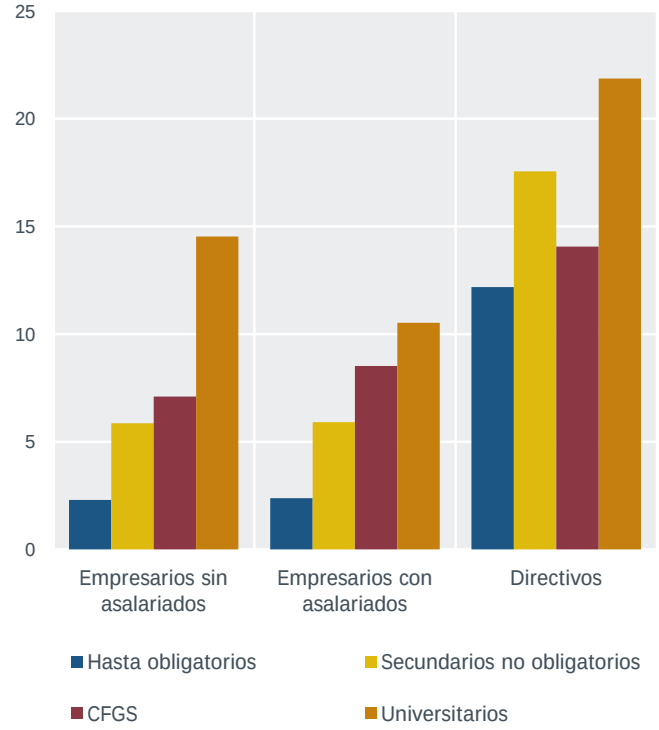
GRÁFICO 7.7. Directivos según tipo de dirección y nivel de estudios terminados. España, 2013
(porcentaje)



Nota: **11: Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos; directivos de la Administración Pública y organizaciones de interés social; directores ejecutivos; 12: Directores de departamentos administrativos y comerciales; 13: Directores de producción y operaciones; 14: Directores y gerentes de empresas de alojamiento, restauración y comercio; 15: Directores y gerentes de otras empresas de servicios no clasificados bajo otros epígrafes; Grupo 1: Directores y gerentes.**
Fuente: **INE (2013b) y elaboración propia.**

Un rasgo preocupante, asociado al bajo nivel de formación inicial de los emprendedores españoles, es que las debilidades iniciales de los que han cursado menos años de estudio no parecen paliarse con más intensa formación a lo largo de la vida. En realidad sucede lo contrario, pues la regla general para todo tipo de categorías de emprendedores —y también para los asalariados— es que quienes más niveles completaron en el sistema educativo actualizan sus conocimientos con más frecuencia (gráfico 7.8). Los empresarios no solo padecen mayores debilidades formativas iniciales sino que, cualquiera que sea su nivel de estudios, realizan formación continua con menos frecuencia que los directivos. La insuficiente atención a la actualización de conocimientos está más acentuada en el caso de los autónomos que no tienen estudios superiores. La escasa práctica del reciclaje formativo representa un riesgo potencial para las empresas —y para el sistema productivo— pues hace más probable que muchas decisiones estén en manos de personas con baja formación inicial y escaso esfuerzo de actualización de los conocimientos y competencias.

GRÁFICO 7.8. Emprendedores que realizan formación continua según nivel de estudios terminados. España, 2013
(porcentaje)



Fuente: **INE (2013b) y elaboración propia.**

No es infrecuente que se minimice el alcance de estas insuficiencias formativas considerando que algunos rasgos que distinguen a los empresarios —como su intuición y capacidad para identificar oportunidades de negocio— les aportan cualidades que les permiten adquirir conocimientos por vías distintas a la realización de estudios y cursos de formación. Ciertamente así sucede en algunos casos excepcionales, pero la regla

general no es esa: los empresarios con menores niveles de formación presentan también niveles efectivos de competencias más bajos, semejantes o menores a los de los demás ocupados con los mismos estudios que ellos. La reciente encuesta de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) sobre competencias lectoras y matemáticas de los adultos (PIACC) permite conocer los niveles alcanzados en ambos campos[4], los dos muy relevantes para entender los problemas y tomar decisiones en muchos ámbitos de la vida, en especial en el económico. Según los resultados de dicha encuesta (gráfico 7.9), el nivel de conocimientos promedio de los ocupados españoles se concentra (hasta un 72%) en los dos escalones centrales (2 y 3) de los seis posibles y solo un 6,5% alcanza los dos niveles superiores. Entre los empresarios con o sin asalariados los índices de comprensión lectora o matemática no son mejores y dependen fundamentalmente de los estudios cursados. Solo el 4,8% de los empresarios alcanzan los niveles superiores del índice PIACC, mientras que entre los directivos la cifra alcanza el 9,1%.

GRÁFICO 7.9. Índice PIAAC por ocupaciones y niveles de estudio



Fuente: **Pérez y Hernández (2013)**

[4] La correlación entre niveles educativos y niveles de conocimientos es del 52,5% en comprensión lectora y de 53,6% en matemáticas.

En resumen, la insuficiente capacidad de generar ocupaciones cualificadas refleja la lentitud de la transformación de nuestro tejido productivo hacia las actividades más intensivas en conocimiento y una estructura empresarial de mayor tamaño. Así pues, parte del desajuste ocupacional y la sobrecualificación concuerdan con el bajo perfil formativo de muchos emprendedores, en especial de los empresarios autónomos pero también de otros que tienen asalariados. Este problema será más duradero en la medida en que las vocaciones emprendedoras no sean abundantes entre quienes sí tienen estudios superiores y también si las empresas no profesionalizan su dirección. Solo entre los directivos profesionales —más presentes en las empresas de cierto tamaño, en las que es más frecuente la separación de propiedad y gestión— el porcentaje de titulados superiores es ampliamente mayoritario, excepto en actividades como el comercio y la hostelería, en las que esto no sucede y que tienen un importante peso en España.

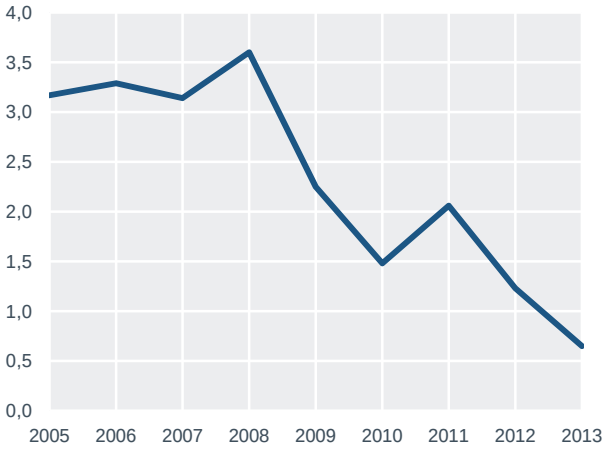
7.3. Efectos de la crisis sobre los comportamientos laborales

El impacto de las dos recesiones padecidas por España después de 2008 presenta rasgos que reflejan el funcionamiento de sus instituciones laborales y educativas. Pero la crisis está modificando a su vez los comportamientos de trabajadores, empresas y familias en estos dos ámbitos. Por ejemplo, cuando se revisan los cambios recientes en el mercado de trabajo, las conductas observadas reflejan que la posición negociadora de los trabajadores se ha debilitado sensiblemente como consecuencia del elevado riesgo de caer en el desempleo y que, paulatinamente, se toman en consideración alternativas que inicialmente eran rechazadas.

Todavía no está disponible una evaluación del efecto de las reformas del mercado de trabajo —y particularmente de la última de ellas, la de febrero de 2012—, pero sea por las mismas o por la propia realidad laboral, algunos elementos de flexibilidad interna —distintos de la salida del empleo, como la moderación salarial y la reducción de los tiempos de trabajo— se van abriendo paso.

En lo que respecta a los salarios, el primer año de crisis (2008) no tuvo repercusión sobre las alzas salariales ni sobre los incrementos pactados en los convenios, que alcanzaron el 3,5%. Pero la entrada en recesión en 2009 y el fuerte crecimiento del desempleo tuvieron efecto en la moderación de los aumentos pactados que, aunque han seguido siendo positivos en términos nominales desde entonces hasta la actualidad, muestran una clara tendencia a la baja (gráfico 7.10). Así pues, los salarios pactados han seguido creciendo al mismo tiempo que lo hacía el desempleo y confirmando el dualismo del mercado de trabajo español entre *insiders* y *outsiders*, pero los aumentos han sido cada vez menores y han permitido que el coste salarial unitario se reduzca, al haberse combinado con mejoras de la productividad.

GRÁFICO 7.10. Incrementos salariales nominales pactados en convenios. España, 2005-2013
(porcentaje)

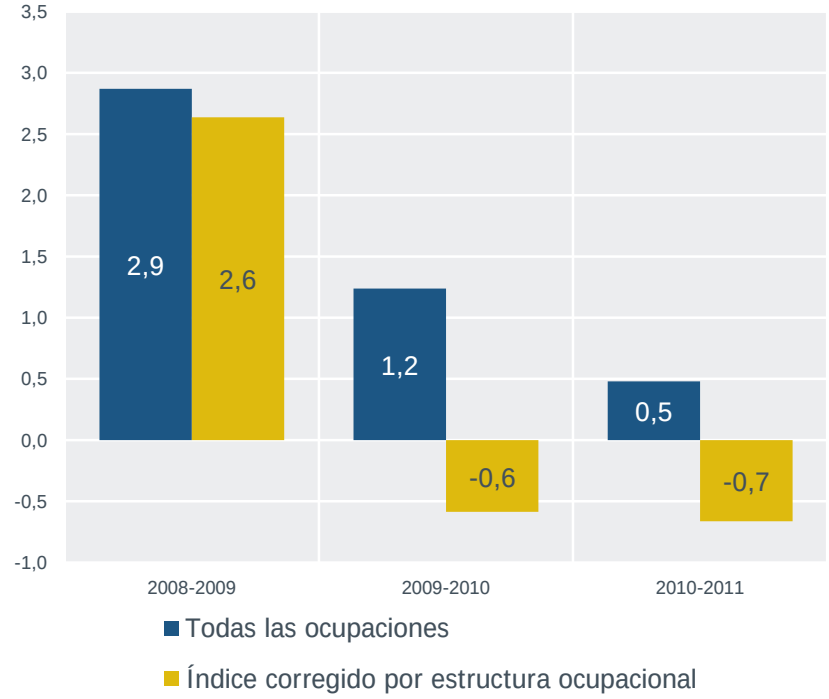


Fuente: **Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2013)**

Los incrementos salariales nominales medios logrados por los trabajadores que conservan sus empleos son compatibles con caídas en los salarios de muchos grupos de ocupados. La destrucción de empleo ha sido más intensa en las ocupaciones menos cualificadas y, por esa razón, mientras el salario medio de quienes conservan el empleo (gráfico 7.11) ha aumentado (4,6% entre 2008 y 2011) el de distintas ocupaciones ha caído —tanto las más cualificadas como las menos—. Una vez corregido por los cambios en la estructura ocupacional, el salario medio se reduce a partir de 2009. Además, otros factores han influido en la reducción de los salarios de distintos grupos de trabajadores: la diversa evolución salarial por sectores y entre empresas —las cláusulas de descuelgue de los convenios, facilitadas por la reforma de 2012, son cada vez más utilizadas—, la reducción de horas extraordinarias y de las jornadas anuales de trabajo pactadas (a través de los expedientes de regulación de empleo, ERE) en determinadas empresas y el aumento de los contratos a tiempo parcial.

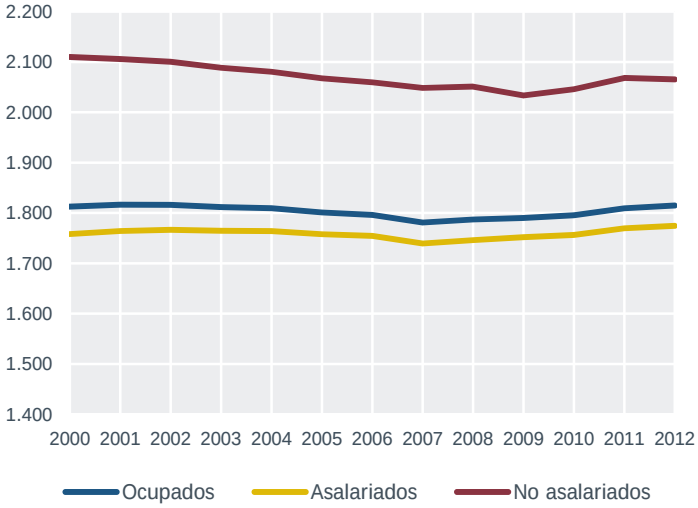
En términos agregados las horas trabajadas equivalentes a tiempo completo (gráfico 7.12) de quienes conservan el empleo no se han reducido desde 2009 (más bien han aumentado ligeramente). En cambio, el porcentaje de trabajadores a tiempo parcial ha crecido desde 2008 desde el 12% al 16%. No obstante, es necesario recordar que en estas dos variables España está alejada de los grandes países europeos, en los que las jornadas anuales son menores (un 17% en Alemania y un 15% en Francia durante 2011) y los contratos a tiempo parcial más frecuentes (en 2012, según Eurostat en Alemania suponen un 25,7% y en Francia un 17,7%, frente al 14,6% de España). Ambas circunstancias facilitan que un mayor porcentaje de los activos participen en el empleo con el mismo volumen total de horas trabajadas y se reduzcan las cifras de desempleo.

GRÁFICO 7.11. Tasa de variación de la ganancia media anual por trabajador. España, 2008-2011
(porcentaje)



Nota: **en el índice corregido por estructura ocupacional se ha tenido en cuenta el peso de los ocupados en cada categoría ocupacional al calcular la variación salarial total.**
***Fuente*: *Encuesta de Estructura Salarial* (INE, varios años) y elaboración propia**

GRÁFICO 7.12. Horas trabajadas por puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo. España, 2000-2012

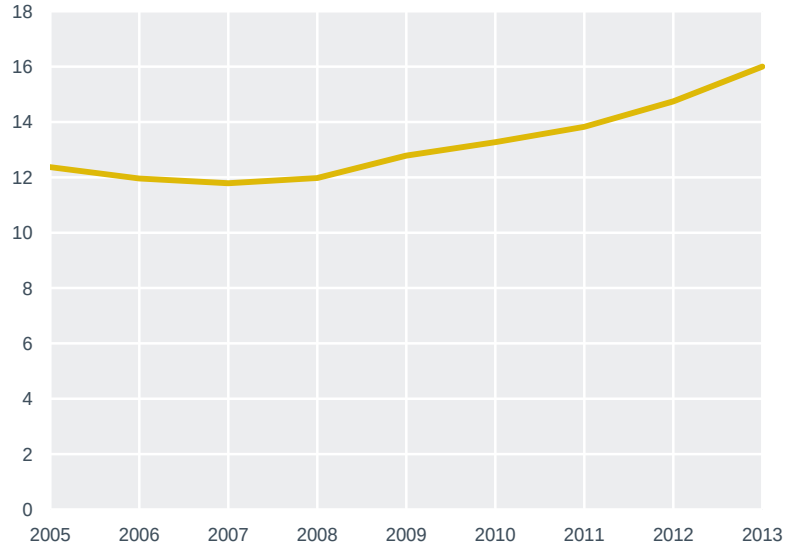


Fuente: **INE (2013a) y elaboración propia**

En suma, los datos muestran distintos efectos de la debilidad de la demanda de trabajo sobre el comportamiento de los salarios y la creciente importancia del trabajo a tiempo parcial (gráfico 7.13), pero no se advierten apenas avances sobre el reparto del empleo a través de las reducciones de jornadas. Este último mecanismo actuó en algunos países europeos —como Alemania— como una forma de frenar la destrucción

de empleo. Fue favorecido por políticas públicas que asumieron parte de los costes que para el trabajador representa la reducción de la jornada y el salario. Esa opción no ha sido contemplada en España que, en cambio, tiene desarrollado un esquema análogo de subsidios para el ajuste temporal del empleo (ERES).

GRÁFICO 7.13. Trabajadores a tiempo parcial. España, 2005-2013
(porcentaje sobre el total de ocupados)



Fuente: Encuesta de Población Activa **(INE, varios años) y elaboración propia**

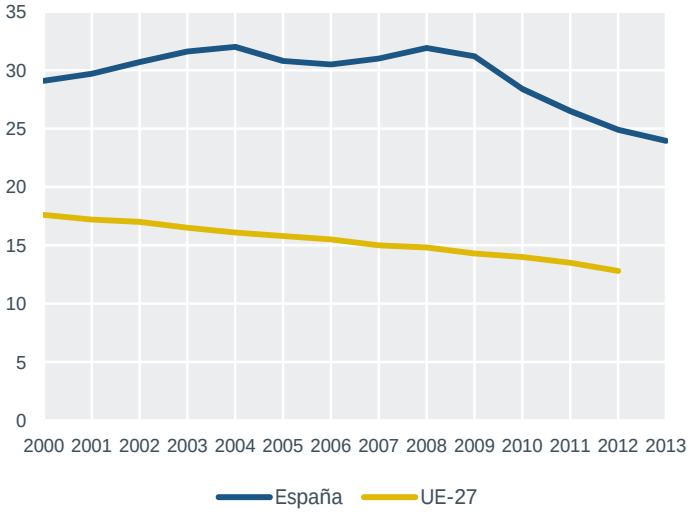
7.4. Respuestas a la escasez de empleo: estudios, emigración y autoempleo

La debilidad de la demanda de trabajo en los últimos años ha ido abriendo paso poco a poco a otras respuestas que retrasan o reducen la entrada en el mercado laboral: prolongar los estudios, buscar empleo en otros lugares, abandonar el mercado de trabajo —por desánimo, prejubilación o emigración— o emprender una actividad autónoma. En todos estos ámbitos se están produciendo cambios y el resultado conjunto más relevante de todos ellos es la caída de la población activa desde el tercer trimestre de 2011. Hasta el segundo trimestre de 2013 el retroceso acumulado asciende a 375.400 personas y la tasa de actividad ha pasado de 60,1% a 59,5%.

La opción de retrasar la entrada en la actividad laboral y seguir estudiando está siendo seguida por muchos jóvenes que se encuentran en distintos momentos de su proceso formativo. En primer lugar, se ha recuperado la tendencia de un porcentaje creciente de jóvenes a prolongar los estudios más allá de los niveles obligatorios, poniéndose fin al episodio de elevado abandono temprano del sistema educativo que se produjo durante el *boom* (gráfico 7.14). Durante la primera década de este siglo XXI las tasas españolas de abandono temprano se situaron por encima del 30%, mientras en la UE-27 seguían una tendencia decreciente que las coloca en niveles inferiores al 15%.

Desde 2009, las tasas de abandono se están reduciendo en España de manera continuada, en torno a los 2 puntos porcentuales por año, situándose en 2013 en el 24%, una tasa todavía elevada en comparación con la europea pero claramente menor que la de hace cinco años.

GRÁFICO 7.14. Tasa de abandono escolar temprano. España y UE-27, 2000-2013
(porcentaje)



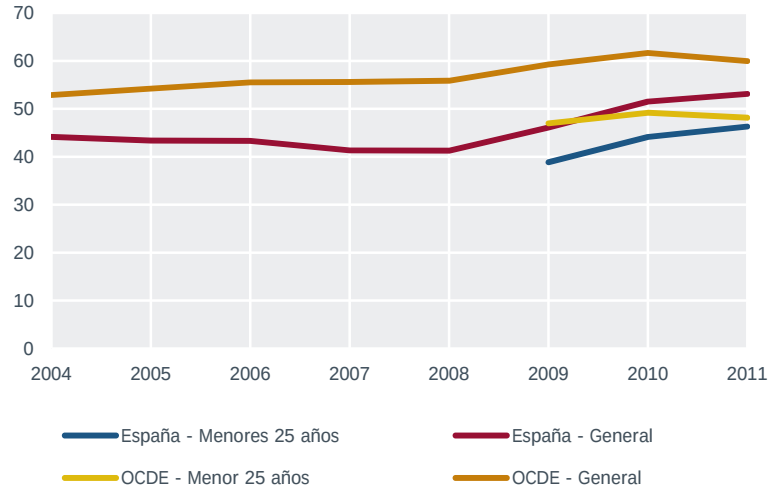
Fuente: **Eurostat (2013a), *Encuesta de Población Activa* (INE, varios años) y elaboración propia**

El periodo en el que había puestos de trabajo abundantes para jóvenes sin formación en sectores como la construcción ha quedado atrás y, tras las caídas recientes de las tasas de abandono se encuentra fundamentalmente el empeoramiento de las expectativas de empleo. En este nuevo escenario, una proporción cada vez mayor de jóvenes decide continuar sus estudios, una opción mucho más atractiva ahora que la alternativa es el desempleo. Otros determinantes del abandono tienen que ver con características familiares: los crecientes niveles educativos de los padres están contribuyendo a reducir también el abandono de modo tendencialmente sostenido, pero con un efecto más moderado en estos años de lo que lo está reduciendo el del ciclo económico. Otros factores que influyen en el abandono temprano tienen que ver con el funcionamiento del sistema educativo, como el porcentaje de fracaso escolar en la enseñanza obligatoria; en este ámbito apenas se han experimentado cambios lo que representa un freno a las reducciones adicionales de este problema.

Los jóvenes que completan estudios secundarios postobligatorios también están retrasando su incorporación al mercado de trabajo mediante la realización de estudios superiores, universitarios o de formación profesional. El alcance de estas decisiones es cuantitativamente relevante, pues en el mundo desarrollado las tasas netas de entrada en educación universitaria de los menores de 25 años se aproximan al 50% (gráfico 7.15). En España esas tasas eran del 39% en 2009 y en solo dos años aumentaron 7,4 puntos porcentuales. Los datos más recientes referidos a España estiman que un

46,3% de los menores de 25 años se matriculará en la universidad en algún momento a lo largo de su vida. Este crecimiento continuado de los porcentajes de personas con estudios superiores reduce transitoriamente la población activa, pero la incrementa después —al elevar las tasas de actividad— y plantea el desafío de aprovechar productivamente el capital humano en ocupaciones ajustadas a su preparación, evitando el riesgo de sobrecualificación creciente, ya analizado.

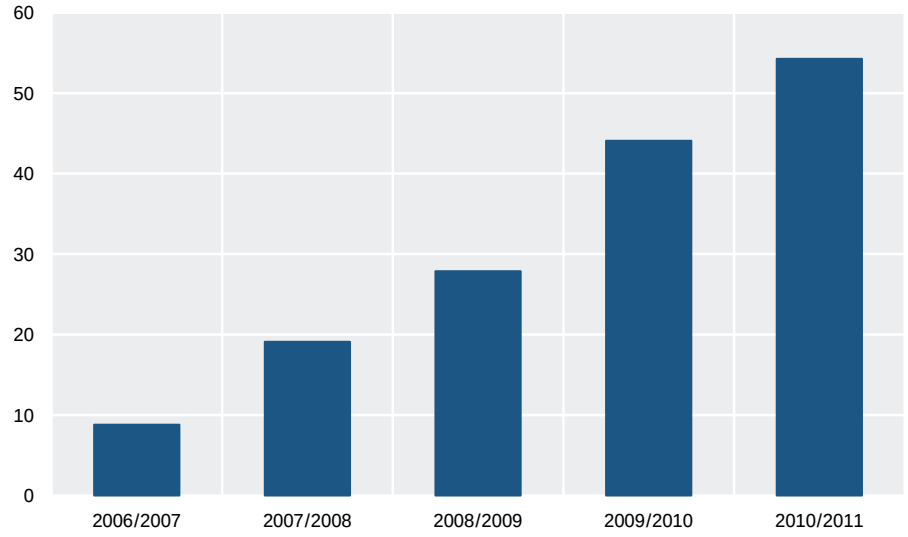
GRÁFICO 7.15. Tasas netas de entrada en educación universitaria. España y OCDE, 2004-2011
(porcentaje)



Nota: **La tasa neta de ingreso para una edad específica se obtiene dividiendo el número de los individuos de esa edad que acceden por primera vez a cada tipo de educación terciaria por la población total del correspondiente grupo de edad. La suma de las tasas netas de ingreso se calcula añadiendo las tasas de cada año de edad. El resultado representa un cálculo de la probabilidad de que una persona joven acceda a la educación terciaria a lo largo de su vida, partiendo del supuesto de que persistan las actuales tasas de ingreso por edad específica.**
Fuente: **OCDE (varios años)**

Un tercer momento vital en el que se pueden adoptar decisiones que implican retrasar la entrada en el mercado de trabajo es al finalizar los estudios universitarios. La realización de un posgrado —master, diplomas, certificados— es la forma más frecuente de prolongación de la inactividad laboral y los datos disponibles indican que el recurso a esa práctica se ha intensificado mucho en los últimos años (gráfico 7.16). La información más precisa disponible es la referida a los estudios de posgrado de duración de uno o dos años (másteres oficiales). La decisión de cursar un máster se ha hecho más frecuente debido al cambio de planes de estudio —de las antiguas licenciaturas a los actuales grados, más cortos—. Pero en muchas universidades los egresados de los últimos años son todavía licenciados, no graduados y pese a ello el porcentaje que representan los alumnos de máster respecto a los egresados en el curso anterior ha pasado del 10% en el curso 2006-2007 a más del 50% en 2010-2011. Por consiguiente, parece claro que el recurso a la prolongación de los estudios —y la búsqueda en la formación de los másteres de una mejora de la empleabilidad de numerosas titulaciones— se ha intensificado mucho en estos años en los que la demanda de trabajo escasea.

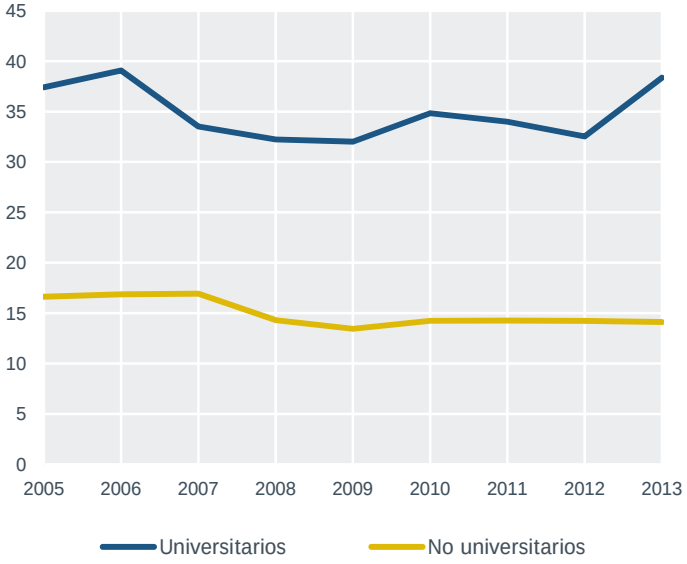
GRÁFICO 7.16. Titulados universitarios que cursan programas de posgrado (máster oficial), cursos 2006/07 a 2010/11
(porcentaje)



Nota: **Los egresados incluyen estudios de 1er ciclo, estudios de 1.er y 2.º ciclo, estudios de grado y estudios conducentes a la obtención de dos titulaciones. El porcentaje se calcula como alumnado de posgrado en T/Titulados de 1.er y 2.º ciclo y grado en T-1.**
Fuente: Estadística de enseñanza universitaria **(INE, varios años)**

El recurso a la formación puede buscarse también en cualquier momento de la vida laboral, pues la formación continua es cada vez más necesaria para adaptarse a los cambios en las demandas de trabajo y los desajustes entre los perfiles de los trabajadores y los puestos se producen en momentos de crisis y también en los de expansión. Los datos sobre esta materia indican que el esfuerzo de formación continua (gráficos 7.17 y 7.18) para mejorar la empleabilidad es mayor entre los jóvenes y entre quienes parten de mayores niveles educativos, en particular los universitarios. Los titulados parados doblan sobradamente a los no titulados en horas de formación a lo largo de la vida laboral. El esfuerzo realizado en este sentido por los parados con niveles más bajos de estudios no se ha intensificado durante la crisis, algo que sí sucede entre los universitarios. Dadas las mayores tasas de paro de los no universitarios y la intensa destrucción de puestos de trabajo no cualificados, estos comportamientos indican que quienes probablemente más necesitan complementos de formación para mejorar su empleabilidad son los que menos cursos realizan. Este dato confirma la insuficiencia de las políticas activas de empleo desarrolladas en estos años pese a la gravedad del desempleo acumulado y la urgencia de un cambio de rumbo en este ámbito.

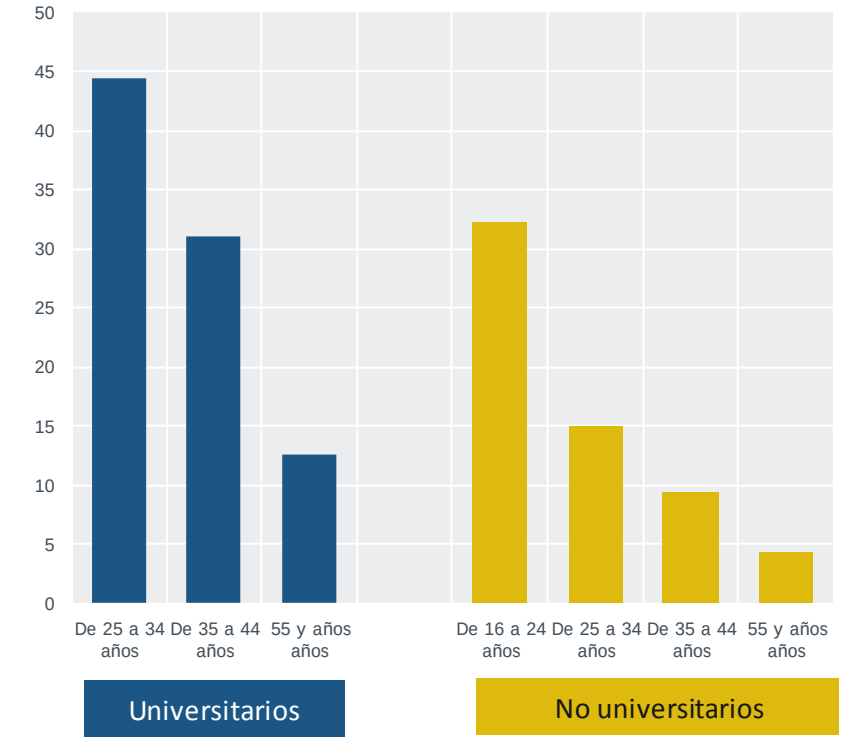
GRÁFICO 7.17. Parados que realizan formación continua por nivel de estudios terminados. España, 2005-2013



Fuente: Encuesta de Población Activa **(INE, varios años) y elaboración propia**

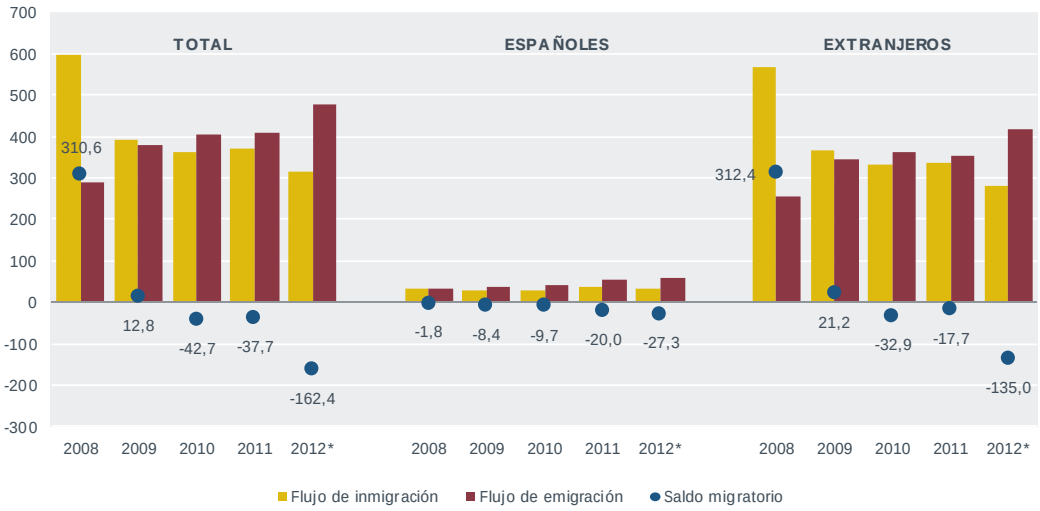
La reducción de la oferta de trabajo ha cobrado también importancia por otras dos vías: buscar empleo en otros países y pasar a la inactividad mediante la jubilación. La intensificación de ambos flujos ha pasado en los últimos meses de ser una impresión a estar respaldada por la reciente mejora de las estadísticas del INE sobre emigraciones, que confirma un cambio espectacular: mientras en 2008 el saldo migratorio fue positivo en 310 mil personas, en 2012 alcanzó un valor negativo de 162 mil (gráfico 7.19). El cambio de signo se debe fundamentalmente a los extranjeros, desde 2010 presentan saldos migratorios negativos y actualmente representan salidas netas masivas de España. En lo que se refiere a los españoles, las cifras son mucho menores pero las salidas brutas han crecido con fuerza en los tres últimos años, situándose por encima de los 40, 55 y 59 mil, respectivamente, acumulándose en el quinquenio un total de más de 200.000 salidas y un saldo migratorio neto negativo próximo a los 70.000 desde 2008.

GRÁFICO 7.18. Parados que realizan formación continua según grupo de edad y nivel de estudios terminados. España, 2013
(porcentaje)



Fuente: **INE (2013b) y elaboración propia**

GRÁFICO 7.19. Flujos de inmigración y emigración. España, 2008-2012
(miles de personas)

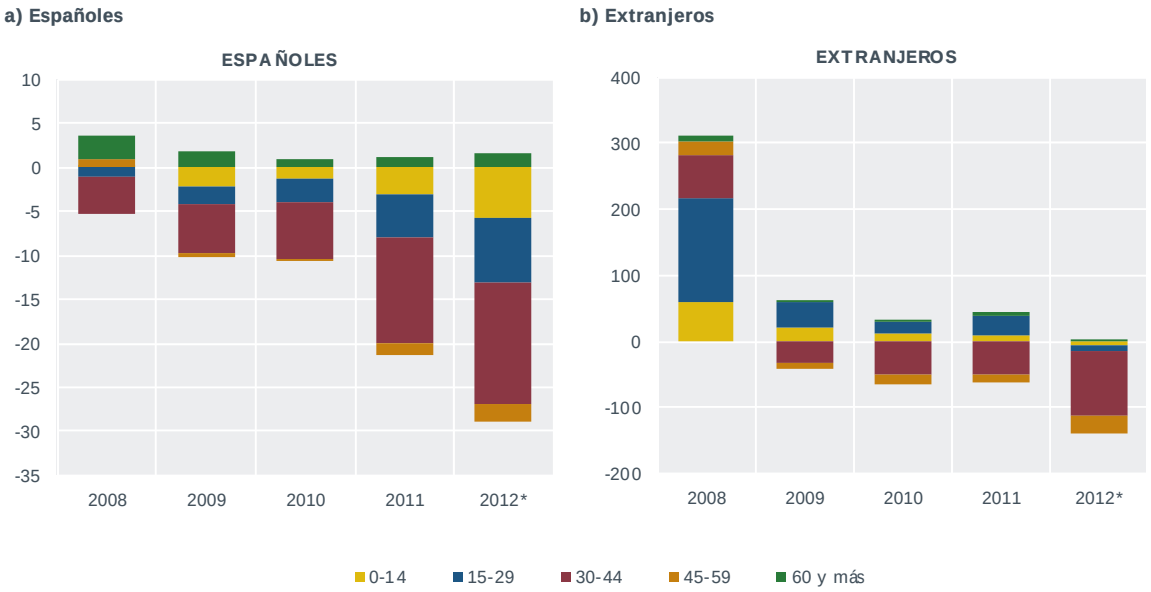


*** Dato provisional**
Fuente: **INE (2013c)**

Tanto en el caso de los extranjeros como de los españoles los movimientos migratorios se concentran en los adultos jóvenes —entre 30 y 44 años— una tendencia que se ha acentuado en estos años (gráfico 7.20). En el caso de los españoles es probable —aunque la información no permite precisarlo— que los que emigran pertenezcan a las

generaciones con mayor formación, lo que representa a corto plazo una pérdida de recursos humanos cualificados. Ese capital humano podría recuperarse en el futuro si existe en España capacidad de atraer talento una vez finalice esta etapa de estancamiento, retornando con una experiencia laboral que lo revalorizaría y evitando la desvalorización que representa permanecer aquí desempleado.

GRÁFICO 7.20. Saldos migratorios por nacionalidad y grupos de edad. España, 2008-2012
(miles de personas)

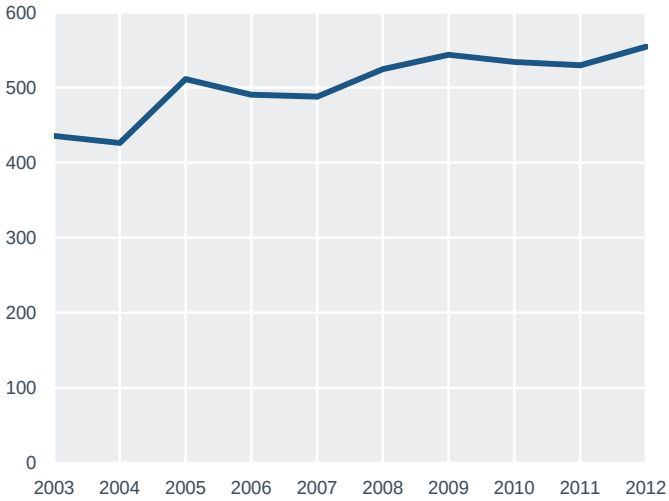


* Dato provisional
Fuente: INE (2013c)

Por lo que se refiere a la jubilación, los datos de altas en las pensiones contributivas de la Seguridad Social han pasado de 487 mil en 2007 a 554 en 2012 (gráfico 7.21), con un incremento cercano de 67.000 personas que contribuye también significativamente a frenar, junto con los factores anteriores, la población activa.

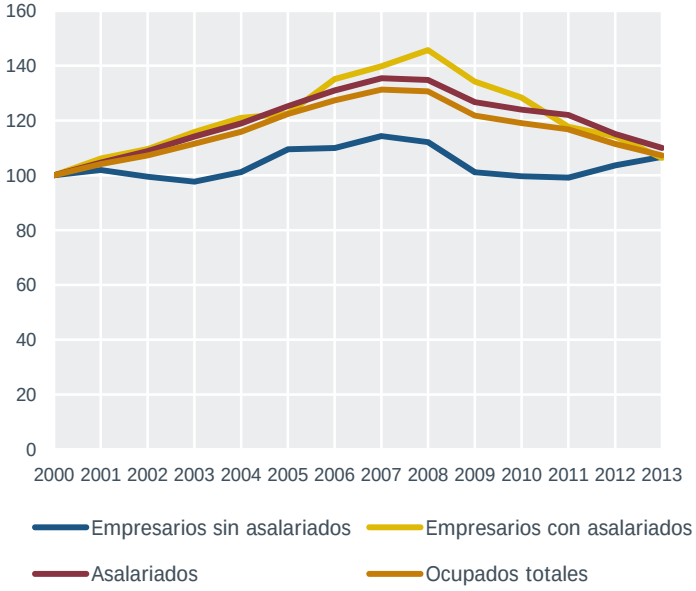
Una respuesta a la escasez de puestos de trabajo vacantes, de naturaleza distinta a las anteriores, está siendo el autoempleo (gráfico 7.22). Se utiliza tanto por los parados como por los empleadores que inducen a los trabajadores a asumir la flexibilidad que se deriva de sustituir una relación laboral por otra de provisión de servicios, encargándose a un autónomo actividades antes realizadas dentro de las empresas que ahora se externalizan. En los últimos dos años un mayor número de activos han optado por esta vía para incorporarse a la ocupación o mantenerse en ella. Mientras el empleo total ha descendido desde 2011 en 1,5 millones de personas, el número de empresarios sin asalariados ha crecido en términos netos en 140.000, hasta superar los dos millones. Se trata de una cifra insuficiente para compensar la destrucción neta de empleo en esta categoría entre 2007 y 2011, que ascendió a 290.000, pero representa una recuperación de casi la mitad de los puestos de trabajo autónomo netos perdidos y eleva el peso de estos ocupados hasta el 12% del total.

GRÁFICO 7.21. Altas de pensiones. España, 2003-2012
(miles de pensiones)



Fuente: **Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2013)**

GRÁFICO 7.22. Evolución del empleo por categoría profesional. España, 2000-2013
(2000=100)



Fuente: Encuesta de Población Activa **(INE, varios años) y elaboración propia**

7.5. Paro, empleo y empleabilidad: perspectivas

Los cambios de comportamiento revisados son relevantes pues, como resultado de los factores comentados la población activa se ha reducido en más de 300.000 efectivos en los últimos dos años. Ahora bien, si se observa el comportamiento de la ocupación se comprueba que la demanda de trabajo ha seguido reduciéndose, aunque las series desestacionalizadas indican que lo ha hecho a un ritmo desacelerado en los últimos meses. Las cifras de desempleo y la estructura del mismo no dejan lugar a dudas sobre

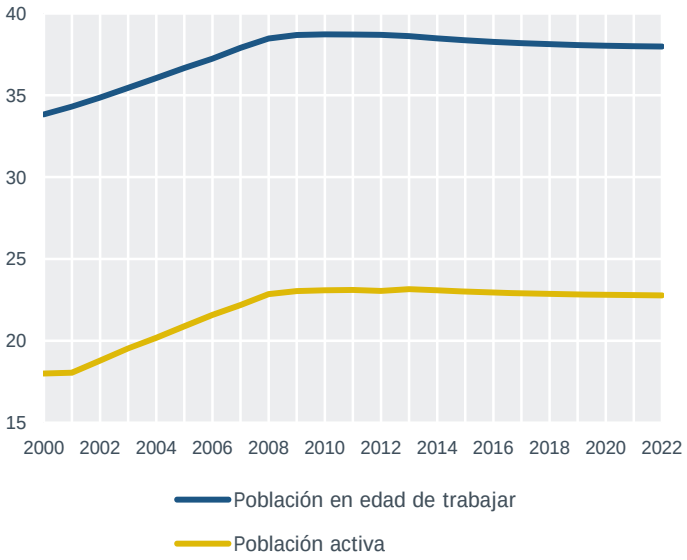
la insuficiencia de los cambios que se vienen produciendo para reducir la elevada tasa de paro y su especial incidencia sobre los menos cualificados.

La reducción de la desocupación que puede esperarse en el futuro gracias a la caída de la población activa es limitada. Los factores relacionados con el alargamiento de los estudios y el retraso de la incorporación al mercado laboral alcanzarán un nuevo estado estacionario una vez comiencen a graduarse los que han seguido estudiando más años y, precisamente por ello, su tasa de actividad será mayor. Así pues, la reducción potencialmente más importante de los activos será la derivada de la reducción de la población en edad de trabajar consecuencia de un saldo migratorio negativo. Las proyecciones del INE sobre esta variable pronostican un saldo migratorio neto negativo de 1,3 millones hasta 2021, resultado de 5,2 millones de emigrantes y 3,9 millones de inmigrantes durante los próximos 10 años. Unido a un saldo vegetativo prácticamente nulo, esta migración de población en edad laboral —sobre todo joven— implicaría un progresivo envejecimiento de la población. En 2022 el peso de la población de 16 y más años en el total disminuiría en casi 8 puntos porcentuales respecto a 2012 y la cifra de población en edad de trabajar pasaría de 38,7 a 38,0 millones de personas. Con una tasa de actividad estable en los niveles actuales, la población activa se reduciría en 380 mil personas hasta 2020 (gráfico 7.23).

Se trata de cifras modestas para paliar significativamente el desempleo si no se complementan con creación de empleo. Esta dependerá de que se logre un crecimiento de la producción con suficiente intensidad como para generar empleo neto, es decir, un crecimiento mayor que el de la productividad.

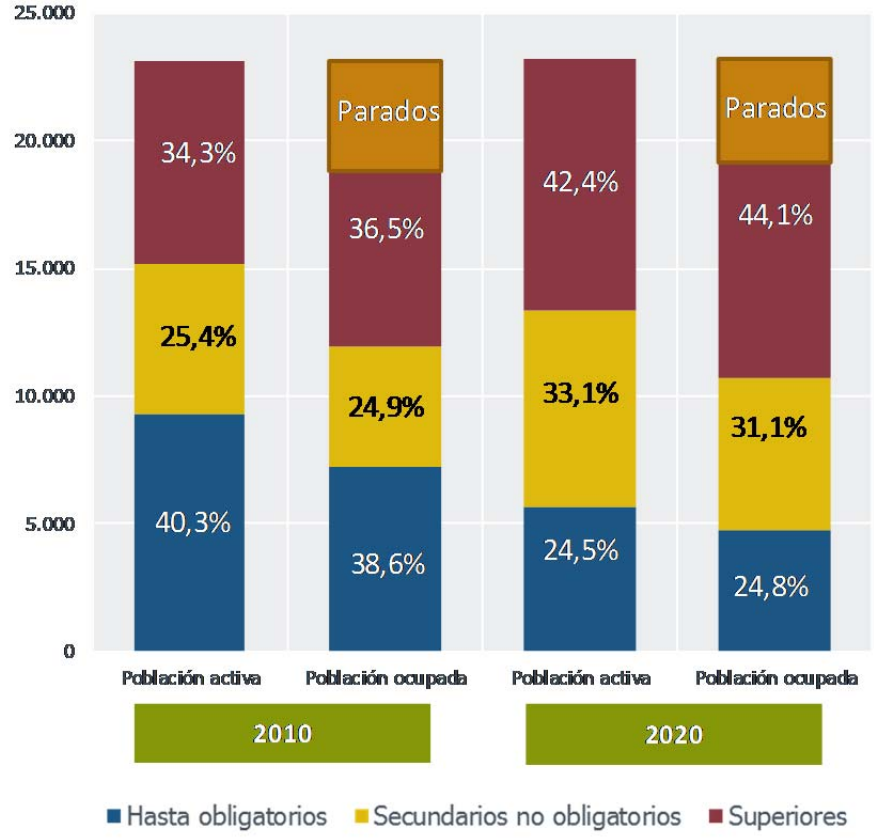
En cuanto a las perspectivas sobre el tipo de puestos de trabajo que probablemente se crearán (gráfico 7.24), los ejercicios de prospectiva de la UE (CEDEFOP 2013) apuntan que el empleo neto en lo que resta de década se concentrará mucho en ocupaciones cualificadas. Sería la consecuencia de la convergencia de la estructura de puestos de trabajo española hacia la que poseen las economías más desarrolladas. Según dichas estimaciones, en 2020 el 44% de los empleos corresponderían a personas con estudios superiores —10 puntos porcentuales más que en la actualidad—. También aumentaría el porcentaje de ocupados con estudios secundarios postobligatorios hasta el 31%, reduciéndose en 14 puntos porcentuales el porcentaje de ocupados con menor nivel de estudios.

GRÁFICO 7.23. Proyección de la población activa y en edad de trabajar. España, 2000-2022
(millones de personas)



Nota: **De 2013 en adelante se supone la tasa de actividad de 2012, un 60%.**
Fuente: Encuesta de Población Activa **(INE, varios años), INE (2013d) y elaboración propia**

GRÁFICO 7.24. Población activa y ocupada por nivel de estudios terminados. España, 2010 y 2020
(miles de personas y estructura porcentual)



Fuente: **CEDEFOP (2013) y elaboración propia**

Si la economía va reorientando su patrón de crecimiento hacia las actividades y ocupaciones más intensivas en conocimiento creará sobre todo empleo cualificado, pero España contempla esa plausible dinámica futura desde una posición que combina un enorme volumen de desempleo y problemas de exceso de oferta de trabajo en todos los niveles educativos. El exceso de oferta es más grave en los niveles de formación bajos pero también existen en los superiores, y en estos se añaden importantes desajustes ocupacionales por sobrecualificación. Por ello, es probable que el ritmo de creación de trabajo cualificado reduzca este último problema pero, al mismo tiempo, se agraven las enormes dificultades existentes para la inserción de los activos menos formados, tanto jóvenes como adultos.

Este escenario hace necesario aprovechar el potencial flexibilizador del nuevo marco regulador surgido de las últimas reformas del mercado de trabajo para paliar las consecuencias que pueden derivarse. Los agentes sociales tienen ahora más herramientas para que la respuesta a las necesidades de ajuste de las empresas ya no se concentre en la destrucción de empleo y se preste atención también a otros instrumentos alternativos, incluidos los que implican aceptar mayores abanicos salariales para estimular la creación de empleo para los no cualificados. Sin embargo, lo sucedido hasta ahora confirma la dificultad de romper con los hábitos adquiridos durante tanto tiempo.

En ese contexto cobra especial importancia el tratamiento prioritario del problema del desempleo juvenil para evitar los riesgos evidentes de exclusión laboral y social que entraña. Las recientes iniciativas adoptadas por la Unión Europea en este ámbito son positivas, pero hay que seguir impulsando iniciativas en esa línea. España debe explotar con decisión los recursos europeos y los suyos propios para desplegar políticas activas más potentes y eficaces que las desarrolladas hasta ahora.

Por otro lado, el potencial de nuestros cada vez más abundantes graduados universitarios ha de tener su contrapartida en el mercado de trabajo, mediante su aprovechamiento productivo. En ese sentido, hay que promover la movilización de su capital humano y su capacidad de arrastre promoviendo el emprendimiento entre los titulados superiores —como empresarios y como directivos—. Su contribución a la renovación de la estructura de puestos de trabajo y de ocupaciones de nuestro tejido productivo es imprescindible. En la salida de la crisis jugará un papel importante la activación emprendedora de los jóvenes mejor formados y la reducción de la brecha que separa todavía a buena parte de nuestras empresas del patrón de profesionalización y formación de los gestores que caracteriza a otras economías desarrolladas.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 7

- La crisis se manifiesta en España con toda su crudeza en la situación desempleo masivo. Este problema afecta a todos los colectivos pero se concentra de modo muy especial en los individuos con menos formación y en los jóvenes. La falta de cualificación de buena parte de la población y, simultáneamente, la dificultad de crear puestos de trabajo altamente cualificados en comparación con otros países son los dos brazos de una tenaza que está inmovilizando a España.
- Pese a los avances conseguidos, en buena parte de nuestro tejido productivo continúan existiendo sustanciales carencias en cuanto al perfil formativo de emprendedores, empresarios y directivos respecto a los estándares habituales de otros países desarrollados. Esto contribuye a que la capacidad de la economía española de generar ocupaciones cualificadas avance más lentamente y resulte insuficiente.
- Los efectos de la crisis y las reformas laborales realizadas han empezado a modificar los comportamientos de los agentes y el funcionamiento de las instituciones laborales, pero de forma tardía y un tanto vacilante. Por una parte, los salarios muestran mayores dosis de moderación (apenas reflejadas por las cifras medias agregadas debido al cambio de composición de las ocupaciones y la pérdida más intensa de empleos menos cualificados) y, aunque las horas anuales per cápita por tipo de contrato se mantienen estables, aumenta la importancia del trabajo a tiempo parcial. Por otra parte, la escasez de empleo ha terminado propiciando reducciones de la oferta de trabajo que pasan por la prolongación de los estudios, la emigración (sobre todo, pero no exclusivamente, en el caso de los extranjeros y jóvenes), y el emprendimiento de una actividad autónoma.
- Las cifras de paro no dejan lugar a dudas sobre la gravedad del problema y la insuficiencia de las respuestas al mismo, sobre todo en el caso de los parados menos cualificados. Siendo quienes probablemente más necesitan complementos de formación para impulsar su empleabilidad, son los que menos cursos realizan, recurriendo a los mismos incluso con menor intensidad que antes de la crisis.
- El escenario previsible para el resto de la década actual es de insuficiente creación de empleo y concentración del mismo en las ocupaciones que requieren más formación. El paro seguirá siendo elevado, en especial para los escasamente cualificados, por lo que es necesario aprovechar con decisión el potencial flexibilizador del nuevo marco de regulación surgido de las últimas reformas del mercado de trabajo para facilitar en la medida de lo posible la creación de empleo.
- La formación tiene que ser el eje fundamental de unas renovadas políticas activas, que exploten las posibilidades abiertas por las nuevas iniciativas europeas respecto al paro juvenil y contrarresten los efectos de tantos años de alto abandono escolar temprano y las consecuencias de grandes bolsas de paro duradero de personas sin cualificación. Experiencias como la formación dual para parados —es decir, el despliegue de segundas oportunidades de aprendizaje— pueden ser de gran utilidad en ese terreno, si bien representan un gran reto para formadores y para empresas.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 7 (cont.)

- La salida a la crisis actual pasará, entre otras cosas, por conseguir también una mayor movilización emprendedora de nuestros jóvenes mejor formados y la reducción de la brecha que separa todavía a buena parte de nuestras empresas del patrón que caracteriza a otras economías desarrolladas en términos de profesionalización y formación de los gestores. En este terreno es también necesario desplegar políticas activas de formación, que ofrezcan una segunda oportunidad a los empresarios menos cualificados.

Nota técnica

Indicadores de desajuste por desempleo y ocupacionales

$$D_i = (A_i - L_i) + |L_i - O_i| = U_i + |L_i - O_i|$$

$$\delta_i = \frac{D_i}{A_i} = \frac{U_i}{A_i} + \frac{|L_i - O_i|}{A_i} = u_i + \frac{|L_i - O_i|}{A_i} = \delta_i$$

$$D = \sum D_i$$

$$\delta = \frac{D}{A} = \sum \delta_i a_i = \sum \left(u_i a_i + \frac{|L_i - O_i|}{A} \right)$$

$$\delta = \sum_{i=1}^{n} u_i a_i + \frac{|L_i - O_i|}{A})$$

$$\delta = \sum \left(u_i a_i + |l_i - o_i| \frac{L}{A} \right)$$

Siendo:

D son los desajustados

A_i son los activos para cada nivel de estudios

L_i son los ocupados para cada nivel de estudios

U_i son los parados para cada nivel de estudios

O_i son los ocupados siguiendo un patrón educativo en cada tipo de ocupación como el de la UE-15

$$a_i = \frac{A_i}{A}; \quad l_i = \frac{L_i}{L}; \quad o_i = \frac{O_i}{O}; \quad u_i = \frac{U_i}{A_i}$$

Bibliografía

CEDEFOP (European Centre for the Development off Vocational Training). *Skills supply and demand in Europe*. Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Communities, 2013.

Eurostat. *Education and training*. Luxemburgo, 2013a.

_____. Labour Force Survey. Luxemburgo, 2013b.

INE (Instituto Nacional de Estadística). *Contabilidad Nacional Trimestral. Base 2008.* Madrid, 2013a.

_____. *Encuesta de Población Activa, Primer trimestre*. Madrid, 2013b.

_____. *Estadística de Migraciones*. Madrid, 2013c.

_____. *Proyecciones de Población a corto plazo*. Madrid, 2013d.

_____. *Encuesta de Enseñanza Universitaria.* Madrid, varios años.

_____. *Encuesta de Estructura Salarial.* Madrid, varios años.

_____. *Encuesta de Población Activa. Resultados anuales.* Madrid, varios años.

Ministerio de Empleo y Seguridad Social. *Boletín de Estadísticas Laborales*. Madrid. 2013

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). *Education al a glance.* Paris, varios años.

Pérez, Francisco y Laura Hernández (2013). *Educación, conocimiento y perfiles ocupacionales*. En Instituto Nacional de Evaluación Educativa (eds.), PIAAC. Programa Internacional para la Evaluación de las Competencias de la población adulta, 2013. Análisis secundario. Volumen II. Madrid.

8. Distribución de la renta: de la expansión a la recesión[1]

El crecimiento no es socialmente sostenible si no es inclusivo, lo que en la práctica se traduce en que los avances de la sociedad deben permitir mejoras al conjunto de la población y el disfrute de forma equitativa de las mismas por todos sus miembros. En las sociedades desarrolladas actuales, las dos grandes vías por las que esta participación se produce son el acceso al trabajo y la actuación incluyente del sector público en dos grandes ámbitos: la protección social frente a riesgos como los asociados al desempleo o la vejez y la igualdad de oportunidades en el acceso a la educación y la salud. En periodos de recesión prolongada, como el actual, ambas vías pueden verse amenazadas por el desempleo y los problemas financieros del sector público. Cuando esto sucede se reabre el debate sobre el reparto equitativo de los costes y sobre la capacidad de las instituciones públicas de garantizar las oportunidades y evitar el riesgo de pobreza de quienes tienen los niveles de renta más bajos.

Este capítulo evalúa los cambios en la distribución de la renta de los últimos años en España, analizando la evolución de distintas medidas de la renta de los hogares en el periodo en el que hemos pasado de un intenso crecimiento de la renta y el empleo a una etapa de profunda recesión, en la que el ingreso medio de las familias ha retrocedido y se han destruido varios millones de puestos de trabajo.

El estudio de la evolución del nivel de renta y su distribución constituye el punto de partida del análisis del bienestar material de una sociedad. Dos conceptos clave para ese análisis son los de renta primaria —suma de los ingresos proporcionados por el mercado a los trabajadores y propietarios de capital— y renta disponible por las familias —tras los pagos de impuestos y la recepción de transferencias del sector público—. La renta disponible es un determinante esencial de la capacidad de compra y el bienestar individual de los miembros de una unidad familiar. El acceso a un mínimo nivel de renta otorga la capacidad potencial de satisfacer las necesidades materiales básicas de la persona y hacer efectiva la libertad de elegir la vida que los individuos quieren vivir, proporcionándoles cierta protección frente a los riesgos de carácter económico y personal. No obstante, otras variables —como la riqueza de las familias y el acceso a los servicios públicos fundamentales, facilitado por los gobiernos mediante prestaciones en especie gratuitas o cuasi-gratuitas— son también relevantes para completar el perfil de la distribución de la renta y el bienestar, aunque la menor información existente sobre las mismas hace más difícil su estudio.

[1] Este capítulo ha sido realizado por Francisco Goerlich con la ayuda de Vicent Cucarella como técnico de investigación.

De acuerdo con la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) del Instituto Nacional de Estadística (INE), tras un largo período de crecimiento, el gasto medio por hogar[2] alcanzó un máximo de 31.081euros en 2007, iniciando luego un paulatino y continuado descenso que no parece haber acabado. En 2012 el gasto medio se situaba en 24.580€ por hogar, un 20,9% menos que en 2007, una caída más profunda que la sufrida por el PIB per cápita para el mismo periodo y que refleja el enorme efecto de la crisis sobre el consumo de las economías domésticas. Un panorama similar se desprende del análisis de la información de ingresos (Encuesta de Condiciones del Vida, ECV, del INE). Entre 2003 y 2007 la renta disponible media por hogar creció, en términos reales, un 6,5%, pero en los cuatro años siguientes, hasta el último año disponible, 2011, sufrió una caída del 13,5%. El resultado es que el nivel de vida del hogar medio en 2011 se encuentra un 7,9% por debajo del nivel alcanzado de 2003. Como el tamaño medio de los hogares decreció de 2,8 miembros a 2,6 en este mismo periodo, el ingreso medio por persona sigue una evolución algo menos negativa. En definitiva, la crisis ha significado, desde cualquier perspectiva, un importante retroceso para las economías domésticas, cuya renta per cápita las ha devuelto en la actualidad al nivel de vida de principios del siglo XXI o incluso de finales del XX.

Las anteriores cifras esconden enormes diferencias en la evolución de los ingresos y gastos de los hogares correspondientes a diferentes grupos sociales y estratos de renta. Este capítulo examina esta heterogénea evolución antes y después de la crisis, cuyo cambio de tendencia se sitúa claramente en 2007. Tras esta introducción, el resto se estructura como sigue. El apartado 8.1 expone los conceptos más importantes del marco analítico utilizado para el estudio de la distribución de la renta familiar y presenta los datos agregados de las principales variables. El apartado 8.2 analiza la evolución de la distribución de la renta derivada de los pagos a los factores productivos en el mercado y el 8.3 la de la renta disponible resultante tras tener en cuenta la actuación del sector público. El cuarto y último apartado evalúa el reparto de la carga de crisis a la vista de la evolución de la distribución de la renta.

8.1. El análisis de la distribución de la renta familiar

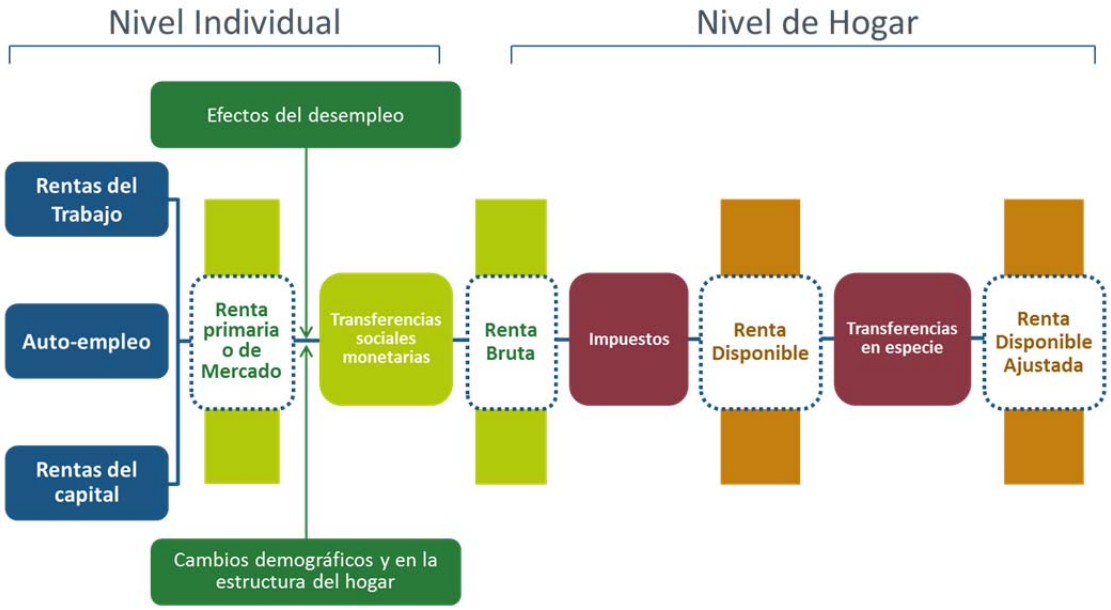
Para valorar la situación actual es importante conocer la magnitud de las caídas en la renta agregada o media y también las alteraciones en los índices de desigualdad, pues estos implican que los efectos de la crisis no se están distribuyendo de forma similar entre toda la población. La evolución de la renta media puede ser contemplada desde dos diferentes perspectivas: antes y después de la actuación del sector público. En cualquiera de ellas, si el decrecimiento de la renta agregada va acompañado de una reducción de desigual intensidad en los ingresos de los distintos grupos sociales o

[2] Las magnitudes monetarias procedentes de encuestas han sido deflactadas por el Índice de Precios al Consumo (IPC), y son todas en precios constantes de 2006.

individuos, la distribución no permanece estable y es posible que unos pierdan más que otros, e incluso que unos ganen y otros pierdan.

Dos cuestiones importantes a precisar son qué desigualdad se quiere medir —«desigualdad de qué»— y cuál es la población de referencia que queremos considerar —«entre quienes»—. Para plantear ordenadamente ambas es útil hacer uso del marco analítico simplificado que presenta el esquema 8.1, que destaca la importancia de tener presente la agrupación de individuos en hogares y el papel del mercado y del sector público[3].

ESQUEMA 8.1. Marco analítico de referencia para el estudio de la distribución de la renta



Fuente: **Elaboración propia.**

La distribución de la renta se estudia con frecuencia desde la perspectiva de las familias, por ser las unidades organizativas más características para satisfacer las necesidades básicas de las personas. Sin embargo, el proceso de generación de rentas comienza mucho antes y tiene lugar inicialmente a nivel individual, pues son las personas las que obtienen o no ingresos en el mercado o son titulares de derechos reconocidos por el sector público.

Los individuos obtienen ganancias salariales, ya sea del trabajo por cuenta ajena o del auto-empleo; y en las sociedades desarrolladas, en un porcentaje elevado, también obtienen rentas de capital —en forma de beneficios, intereses o alquileres— procedentes del ahorro o la riqueza acumulados. Estos componentes contribuyen a la renta primaria o de mercado, derivada de los pagos por la utilización de los factores de

[3] El esquema 8.1 no refleja las múltiples interacciones de equilibro general en el proceso de generación de rentas, y está diseñado para mantener el análisis a un nivel simple.

producción propiedad de los individuos: trabajo y capital. Al mismo tiempo, muchos individuos obtienen ingresos procedentes de transferencias sociales: pensiones de jubilación o prestaciones por desempleo. En otros casos, como por ejemplo el de los niños, sus consumos son financiados con cargo a los ingresos que reciben otros miembros de la unidad familiar o a través de los servicios públicos.

En efecto, la organización social y la biología hacen que muchas decisiones de renta, consumo y ocio no se tomen de forma individual sino en el contexto de unidades más amplias, fundamentalmente las familias. En ellas no todos los individuos obtienen rentas de mercado; por ejemplo, ni los niños ni las personas mayores, ni tampoco los parados u otros inactivos que deciden no participar en el mercado de trabajo. En consecuencia, además de las rentas de mercado existe un complejo entramado de transferencias públicas y privadas, muchas de ellas de ámbito intergeneracional (Lee y Mason 2011), que contribuyen a modelar la distribución de la renta en un momento dado.

La renta de mercado más todo el conjunto de transferencias monetarias que reciben los individuos que forman parte de una familia dan lugar a la **renta monetaria** del hogar. Pero las familias no disponen de toda esta renta para sus decisiones de consumo y ahorro, pues las transferencias y servicios públicos que reciben se financian con impuestos y una parte de los mismos son de naturaleza directa y los pagan las propias familias. Deduciendo de la renta monetaria de los hogares los impuestos directos obtenemos la renta disponible. Si añadimos a esta magnitud el valor de las transferencias en especie proporcionadas por el sector público obtenemos la **renta disponible ajustada** que es la variable que mide de manera más completa los ingresos reales de los hogares.

Nuestro estudio de la desigualdad se centra en la distribución de la renta familiar disponible —no ajustada— porque las estadísticas oficiales no ofrecen información sobre la distribución de las transferencias en especie entre distintos tipos de individuos y hogares. Puesto que la unidad de análisis es el individuo nos centraremos en la renta familiar disponible per cápita, que será calculada atribuyendo por igual la renta del hogar a todos los miembros de la unidad familiar.[4]

Partiremos de la renta de mercado, un escalón clave para evaluar dónde se empieza a fraguar la desigualdad observada. Ello permite subrayar la influencia en la desigualdad de los cambios en la relación de los individuos y el mercado —por ejemplo, la

[4] No seguimos la práctica habitual en el examen de la distribución de la renta de utilizar escalas de equivalencia (Ebert 1997; Ebert y Moyes 2003). La razón es que los cálculos en términos per cápita son más intuitivos, permiten enlazar más fácilmente con la evolución de agregados macroeconómicos, y los resultados presentados en este capítulo son robustos a la consideración de diferentes escalas de equivalencia, ya sea la escala modificada de la OCDE o las escalas paramétricas que permiten acomodar con un parámetro, diferentes supuestos acerca de las economías de escala asociadas al tamaño del hogar (Buhmann *et al.* 1988).

evolución del empleo y el desempleo— y examinar cómo mejora el proceso de transferencias e impuestos la distribución inicial determinada por el mercado. En general, el objetivo será analizar el bienestar de toda la sociedad y se contemplará la población total, pero en otros casos es deseable centrarse en la población en edad de trabajar, la población activa o la ocupada, para estudiar problemas más específicos como, por ejemplo, la distribución de los ingresos salariales.

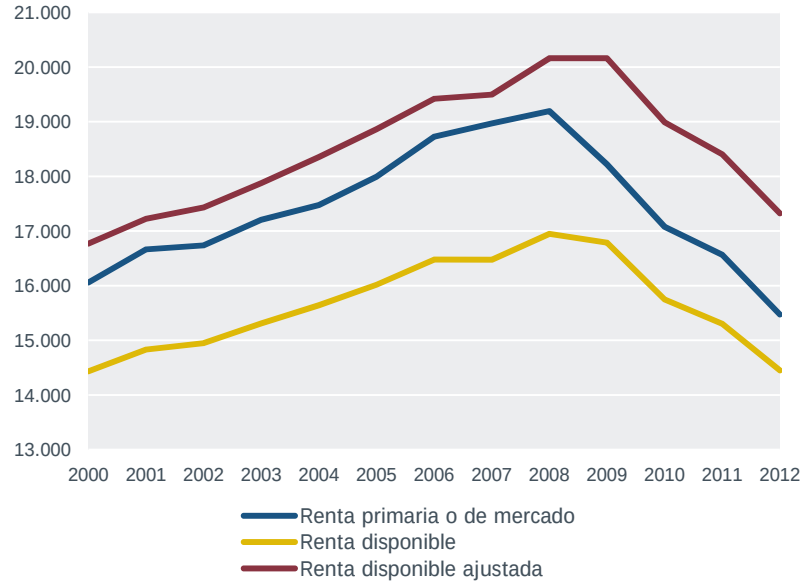
El cuadro 8.1 y el gráfico 8.1 resumen la evolución de los valores medios por habitante de las distintas definiciones de la renta de las familias para mostrar la importancia de las diferencias entre las mismas y en sus trayectorias desde el año 2000. Las rentas primarias o de mercado per cápita aumentaron un 19,6% hasta 2008 para caer en un porcentaje similar desde 2008 hasta 2012, situándose en niveles inferiores a los del inicio de la serie. En cambio, la renta disponible aumentó un 17,4% entre 2000 y 2008 —menos que la renta de mercado— pero también retrocedió menos hasta 2012 (un 14,7%), situándose su nivel en los del año 2000. Por tanto, gracias a la actuación del sector público, la renta disponible per cápita del conjunto de los hogares se ha reducido durante la crisis un 5% menos que la renta de mercado. Para que esto sucediera el saldo de las operaciones de distribución secundaria de la renta —pago de impuestos y cobro de transferencias— ha tenido que cambiar mucho. Este saldo es negativo para los hogares, debido a que los impuestos directos pagados superan a las transferencias monetarias recibidas, pero mientras llegó a representar más del -13% de las rentas primarias de los hogares en 2007 en 2012 solo representa el -6,6%. Este es el resultado conjunto de la reducción de impuestos y del aumento de las prestaciones sociales (pensiones y desempleo, fundamentalmente) durante la crisis.

CUADRO 8.1. Cuentas de asignación de la renta primaria, de distribución secundaria de la renta y de redistribución de la renta en especie. España, 2000-2012
(euros de 2012 y habitante)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Renta primaria o de mercado [A]	16.056	16.665	16.736	17.207	17.476	17.993	18.725	18.968	19.195	18.220	17.078	16.566	15.473
Impuestos, cotizaciones y transferencias [B]	-5.862	-6.107	-6.138	-6.276	-6.272	-6.459	-6.809	-7.140	-7.184	-6.689	-6.515	-6.389	-6.079
Prestaciones sociales (distintas de transf. en especie) y otras transf. corrientes [C]	4.237	4.271	4.349	4.376	4.437	4.483	4.559	4.644	4.938	5.255	5.184	5.126	5.058
Renta disponible [D=A+B+C]	14.431	14.829	14.947	15.307	15.641	16.017	16.476	16.472	16.949	16.786	15.748	15.302	14.451
Transferencias sociales en especie [E]	2.337	2.395	2.485	2.570	2.713	2.847	2.944	3.024	3.213	3.376	3.242	3.100	2.871
Renta disponible ajustada [F=D+E]	16.768	17.224	17.432	17.876	18.354	18.864	19.419	19.497	20.161	20.162	18.990	18.403	17.322
Efecto redistributivo [(B+C+E)/A]	4,4%	3,4%	4,2%	3,9%	5,0%	4,8%	3,7%	2,8%	5,0%	10,7%	11,2%	11,1%	11,9%

Fuente: **INE (2013a) y elaboración propia.**

GRÁFICO 8.1. Evolución de las rentas de los hogares. 2000-2012



Fuente: **INE (2013a) y elaboración propia.**

Si se tiene en cuenta el efecto en la renta de los hogares del suministro de servicios mediante transferencias en especie, se observa que estas tienen un volumen importante. Representaban el 14,6% de la renta primaria en 2000 y su peso crece ininterrumpidamente —en especial en los primeros años de crisis— y en 2012 representan el 18,6% de la renta primaria o de mercado de las familias. Las transferencias en especie per cápita —en las que tienen un peso decisivo los gastos educativos y sanitarios de las comunidades autónomas— alcanzaron un máximo en 2009 y desde entonces hasta 2012 se han reducido un 15%, situándose en un nivel en términos reales similar al de 2005, un 22% por encima del correspondiente al año 2000. Así pues, han tenido lugar retrocesos pero de menor magnitud, habiéndose preservado mejor este componente de la renta de las familias.

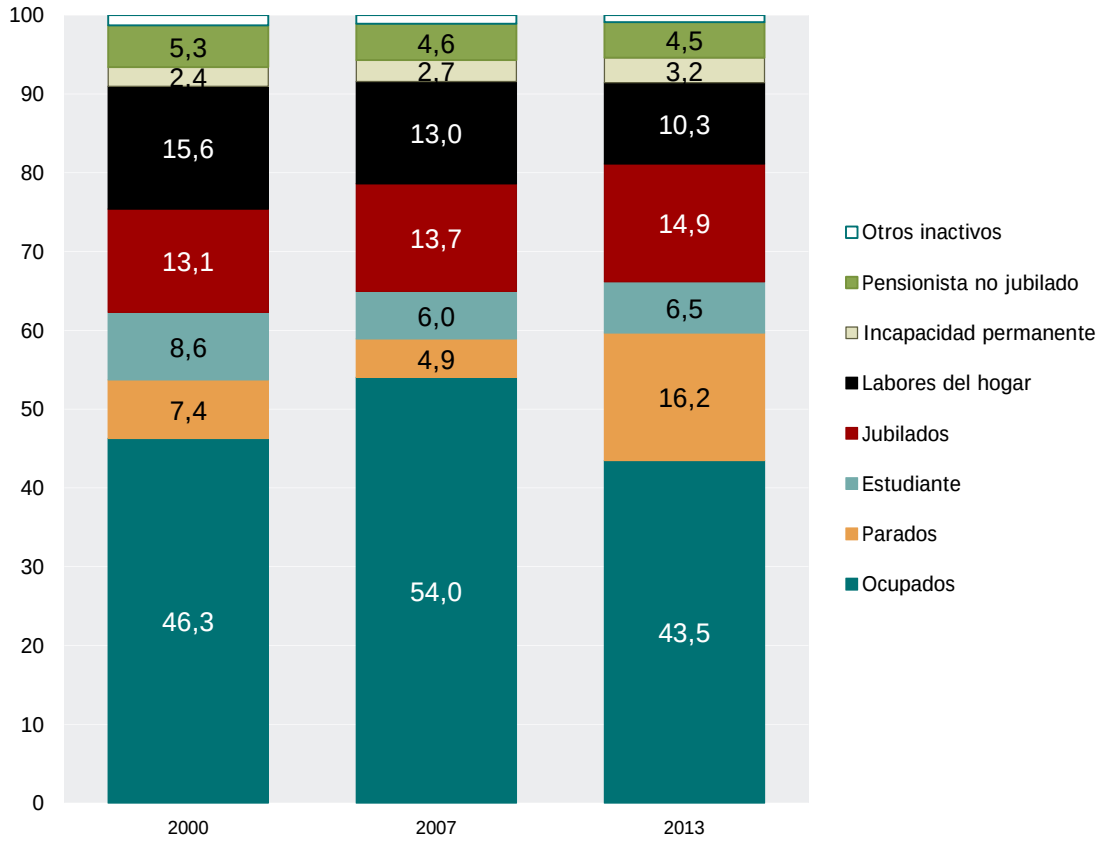
Tras sumar el efecto de las transferencias en especie, el saldo de las actuaciones del sector público es positivo para los hogares, y su importancia relativa aumenta en los años de crisis. Mientras en 2007 representaba el 2,8% de la renta primaria de los hogares, en 2012 se eleva al 12%. Tras esta notable variación se encuentran cambios en los impuestos pero sobre todo en el porcentaje que las transferencias monetarias y en especie representan sobre las rentas primarias, pues pasan del 24,5% en 2007 al 32,7% en 2012.

La importante trasferencia neta del sector público a los hogares explica una parte significativa del crecimiento del déficit público y, al mismo tiempo, tiene importantes implicaciones para la distribución de la renta. El gráfico 8.1 permite advertirlo a través de las diferentes trayectorias antes y después de 2007 de las definiciones de renta de los hogares consideradas. La renta disponible y la renta disponible ajustada caen

menos que la renta primaria y como consecuencia de ello la distancia entre renta de mercado y renta final disponible por las familias se agranda, reflejando un aumento del papel redistributivo del sector público.

Una información complementaria se obtiene al observar los cambios que han tenido lugar en la estructura de la población mayor de 16 años en relación con la actividad (gráfico 8.2). Mientras entre 2000 y 2007 ganan peso los ocupados —es decir, los perceptores de rentas de mercado— entre este último año y 2013 aumenta el porcentaje de los perceptores de transferencias monetarias públicas, jubilados y parados, fundamentalmente.

GRÁFICO 8.2. Población de 16 o más años según relación con la actividad. España. 2000, 2007 y 2013 (porcentaje)



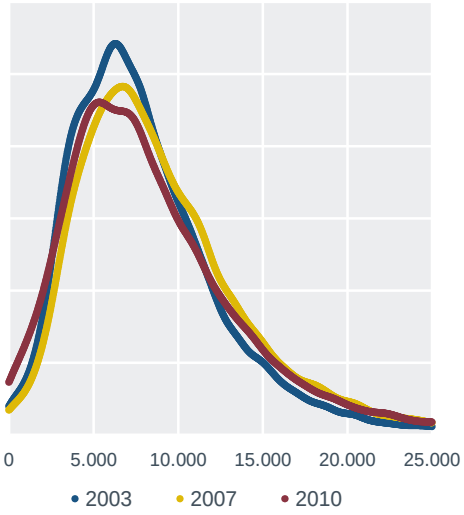
Fuente: **INE (2013c) y elaboración propia.**

Estos datos agregados ofrecen unas coordenadas relevantes para el análisis de los cambios en la distribución de la renta que se presentan en los siguientes apartados, pues indican que el sector público ha minorado el efecto de la crisis sobre la caída de la renta de las familias y lo ha hecho paliando el incremento de la desigualdad derivado del enorme *shock* padecido por los mercados, en particular por el del trabajo. La información desagregada solo llega hasta 2010, pero la trayectoria agregada que se acaba de revisar indica que las tendencias han continuado hasta 2012, tanto en lo que se refiere a la caída de las rentas primarias como en el incremento del papel del sector

público. Ahora bien, conviene advertir que la falta de información sobre la distribución de las transferencias en especie no permite analizar su papel con más detalle, ni tampoco el efecto que se puede haber derivado de la contracción en el gasto dedicado a las mismas en los últimos tres años.

El gráfico 8.3 muestra una primera imagen general del empeoramiento de la distribución, incluso después de tener en cuenta el primer escalón de actuaciones redistributivas del sector público (excluyendo las transferencias en especie). Se representa la población que alcanza distintos niveles de renta disponible, en términos reales, en los años 2003, 2007 y 2010. Entre 2003 y 2007 se observa una disminución de los volúmenes de población en niveles bajos y medios de renta, y un crecimiento en los niveles más altos. Este resultado es combinación del crecimiento generalizado que se produce en dicho periodo y de cambios distributivos favorecidos, fundamentalmente, por el acceso al empleo de varios millones de personas. Pero si comparamos la distribución de 2010 con la de 2003 se observa a la izquierda un aumento significativo de población en niveles muy bajos de rentas y al mismo tiempo un alargamiento de la cola derecha de la distribución. Así pues, los extremos de la misma se han movido en direcciones contrarias, y mientras una parte de la población ha visto reducir sus ingresos netos después de impuestos y transferencias, otra parte los ha incrementado.

GRÁFICO 8.3. Distribución de la renta disponible. España, 2003, 2007 y 2010
(euros de 2006)



Fuente: **INE (varios años) y elaboración propia.**

Las distribuciones mostradas en el gráfico 8.3 son el punto de partida del análisis de la distribución de la renta de los apartados siguientes, que se basa en medidas sintéticas habituales de la misma (Goerlich y Villar 2009). Por ejemplo, se utiliza el índice de Gini, que toma el valor 0 cuando todos los individuos o familias tienen la misma renta y la unidad cuando la renta es poseída por uno solo, en cuyo caso la desigualdad es

máxima.[5] Por otra parte, podemos examinar diferentes partes de la distribución, observando las colas en las que se sitúan el 20% de los más ricos y el 20% de los más pobres. El ratio de ambos porcentajes se conoce como S80/S20. Alternativamente, se puede examinar el ratio entre el primer y el último decil en la distribución de la renta, una vez ordenados todos los individuos de menor a mayor nivel. La distancia relativa entre el individuo que se sitúa en el 10% y el que se sitúa en el 90% del conjunto de la población se denomina ratio D9/D1. La mediana de la renta divide la distribución en dos partes iguales, D5, de forma que es posible examinar la diferente evolución en las colas de la distribución descomponiendo D9/D1 en los ratios D9/D5 y D5/D1.

Desde el punto de vista de las fuentes estadística, este capítulo hace uso intensivo de la ECV, que permite disponer de información de los diferentes conceptos relevantes de ingresos, tanto a escala individual como a escala de hogar. El periodo cubierto va desde 2004 hasta 2010, y por tanto permite examinar con detalle los años inmediatamente anteriores y posteriores a la crisis.[6]

8.2. Evolución de la renta de mercado

Los informes internacionales alertaban del crecimiento de las desigualdades en el seno de la mayoría de países desarrollados (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE 2008, 2011a y 2011b), pero España se mantuvo al margen de esta tendencia general hasta fechas muy recientes. La distribución de la renta se hizo más igualitaria desde mediados de los 70 hasta finales del siglo pasado (Martín-Guzmán *et al.* 1996; Ruiz-Castillo y Sastre 1999). Las reducciones en los índices habituales de desigualdad fueron significativas en la década de los 80 y en la década de los 90 del siglo pasado la distribución pareció estabilizarse, pero se mantuvo una ligera tendencia a la mejora (Oliver-Alonso, Ramos y Raymond-Bara 2006). Los repuntes en la desigualdad se debían a un distanciamiento de los más ricos respecto a la parte central de la distribución, pero no a un empeoramiento de los estratos más pobres de la población, cuya participación en la renta total mejoraba de forma lenta pero paulatina (Goerlich y Mas 2008).

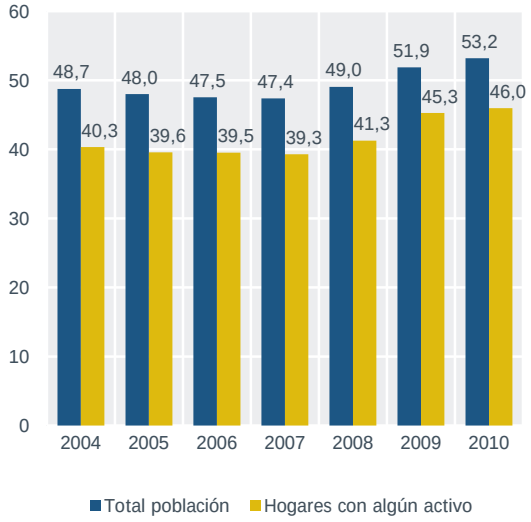
Esta tendencia ha sufrido una ruptura en la primera década del siglo XXI y el cambio está directamente asociado a la crisis económica y, en particular, a las consecuencias de la misma sobre el empleo. Partiendo de la renta de mercado, los índices de Gini

[5] O entre 0 y 100 si expresamos el índice de Gini en términos porcentuales como hacemos a continuación.

[6] Los ingresos de la ECV van desfasados un año respecto al año de referencia de la encuesta, y la ECV de 2004 no ofrece información en los microdatos de los componentes necesarios de ingresos. Por esta razón el primer año para el que se dispone de la información con el suficiente detalle es la ECV de 2005, cuyos ingresos corresponden a 2004. En el momento de escribir estas líneas (julio 2013) la última ECV disponible a nivel de microdatos es la de 2011, cuyos ingresos corresponden a 2010.

para el periodo 2004-2010 muestran (gráfico 8.4) que la distribución de la renta mejora ligeramente entre 2004 y 2007, para cambiar de tendencia posteriormente. Dicho cambio es profundo desde la llegada de la crisis, ya que en un solo año, de 2007 a 2008, se alcanza un Gini superior al existente en 2004.

GRÁFICO 8.4. Índices de Gini - Renta de Mercado, 2004-2010
(porcentaje)

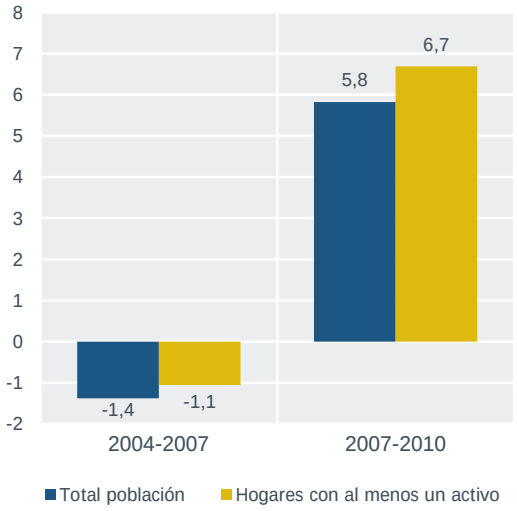


Fuente: **INE (varios años) y elaboración propia.**

El nivel del índice de Gini de los últimos años es extremadamente elevado, pero la desigualdad que se le asocia es explicable porque muchos hogares no reciben rentas de mercado, ya sea porque todos sus miembros son inactivos o todos están en el paro. El porcentaje de hogares con rentas de mercado nulas era del 18% al principio del periodo, bajó hasta el 14% en 2007, cuando el índice de Gini alcanza su valor mínimo, y supera el 22% al final del periodo considerado. Dada la lenta evolución de las variables que afectan a la tasa de actividad, el fuerte crecimiento del desempleo desde 2007 es, en gran medida, el responsable de esta evolución.

Si se restringe la población de referencia al conjunto de hogares con al menos una persona activa, el nivel de desigualdad disminuye en todos los años considerados, pero la tendencia se mantiene inalterada: 2007 marca un mínimo y un cambio de tendencia, no solo en la evolución del nivel de renta sino también en su distribución (OCDE 2013). De hecho el incremento en la desigualdad es mayor cuando nos restringimos al conjunto de hogares con al menos un activo —6,7 puntos porcentuales de Gini entre 2007 y 2010— que cuando nos centramos en el total de la sociedad —5,8 puntos porcentuales de Gini en el mismo periodo—; en cambio, entre 2004 y 2007 se produce una ligera mejora en la distribución (gráfico 8.5).

GRÁFICO 8.5. Índices de Gini -Renta de Mercado. Variación absoluta, 2004-2007 y 2007-2010
(puntos porcentuales)



Fuente: **INE (varios años) y elaboración propia.**

Dado que en los hogares donde no existe ningún activo —formados sobre todo por jubilados— han sido excluidos en este segundo cálculo del índice, los cambios en la distribución se asocian a factores relacionados con el mercado de trabajo o la estructura y composición de los hogares. De los tres componentes que forman la renta de mercado de los hogares (rentas salariales, rentas de los trabajadores por cuenta propia y rentas de capital) los salarios representan algo más del 85% y las rentas de los autónomos alrededor del 10%, y por ello se puede concluir que la situación del mercado de trabajo es determinante para la distribución final de la renta del hogar.[7]

Los cambios asociados a la dispersión salarial son responsables de gran parte del incremento de la desigualdad observado en muchos de los países desarrollados (OCDE 2008 y 2011b). Sin embargo, en España la dispersión salarial disminuyó a finales del siglo pasado y principios de este: la diferencia de salarios entre el 10% más alto y el 10% más bajo disminuyó entre mediados de los 90 y los primeros años del siglo XXI, lo que unido a las tasas de empleo crecientes en esos años explican la mayor parte de la reducción de la desigualdad hasta 2007 (OCDE 2011b). La dispersión salarial no ha variado fundamentalmente en los primeros años de la crisis según los indicadores de la Encuesta Anual de Estructura Salarial para el periodo 2008-2011, que ofrecen una imagen de relativa estabilidad en dicho periodo (cuadro 8.2), pero algunos estadísticos permiten vislumbrar un cambio de tendencia en 2011 que, de confirmarse, acentuaría la tendencia hacia una mayor desigualdad.

[7] Es necesario tener en cuenta que las encuestas de hogares se centran en las economías domésticas, y dado que la mayor parte de las rentas del capital se atribuyen a las empresas, esto explica las diferencias entre los datos del texto, calculados a partir de la ECV con los de Contabilidad Nacional, como se verá a continuación.

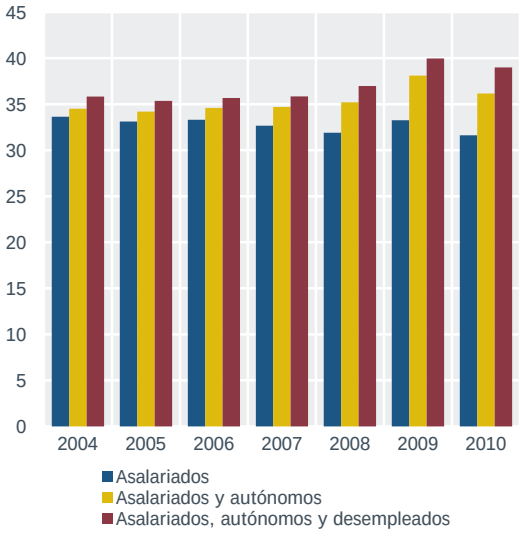
CUADRO 8.2. Indicadores de desigualdad salarial, 2008-2011

	2008	2009	2010	2011
Índice de Gini	32,2	32,8	33,4	33,3
Proporción de trabajadores con ganancia baja[1] *(porcentaje)*	17,6	18,0	13,4	18,9
Proporción de mujeres en el total de asalariados con ganancia baja *(porcentaje)*	64,0	64,3	66,0	64,1
Decil 90%/ Decil 10% (D9 / D1)	3,8	3,9	3,3	3,8
Decil 90%/ Decil 50% (D9 / D5)	2,2	2,2	2,1	2,2
Decil 50%/ Decil 10% (D5 / D1)	1,7	1,8	1,6	1,8

[1] **Proporción de asalariados cuya ganancia por hora está por debajo de los 2/3 de la ganancia mediana.**

Fuente: **INE (2013a) y elaboración propia.**

GRÁFICO 8.6. Índices de Gini según relación con la actividad, 2004-2010



Fuente: **INE (varios años) y elaboración propia.**

Que durante los años considerados el origen de las desigualdades no se encuentra en la dispersión salarial (gráfico 8.6) viene corroborado por el índice de Gini de los salarios anuales. Muestra una tendencia negativa en el conjunto del periodo 2004-2011, a pesar de incluir a los trabajadores a tiempo parcial, que han aumentado su presencia en los años de crisis, y que podrían añadir mayor dispersión a la distribución de ingresos entre los asalariados. En cambio, al incluir en la población de referencia a los autónomos la dispersión salarial aumenta y después de 2007 se advierte un cambio de tendencia. Hasta ese año la distribución de ingresos de ambos colectivos considerados de forma conjunta es relativamente estable, pero a partir de entonces se observa una tendencia al alza en la dispersión. Los autónomos representan una proporción relativamente pequeña del total de trabajadores, pero experimentan un fuerte incremento de la desigualdad interna, que hace que se pase de un Gini de 40,0 en 2004 a uno de 66,9 en 2010. Se trata de una elevación suficiente para generar un

cambio de tendencia en la distribución conjunta de los ingresos de los asalariados y autónomos.

Finalmente, el gráfico 8.6 incluye también a los desempleados, cuyos ingresos proceden de las prestaciones por desempleo. Puesto que estos tienen ingresos inferiores a los que recibirían si estuvieran empleados y en gran medida se sitúan en la parte baja de la distribución, la desigualdad vuelve a aumentar y el cambio de tendencia es ahora más evidente. Tanto en este caso como cuando consideramos el total de trabajadores, asalariados y autónomos, los niveles de desigualdad en 2011 son significativamente superiores a los de 2004 y a los de 2007.

8.3. Evolución de la renta disponible: Transferencias e impuestos

La renta de mercado representa solamente la remuneración por la utilización de los factores productivos, pero muchos hogares no participan en esos mercados y obtienen rentas mediante otros mecanismos relacionados con el sector público. Asimismo existen hogares que obtienen ingresos por ambas fuentes. Para pasar de la distribución de la renta de mercado a la de la renta disponible, primero se añaden las transferencias sociales monetarias, tanto las de jubilación como las de desempleo, y las restantes. Tras obtener de ese modo la renta monetaria del hogar, se detraen los impuestos directos con los que son gravados los hogares para obtener la renta disponible.[8]

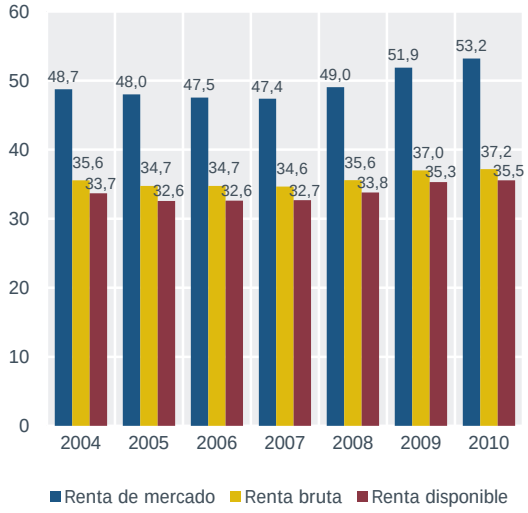
Para el conjunto de la sociedad, las transferencias desempeñan un papel redistributivo considerable, sobre todo las de jubilación y desempleo, y al tenerlas en cuenta los niveles de desigualdad se reducen notablemente. Al considerar los impuestos directos se añade un elemento también relevante para la redistribución de la renta y el índice de Gini se reduce de nuevo en todos los años, aunque en una magnitud mucho menor (gráficos 8.7 y 8.8). Se confirma, por tanto, que el efecto redistributivo de las actuaciones públicas es más intenso por el lado de los gastos que por el de los ingresos.

Un mensaje muy importante es que, sea cual sea la definición de renta, la tendencia observada en la distribución es siempre la misma: el acceso a la renta a través del empleo es decisivo (gráfico 8.7). El crecimiento y las mejoras en el empleo que tuvieron lugar hasta 2007 tuvieron una traslación directa en términos de mejora de la distribución, lenta pero continuada. A partir de dicho año el cambio de tendencia es apreciable, independientemente de la definición de renta considerada, de manera que el sector público —al menos hasta el nivel de la renta disponible sin ajustar por las

[8] El paso de un concepto de renta a otro también tiene en cuenta las trasferencias recibidas de otros hogares, en el caso de la renta bruta, y las transferencias pagadas a otros hogares, en el caso de la renta disponible.

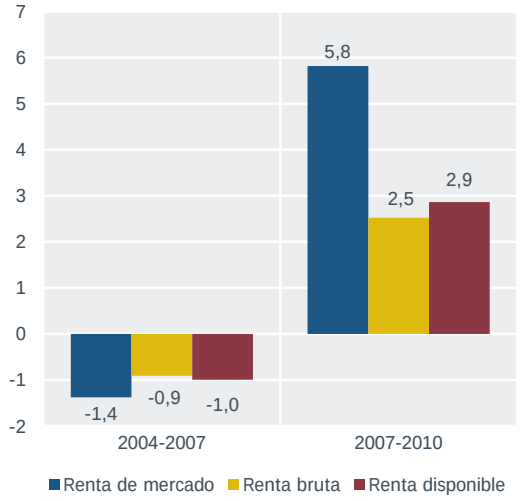
prestaciones en especie, para las que no existe información sobre su distribución— modera pero no cambia esa tendencia. Las transferencias monetarias consiguen amortiguar sustancialmente el incremento de desigualdad que se produce en las rentas de mercado en estos años, (de 5,8 a 2,5 puntos porcentuales de Gini), pero no eliminarlo. Al contrario, se observa que el incremento en la desigualdad en términos de renta disponible supera ligeramente al incremento en términos de renta monetaria total, 2,9 frente a 2,5 puntos porcentuales de Gini, de modo que los impuestos directos no contribuyen en estos años a moderar el incremento de la desigualdad (gráfico 8.7).

GRÁFICO 8.7. Índices de Gini: Renta de mercado, Renta bruta y Renta disponible, 2004-2010



Fuente: **INE (varios años) y elaboración propia.**

GRÁFICO 8.8. Índices de Gini: Renta de mercado, Renta bruta y Renta disponible. Variaciones absolutas, 2004-2007 y 2007-2010
(puntos porcentuales)

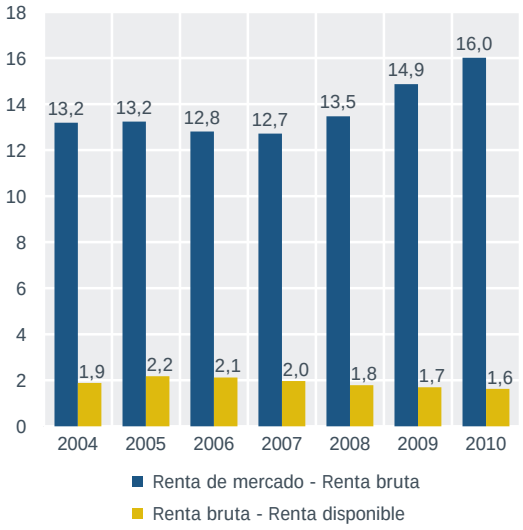


Fuente: **INE (varios años) y elaboración propia.**

Aunque el cambio de tendencia en la evolución de la desigualdad es robusto a definiciones alternativas de renta, resulta de interés comparar los diferenciales entre las mismas. Las diferencias en puntos porcentuales de Gini entre la renta de mercado y la renta monetaria de los hogares por una parte, y entre esta última y la renta disponible por otra, muestra que este diferencial no es constante, y tampoco sigue la misma tendencia. Como se señalaba, los efectos redistributivos de transferencias e impuestos son diferentes (gráfico 8.9). El diferencial entre la renta de mercado y la renta monetaria de los hogares aumenta de forma continuada desde 2007, porque las transferencias sociales tienen un efecto redistributivo importante respecto a lo que remunera el mercado que amortigua los efectos de la crisis de forma creciente: la desigualdad de la renta monetaria crece menos que la de mercado.

GRÁFICO 8.9. Efecto redistributivo de las transferencias sociales y de los impuestos directos, 2004-2010

(diferencia de puntos porcentuales de GINI)



Fuente: **INE (varios años) y elaboración propia.**

El diferencial entre renta monetaria y renta disponible se debe a los impuestos directos y muestra una tendencia diferente: desde 2005 se observa una ligera pero continuada caída, indicando una capacidad redistributiva de los impuestos directos cada vez menor conforme avanza la crisis, al contrario de lo que sucede con las prestaciones sociales monetarias.

El cuadro 8.3 completa los indicadores de desigualdad con los porcentajes de renta disfrutados por el primer y el último quintil de la distribución, S20 y S80 respectivamente, así como los ratios entre el último y el primer *decil*, y el de estos respecto a la mediana. Estos últimos índices son más sensibles a lo que sucede en las colas de la distribución y en ambos casos confirman el aumento de las desigualdades señalado por el índice de *Gini.* Añaden un rasgo adicional importante de ese cambio: el empeoramiento en la distribución se debe al deterioro de los estratos bajos en los

niveles de renta, mientras que los estratos elevados mantienen prácticamente sus posiciones o incluso mejoran ligeramente el porcentaje de renta que poseen.

CUADRO 8.3. Indicadores de desigualdad de la Renta bruta y la Renta disponible, 2004-2010

a) Renta Bruta

	Gini	S80 / S20	S80	S20	D9 / D1	D9 / D5	D5 / D1
2004	35,6	6,6	42,2	6,4	5,2	2,2	2,3
2005	34,7	6,3	41,6	6,6	5,1	2,2	2,3
2006	34,7	6,3	41,5	6,6	5,0	2,2	2,3
2007	34,6	6,4	41,2	6,4	5,1	2,2	2,3
2008	35,6	7,1	41,6	5,8	5,2	2,2	2,4
2009	37,0	8,1	42,6	5,3	6,0	2,3	2,6
2010	37,2	8,0	42,6	5,3	6,1	2,3	2,7

b) Renta disponible

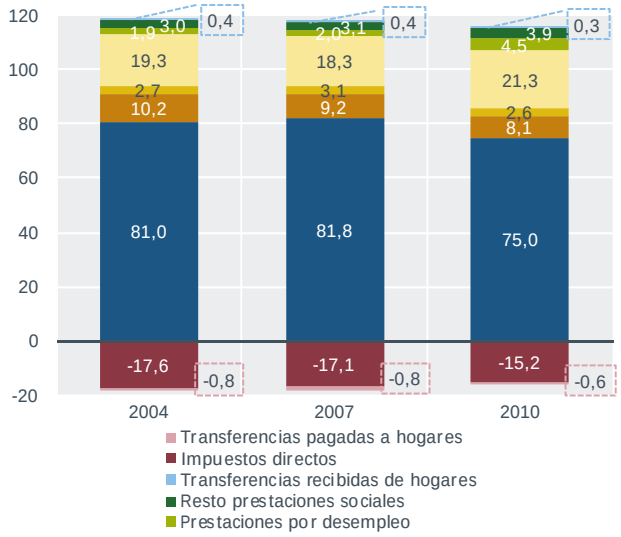
	Gini	S80 / S20	S80	S20	D9 / D1	D9 / D5	D5 / D1
2004	33,7	6,0	40,5	6,7	4,7	2,1	2,3
2005	32,6	5,7	39,7	7,0	4,7	2,0	2,3
2006	32,6	5,7	39,7	7,0	4,5	2,0	2,2
2007	32,7	5,9	39,5	6,7	4,6	2,0	2,3
2008	33,8	6,6	40,0	6,1	4,8	2,1	2,3
2009	35,3	7,5	41,0	5,5	5,6	2,1	2,6
2010	35,5	7,5	41,1	5,5	5,7	2,1	2,7

Fuente: INE (varios años) y elaboración propia.

Finalmente, el gráfico 8.10 muestra la descomposición porcentual de la renta disponible para los años 2004, 2007 y 2010 entre distintos grupos de individuos, en función de la relación de sus ingresos con la actividad. Entre 2004 y 2007 las participaciones de cada componente son relativamente estables, pero esta composición se altera de forma drástica en 2010. A nivel agregado, el componente más importante de la renta disponible es siempre los salarios, pero mientras su importancia se sitúa en el 82% en 2007 disminuye hasta el 75% en 2010. La situación en el mercado de trabajo es la responsable de este cambio y de la relevancia adquirida por las prestaciones por desempleo, que más que se duplica, pasando de representar el 2,0% en 2007 al 4,5% en 2010. También las prestaciones por jubilación aumentan en 3 puntos porcentuales entre 2007 y 2010, pasando del 18,3% al 21,3%, en parte debido al efecto de las prejubilaciones derivadas también de la crisis. Aunque en

menor medida, el resto de prestaciones sociales ha incrementado asimismo su participación relativa en 2010 en cerca de un punto porcentual respecto a los años anteriores a la crisis.

GRÁFICO 8.10. Descomposición de la Renta disponible por componentes, 2004, 2007 y 2010
(porcentaje)



Fuente: **INE (varios años) y elaboración propia.**

En conjunto, las prestaciones sociales monetarias han pasado de representar un 23,4% de la renta disponible de los hogares a un 29,8%, un incremento superior a los 6 puntos porcentuales, por encima de la caída en la importancia de las rentas salariales. Los impuestos directos han disminuido su peso del 17% en 2007 a algo más del 15% de la renta disponible en 2010, lo que representa una caída de casi 2 puntos porcentuales que concuerda con el conocido retroceso de la presión fiscal agregada en estos años.

El análisis del papel redistributivo de transferencias e impuestos no contempla, debido a la falta de información señalada, el papel redistributivo de las transferencias en especie vinculadas a tres servicios públicos muy importantes para la igualdad de oportunidades: sanidad, educación y protección social. Dado que su objetivo principal es la provisión de niveles aceptables de calidad de vida a todos los ciudadanos, su provisión generalizada tiene importantes efectos redistributivos, tanto directos como indirectos.

Estos servicios desempeñan, previsiblemente, un papel más relevante para los grupos de menores ingresos y, por tanto, la renta disponible ajustada —que sí incluye las transferencias en especie— constituye un concepto más amplio de renta que debería poder ser considerado en los análisis distributivos (Stiglitz, Sen y Fitousi 2009). El estudio realizado por la OCDE (2011b) para un buen número de países justo hasta el momento anterior a la crisis económica mundial muestra que cuando la medida de la renta utilizada tiene en cuenta estos servicios se reduce la desigualdad en alrededor de

un 20% —cuando esta es medida mediante el índice de Gini— y en porcentajes mayores cuando nos fijamos en los extremos de la distribución.[9]

La evidencia cuantitativa sobre estos aspectos es en general escasa y para los años de crisis inexistente[10], pero sería importante evaluar si ha tenido implicaciones para la distribución de la renta el paulatino descenso de las transferencias en especie en los últimos dos años. La información agregada ofrecida por la Contabilidad Nacional —ver cuadro 8.1— indica que el impacto agregado de las políticas de consolidación fiscal sobre estas transferencias —en su inmensa mayoría responsabilidad de las comunidades autónomas— comenzó en 2011. Respecto del máximo alcanzado en 2009, la reducción de gastos ha sido de 10.300 millones de euros corrientes (7,3%), situándose la cifra de 2012 ligeramente por debajo del nivel de 2008. Así pues, comparadas con las caídas de otras variables y en particular con las rentas de mercado de las familias —que se han reducido en más de 85.000 millones de euros corrientes—, hasta el momento estas transferencias han resultado poco afectadas.

8.4. El reparto de la carga de la crisis en términos de la distribución de la renta

El crecimiento promedio anual de la renta disponible per cápita fue de un 4,1% entre 2004 y 2007, pero negativo en un -2,3% en los 3 años siguientes, de 2008 a 2010. Estos resultados promedios para el conjunto de la sociedad esconden importantes diferencias en los extremos de la distribución. Este apartado examina, hasta donde la información lo permite, qué estratos de población se beneficiaron más de la expansión y cuáles soportan en mayor medida la carga de la crisis en términos distributivos. Para ello se compara la evolución media de los ingresos con la de los distintos niveles de renta (deciles).

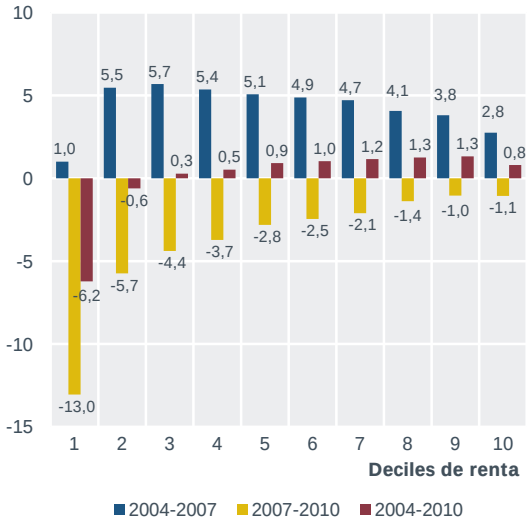
El crecimiento medio anual en la renta disponible per cápita por deciles de población, tanto para el conjunto del periodo, 2004-2010, como para los dos subperiodos considerados (gráfico 8.11) señala que, durante los últimos años de expansión económica todos los deciles experimentaron crecimientos positivos, pero de magnitud muy diversa. El primer decil muestra un modesto crecimiento del 1,0% en promedio anual, pero desde el segundo hasta el séptimo decil se observan crecimientos por encima del promedio, mientras que los dos últimos deciles experimentan crecimientos por debajo del promedio. Ello indica que el crecimiento benefició a todos los estratos de población, si bien estas mejoras fueron disfrutadas en gran medida por los estratos

[9] Hay información en el informe de la OCDE (2011b, tabla 8.2, página 317) para España, además de otros países, para 2007.

[10] No disponemos de estimaciones sobre los efectos redistributivos de este tipo de gasto público y un ejercicio de esta naturaleza requeriría realizar una imputación del gasto público a nivel individual y del hogar, según las características de los mismos, para examinar después los efectos sobre la distribución de esta renta disponible ajustada de la que disfrutan los individuos de la sociedad.

medios y bajos, con excepción de los hogares más pobres que tan solo mejoraron ligeramente su posición. La evolución del empleo en estos años está ligada, sin duda, a estas importantes mejoras.

GRÁFICO 8.11. Variación promedio anual de la renta disponible per cápita por sub-periodos y deciles de renta, 2004-2010
(porcentaje)



Fuente: **INE (varios años) y elaboración propia.**

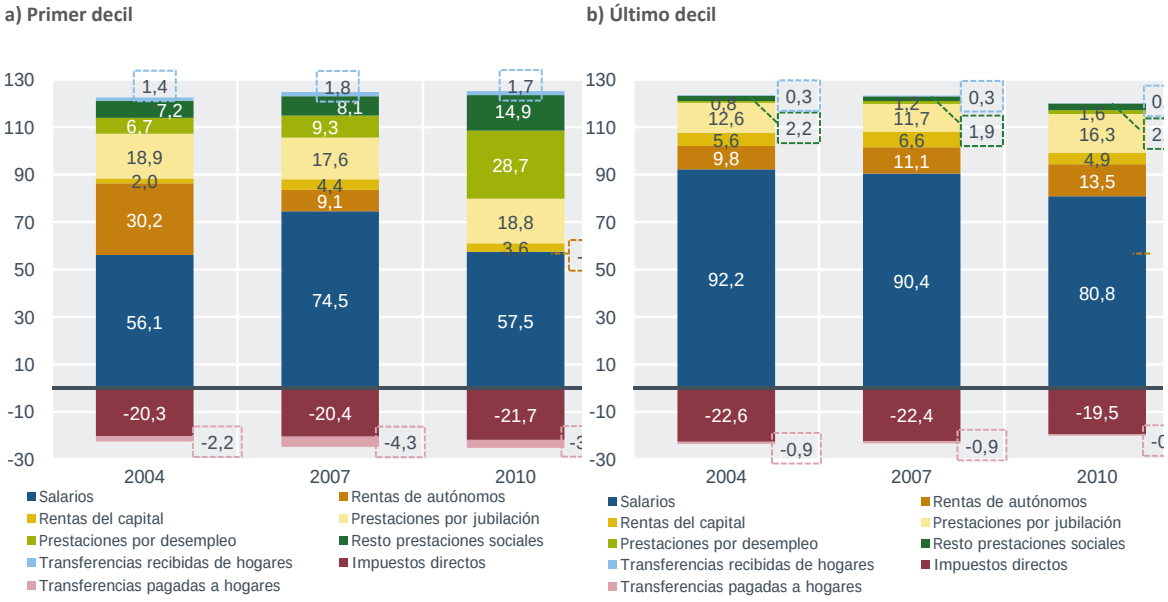
El periodo recesivo muestra el comportamiento contrario. Son los estratos más pobres los que sufren con mayor intensidad los efectos de la crisis. Para el primer decil, la caída en la renta disponible per cápita alcanza un promedio anual del 13,0%, lo que muestra la enorme incidencia de la crisis sobre esta población. Las variaciones son todas ellas negativas, aunque la caída disminuye de forma continuada conforme nos movemos hacia arriba en los niveles de renta, situándose por debajo de la media en los cuatro últimos deciles y en torno al -1% en las dos últimas. En consecuencia, la carga de la crisis es soportada con mayor fuerza por los estratos medios y bajos de ingresos, y en particular por los hogares más pobres, cuyas mejoras durante el periodo expansivo habían sido, además, escasas.

Considerando el conjunto del periodo, 2004-2010, se observa como el práctico estancamiento de la renta per cápita es el resultado de una caída en los dos primeros deciles de población, especialmente en la primera, junto con tímidos crecimientos en el resto, fundamentalmente en los estratos medios y altos.

El gráfico 8.12 es equivalente al gráfico 8.10 pero para la descomposición porcentual de la distribución de la renta disponible del primer y último decil. Permite apreciar los profundos cambios que la actual crisis económica está teniendo sobre los diferentes estratos de población. En el primer decil de renta (gráfico 8.12, panel *a*) se observa que el porcentaje que representaban los salarios había pasado de un 56,1% en 2004 a casi

20 puntos porcentuales más, un 74,5%, en 2007. Mientras la importancia de las rentas de los autónomos se había reducido prácticamente en la misma cuantía, al tiempo que las prestaciones por desempleo empezaban a ganar importancia relativa, pasando de un 6,7% en 2004 a un 9,3% en 2007. En 2010 la estructura es totalmente diferente, no solo porque los salarios han vuelto a su importancia relativa inicial, representando un 57,5%, sino porque las rentas de los autónomos han desaparecido y las prestaciones por desempleo alcanzan casi el 30% del total, multiplicando su importancia por cuatro respecto al año 2004. Aunque la importancia de las prestaciones por jubilación se mantiene en términos relativos, el resto de prestaciones sociales crece de forma considerable, pasando de representar el 7,2% de la renta disponible en 2004 a más que duplicarse en 2010, con una participación del 14,9%.

GRÁFICO 8.12. Descomposición de la Renta disponible por componentes. Primer y último decil, 2004, 2007 y 2010
(porcentaje)



Fuente: **INE (varios años) y elaboración propia.**

Estas cifras muestran el importante deterioro de la renta disponible del estrato más pobre de la sociedad y el efecto amortiguador que se deriva de las políticas de transferencias sociales, fundamentalmente vía subsidio de desempleo. No parece, sin embargo, que el sistema impositivo este desempeñando ese mismo efecto, pues a pesar de la tendencia a la baja agregada de los impuestos directos mostrada en la gráfico 8.10, el gráfico 8.12 muestra para el primer decil un incremento en algo más de un punto porcentual en la importancia relativa de estos tributos.

Los primeros análisis sobre las consecuencias redistributivas de la actual recesión tendían a mostrar que, para la mayoría de países de la OCDE (Jenkins *et al.* 2011), no

tenía efectos drásticos en el corto plazo. Era la consecuencia de las políticas públicas de protección de rentas de los hogares más desfavorecidos, a través del sistema de prestaciones sociales e impuestos directos, y del efecto sobre las rentas mayores, las responsables de la caída en las rentas del capital. Sin embargo, la profundidad de la crisis y su duración, mal anticipadas en un primer momento, así como sus enormes efectos negativos sobre el empleo en el caso de España, ha revelado lo incorrecto de estas conclusiones iniciales para la experiencia española.

Cuando se considera el grupo de población con renta más alta (último decil) (gráfico 8.12 panel *b*), se observa una historia diferente. Entre 2004 y 2007 se aprecia estabilidad en los diferentes componentes de la renta disponible, que se trunca en el año 2010. La importancia relativa de los salarios disminuye en más de 10 puntos porcentuales, pasando de representar el 92,2% en 2004 al 80,8% en 2010. Llama la atención que la participación de las rentas de los autónomos crece en casi 4 puntos porcentuales respecto a 2004, lo que muestra el asimétrico comportamiento en el interior de este colectivo al soportar los efectos de la crisis. Mientras que en los estratos más bajos las rentas de autónomos prácticamente han desaparecido, los de rentas elevadas han conseguido afianzar sus posiciones a pesar del entorno desfavorable. Las prestaciones por desempleo se duplican pero su importancia relativa sigue siendo muy escasa en la renta disponible, un 1,6% en 2010. En cambio, las prestaciones por jubilación crecen casi 5 puntos porcentuales desde 2007, lo que indica el efecto de las prejubilaciones sobre los estratos de renta más elevados, en los que parte de la crisis de las empresas se traslada al sector público vía transferencias por jubilación en lugar de como transferencias por desempleo. Finalmente, los impuestos directos disminuyen su importancia relativa en alrededor de 3 puntos porcentuales entre 2007 y 2010.

A grandes rasgos, los datos revelan un empeoramiento sustancial en la distribución de la renta desde 2007. Se deriva del deterioro en el crecimiento económico y la evolución del mercado de trabajo, con el consiguiente aumento masivo del desempleo y la caída de rentas de una gran parte de la población. Esta caída de rentas se ha soportado de forma muy desigual, con una especial incidencia en los estratos más bajos de la sociedad. Dado que la evolución del mercado de trabajo desde 2010 hasta la actualidad ha empeorado notablemente —el desempleo ha crecido desde el 20,3% a finales del 2010 hasta el 26,3% a mediados del 2013—, la situación habrá empeorado desde el punto de vista distributivo de forma notable. La contrapartida a este desigual reparto de la carga de la crisis es que el sistema de prestaciones sociales está amortiguando en gran medida el deterioro de rentas de las familias más pobres. Un corolario de esta constatación es que una erosión en dicho sistema —que se está produciendo pero, de momento, de manera contenida— puede tener efectos distributivos negativos importantes.

La relación entre crecimiento económico y distribución es discutida entre los especialistas y no existe consenso sobre su signo (Bénabou 1996). La evidencia empírica confirma que el crecimiento mejora la distribución pero los efectos de la desigualdad sobre el crecimiento son más difusos, o incluso asimétricos dependiendo del nivel de desarrollo del país (Deininger y Squire 1998; Barro 1999; Lindert y Williamson 2001). En el caso español, el crecimiento económico ha contribuido a mejorar la distribución de la renta, en gran medida vía aumentos en el empleo, y el actual deterioro se debe en su mayor parte a la profunda y duradera crisis económica que padecemos y a la enorme destrucción de empleo que la caracteriza. En consecuencia —más allá de los efectos de las actuaciones públicas por el lado de los gastos o los ingresos y sus implicaciones para el reparto de las cargas de la crisis— las mejoras en la distribución más importantes se volverán a alcanzar cuando se recupere el crecimiento y se reactive el mercado de trabajo.

RESUMEN DEL CAPÍTULO 8

- En el año 2007 se produce un punto de inflexión en la evolución en la distribución de la renta que supone una ruptura respecto a la prolongada tendencia previa de reducción de las desigualdades. A partir de dicho año se observa un importante aumento de las desigualdades ligadas a la evolución macroeconómica general.
- El origen fundamental de las mayores desigualdades hay que buscarlo en la situación en el mercado de trabajo. No en lo referente a la dispersión salarial, que no se ve básicamente alterada para los que siguen empleados, sino en cuanto a la evolución del desempleo. El incremento de las desigualdades se debe, pues, al predominio del ajuste laboral vía cantidades, pues aquellos que quedan desempleados ven mermada de forma importante su fuente principal de renta.
- El sistema de prestaciones sociales (jubilación, desempleo y resto de transferencias sociales) e impuestos directos permite que la distribución de la renta disponible de las familias sea menos desigual que la distribución de la renta primaria que se deriva del mercado. Además, los ingresos y gastos públicos han mitigado en gran medida el deterioro distributivo asociado a la crisis económica, aunque no lo han evitado. La contribución paliativa más importante corresponde a las prestaciones sociales, siendo menor la de los impuestos directos.
- La carga de la crisis está siendo soportada de forma muy desigual por los diferentes estratos de renta. El primer decil de la distribución de la renta personal disponible, formada por los miembros de las familias con menores ingresos, ha sufrido de forma más intensa los efectos de la crisis a pesar de que estos se han visto amortiguados por el sistema de prestaciones sociales. Para este grupo de ingresos las transferencias públicas son muy importantes y las prestaciones por desempleo representan en los últimos años cerca del 30% de su renta disponible. Por el contrario, los deciles superiores han padecido menos los efectos de la crisis, no solo porque su posición de partida era mejor sino porque su renta disponible se ha reducido menos.
- Aunque el análisis desagregado termina en 2010 debido a la ausencia de microdatos para años posteriores, el empeoramiento de la situación en el mercado de trabajo permite suponer que la distribución de la renta disponible se habrá hecho más desigual. Esta afirmación se ve reforzada por algunos signos que indican que la dispersión salarial se ha incrementado en los años recientes.

Bibliografía

Barro, Robert J. «Inequality, growth, and investment». Documento de trabajo NBER n.º WP-7038, MA: National Bureau of Economic Research, 1999.

Bénabou, Roland. «Inequality and growth». *NBER Macroeconomics Annual 1996*, MIT Press, vol. 11 (1996): 11-92.

Buhmann, Brigitte, Lee Rainwater, Günther Schmaus y Timothy Smeeding. «Equivalence scales, well-being, inequality, and poverty: sensitivity estimates across ten countries using the Luxembourg Income Study (LIS) database». *Review of Income and Wealth* 34 (1988): 115-142.

Deininger, Klaus y Lyn Squire. «New ways of looking at old issues: Inequality and growth». *Journal of Development Economics* 57, n.º 2 (1998): 259-287.

Ebert, Udo. «Social welfare when needs differ: An axiomatic approach». *Economica* 64, n.º 254 (mayo 1997): 233-244.

Ebert, Udo y Patrick Moyes. «Equivalence scales reconsidered». *Econometrica* 71, n.º 1 (enero 2003): 319-343.

Goerlich, Francisco J. y Matilde Mas. «La distribución personal de la renta». En Juan Velarde Fuertes y José María Serrano Sanz (eds.) *Economía.* Tomo 3 de la *Colección España Siglo XXI,* Salustiano del Campo y José Félix Tezanos (dirs.). Madrid: Fundación Sistema. Biblioteca nueva, 2008.

Goerlich, Francisco J. y Antonio Villar. *Desigualdad y Bienestar Social. De la Teoría a la Práctica.* Bilbao: Fundación BBVA, 2009.

INE (Instituto Nacional de Estadística). *Contabilidad Nacional Trimestral.* Madrid, 2013a.

INE. *Encuesta anual de estructura salarial*. Madrid, 2013b.

INE. *Encuesta de población activa*. Madrid, 2013c.

INE. *Encuesta de presupuestos familiares. Serie 2006-2012.* Madrid, 2013d.

INE. *Encuesta de condiciones de vida*. Madrid, varios años.

Jenkins, Stephen, Andrea Brandolini, John Micklewright y Brian Nolan. «The Great Recession and the Distribution of Household Income». Report for the XIII Fondazione Rodolfo Debenedetti Conference, Palermo, 10 September 2011.

Lee, Ronald y Andrew Mason. *Population Aging and the Generational Economy*. *A Global Perspective*. Cheltenham (Reino Unido): Edward Elgar, 2011.

Lindert, Peter H. y Jeffrey Williamson. «Does globalization make the world mode unequal?». Documento de trabajo NBER n.º WP-8228, MA: National Bureau of Economic Research, 2001.

Martín-Guzmán, María Pilar, María Isabel Toledo Muñoz, Nicolás Bellido Ortega, Francisco Javier López Ortega, María Jano Salagre. *Encuesta de Presupuestos Familiares. Desigualdad y Pobreza en España. Estudio Basado en las Encuestas de Presupuestos Familiares de 1973-74, 198081 y 1990-91*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística y Universidad Autónoma de Madrid, 1996.

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). *Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty*. Paris: OCDE Publishing, 2013. Disponible en internet: www.oecd.org/social/inequality.htm.

OCDE. *How´s life? Measuring Well-being. OECD Better Life Initiative*. Paris: OCDE Publishing, 2011a.

OCDE. *Divided We Stand Why Inequality Keeps Rising*. Paris: OCDE Publishing, 2011b.

OCDE. *Growing Unequal? Income Distribution in OECD Countries*. Paris: OCDE Publishing, 2008.

Oliver-Alonso, Josep, Xavier Ramos y José Luis Raymond-Bara. «Recent trends in Spanish income distribution: A robust Picture of falling income inequality». Documento de Trabajo n.º 0107, Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona, Departament d'Economia Aplicada, 2006.

Ruiz-Castillo, Javier y Mercedes Sastre. «Desigualdad y bienestar en España en términos reales: 1973-74, 1980-81 y 1990-91». En J. M. Maravall Herrero, ed. *Dimensiones de la desigualdad*, Madrid: Fundación Argentaria/Visor, 345-366, 1999.

Stiglitz, Joseph, Amartya Sen y Jean-Paul Fitousi. *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, 2009.

PARTE III
Los retos de la economía española

9. Conclusiones y propuestas

La trayectoria reciente de la economía española confirma muchas de las dificultades de los últimos años, pero este Informe Fundación BBVA-Ivie 2013 ha constatado cambios en el periodo más reciente que representan avances relevantes y es importante seguir con atención. Los problemas siguen siendo graves y las incertidumbres elevadas, pero hay nuevos datos que pueden ser valorados como esperanzadores porque indican que progresa la corrección de algunos desequilibrios que condicionan el crecimiento.

La crisis actual forma parte de un proceso de transformación de la economía mundial de enormes dimensiones, cuyos efectos se reflejan nítidamente en los obstáculos a los que se enfrenta la adaptación al mismo de España y Europa. Hasta el momento, esa adaptación es claramente insuficiente y los resultados son insatisfactorios en términos de crecimiento y generación de empleo. Sin embargo, los indicadores permiten advertir que algunos desajustes de fondo están recibiendo respuestas en la economía global, la europea y la española. Las economías, los sectores públicos y los agentes privados están reaccionando a los *shocks* de los últimos años haciendo mayores esfuerzos por mejorar su posición en un escenario cambiante, cuyas reglas de juego están cada vez más asimiladas.

Este capítulo resume las principales conclusiones del análisis desarrollado en este Informe sobre el crecimiento y la competitividad, presentando los retos más destacados a los que nos enfrentamos y algunas propuestas de actuación para responder a los mismos. En el apartado 9.1 se resume brevemente el diagnóstico realizado de la situación actual y sus causas, tanto a escala internacional como en España. El apartado 9.2 identifica los retos en el horizonte más inmediato y el 9.3 los retos a medio plazo. El apartado 9.4 enumera quince propuestas de actuación.

Estas páginas finales del Informe prestan más atención a las políticas y actuaciones prescindiendo de justificar detalladamente el fundamento de cada una de las valoraciones realizadas, pues el lector interesado puede encontrarlo en los capítulos anteriores.

9.1. La situación actual

La síntesis del análisis llevado a cabo puede estructurarse en los tres planos contemplados en la primera parte del Informe: la economía mundial, la situación de la Unión Europea (UE) y los problemas españoles.

La economía mundial

Esta crisis forma parte de un proceso de transformación de la economía mundial de enormes dimensiones que está desplazando el centro de gravedad de la misma hacia el Este y el Sur y provoca desequilibrios en muchos países. Pese a todo, el mundo creció vigorosamente en muchas de sus regiones en estos años, aunque las economías avanzadas han estado estancadas o en recesión en buena parte del periodo transcurrido desde 2007. España y Europa se están adaptando con dificultad a esas mutaciones y padecen los problemas con mayor gravedad.

En la base de la crisis están los desequilibrios comerciales y financieros que soporta la economía internacional desde hace dos décadas. Son muy heterogéneas las respuestas dadas por las economías avanzadas y emergentes a la Gran Recesión y la inestabilidad de los últimos años. Aunque Estados Unidos sufrió un impacto inicial mucho más violento que la UE, ha demostrado mayor capacidad de reacción, lo que se refleja en su evolución más favorable. No obstante, Norteamérica y el mundo en general están expectantes a las noticias relacionadas con la retirada de estímulos monetarios y el ajuste fiscal estadounidense tantas veces aplazado. Las empresas y los gobiernos europeos han mostrado una capacidad de respuesta inferior, aunque las diferencias dentro de la UE son muy notables. En las economías emergentes, su crecimiento vigoroso no evita desequilibrios e incertidumbres, como las derivadas del tránsito de China hacia un crecimiento menos dependiente de las exportaciones y la inversión y más apoyado en el consumo. Otros países emergentes han logrado hacer menos sensibles sus economías al ciclo político y a la debilidad institucional, pero se acercan a niveles de precios relativos, deuda pública y deuda externa preocupantes para la sostenibilidad de sus trayectorias de crecimiento. Además, existe la incertidumbre de las consecuencias que puede tener un escenario de mayores tipos de interés a largo plazo.

Un mundo con tantos agentes interactuando y tantos factores influyendo en las economías cambia sin cesar, es poco predecible y no hace que sea sencillo adaptarse a él, ni para las empresas o los trabajadores ni para los países. La dificultad se pone de manifiesto en el retraso con el que los ajustes de los precios y costes internacionales reflejan los cambios en las posiciones competitivas. Esta inercia ha alimentado desequilibrios como el desempleo y la acumulación de deuda frente al exterior en algunas economías avanzadas y enormes superávits en otras. No obstante, paulatinamente se están produciendo importantes avances en los ajustes y en la consecución de unos saldos comerciales y financieros más compensados.

La adaptación competitiva de las economías desarrolladas tiene múltiples consecuencias en el interior de los países, al exigir cambios en sus estructuras productivas y en los costes de producción. Para lograr una especialización que permita competir con éxito a escala internacional y utilizar las dotaciones de capital y trabajo

desaprovechadas, en los países desarrollados puede ser necesario aceptar menores salarios, o mayores diferencias salariales entre el trabajo cualificado —el más demandado— y el no cualificado —el más abundante—. La consecuencia probable de estos cambios será una mayor desigualdad en las rentas salariales y en las oportunidades de empleo de distintos grupos de trabajadores —en función de su nivel formativo—, lo que plantea nuevos retos a los gobiernos, preocupados por evitar los riesgos de exclusión laboral y social.

La economía europea

Los desequilibrios acumulados en el interior de la UE en la fase de expansión previa responden tanto a los desajustes globales como a deficiencias específicas del proceso de integración europeo. Las carencias en la gobernanza de la UE y de la zona euro puestas de manifiesto en estos años han sido muy graves y condicionan la capacidad de enderezar una situación económica que, en muchos de los Estados miembros, sigue siendo preocupante. No obstante, el avance de la integración del continente sigue siendo una vía muy razonable para que sus economías cooperen al adaptarse a un escenario global en el que compiten con países mucho más grandes y heterogéneos.

La flexibilidad que acompaña al *método comunitario* acaba generando tantas asimetrías e inconsistencias que impide respuestas únicas y ágiles cuando son necesarias. Como consecuencia de estas insuficiencias, la confianza en el proyecto europeo se ha debilitado, en particular en los países de la periferia europea severamente afectados por la crisis. Mientras que antes de 2007 se valoraban las ventajas de la integración, ahora se percibe que con ella renunciamos —en favor de Europa— a controlar instrumentos que esta maneja de manera que no dan respuesta a nuestros problemas, sobre todo en el terreno financiero.

La zona euro se benefició del avance de la integración tras la creación de la moneda única. Sin embargo, la crisis ha provocado un retroceso de la integración financiera entre sus países, como prueban los altos diferenciales de tipos respecto a Alemania en la rentabilidad exigida a la deuda soberana de los países periféricos, la caída del negocio transfronterizo y la creciente divergencia en los costes de la financiación para los agentes privados y para los gobiernos.

Tras varios años de máxima tensión, a lo largo de 2013 se han producido avances en la normalización de los mercados financieros a los que ha contribuido de forma destacada la declaración firme del Banco Central Europeo de hacer lo necesario en defensa de la moneda única. Los indicadores de mejora en este terreno son las caídas de cerca de 400 puntos básicos en las primas de riesgo —y consiguientemente de los tipos de interés de la deuda soberana— de varios países periféricos. También se han observado en los últimos trimestres algunas ventanas de financiación en los mercados mayoristas para los bancos y empresas de estos países.

Las pymes y las familias de los países más afectados por la crisis sufren en mayor medida las consecuencias de la desintegración, pues son más dependientes del acceso a un crédito que ahora es menor y mucho más caro. Una parte de ese sobrecoste depende de las diferencias del riesgo de crédito, pero las más abultadas obedecen a la desintegración del mercado financiero europeo.

Las tensiones de estos años dentro de la UE han dejado claro que no deben esperarse avances importantes a corto plazo en los mecanismos de mutualización de deudas ni en la unión fiscal. En este contexto, la construcción de una unión bancaria es muy importante para recuperar el terreno perdido por la integración financiera, pero la falta de consenso entre los países hace que también en este ámbito el proceso sea lento. Además de la aprobación del mecanismo único de supervisión bancaria, es necesario crear el mecanismo y fondo único de resolución y el fondo europeo de garantía de depósitos. Mientras se establecen, es fundamental facilitar el acceso a la financiación a costes más reducidos a los países vulnerables, siendo prioritarias las medidas no convencionales del Banco Central Europeo y el apoyo de la financiación del Banco Europeo de Inversiones.

Los estímulos monetarios son los únicos relevantes con los que cabe contar a escala europea, dada la escasa importancia del presupuesto de la UE y las enormes limitaciones para desarrollar políticas fiscales coordinadas sin un presupuesto común importante. Como se ha comprobado durante la recesión, esto acota sustancialmente la capacidad de respuesta conjunta.

Los desequilibrios fiscales de numerosos Estados desembocaron en políticas de ajuste fiscal intensas. Pese a ellas —y en parte por ellas— y como consecuencia de la falta de crecimiento de la producción, la proporción entre la deuda pública y el PIB sigue creciendo en la eurozona. Las políticas de austeridad ralentizan también la reducción del apalancamiento del sector privado empresarial y de las familias, fuertemente endeudados en muchas economías.

La revisión a la baja del ritmo de consolidación fiscal a mediados de 2013 reduce algo los riesgos de que todos los agentes ajusten sus presupuestos simultáneamente en muchos países, pero ni las medidas de impulso previstas ni el ritmo de su aplicación representarán estímulos inmediatos significativos.

Las dificultades financieras, los ajustes fiscales y la recesión han obligado a las empresas y trabajadores de las economías periféricas a revisar sus precios, costes y salarios significativamente. El avance de este proceso de *devaluación interna* ha sido importante y su consecuencia más positiva es la mejora de la competitividad exterior. Los saldos por cuenta corriente de la periferia y del centro y norte de Europa indican que la corrección de los fuertes desequilibrios acumulados en este terreno progresa, a pesar de que las circunstancias no son las más favorables, pues corregir desequilibrios

en medio de una fase recesiva es más doloroso y si esta se extiende a nuestros principales socios comerciales la dificultad se agrava.

Los mecanismos de gobernanza económica de la Unión Europea siguen dando muestras de ineficacia preocupantes, tanto en los ritmos de adopción de las políticas como de su orientación e implementación. Se han dado pasos que implican una supervisión económica y presupuestaria más rigurosa de los Estados miembros en la zona del euro, pero los resultados de la misma no inspiran confianza ni, por el momento, se percibe una visión global europea de muchos de los problemas.

La economía española

La economía española volvió a caer en recesión en 2011, por segunda vez desde que comenzó la crisis, y ha permanecido en esa situación durante nueve trimestres consecutivos. El consumo, la inversión y el gasto público han retrocedido como consecuencia de la caída del empleo, el exceso de capacidad instalada y los ajustes fiscales. Las gravísimas dificultades financieras durante buena parte de 2012 y 2013 tampoco han ofrecido margen de maniobra para combatir el estancamiento y frenar la destrucción de empleo.

Durante la segunda mitad de 2013 se observa una relajación de las tensiones, a la que han contribuido los ajustes realizados y la reciente suavización del ritmo de consolidación fiscal europeo. Diversos indicadores coyunturales presentan cambios positivos de sus trayectorias que pueden significar un punto de inflexión. Respondiendo a esa mejora de las expectativas, está previsto que la actividad vuelva a valores ligeramente positivos en la fase final de 2013, esperándose tasas de crecimiento más nítidas, aunque reducidas, a lo largo de 2014.

El sector exterior es el aspecto de la competitividad que ha mostrado más pronto mejoras pese a no contarse con un tipo de cambio propio. El valor de esas mejoras es crucial a corto plazo porque el saldo comercial ha sido la única contribución positiva a la demanda agregada en estos años. La recuperación del equilibrio de la balanza comercial y por cuenta corriente es un objetivo ya conseguido. Gracias a esto último, la presión del desequilibrio exterior sobre el endeudamiento puede dar paso a una contribución positiva del mismo a la mejora de la posición neta financiera internacional de España.



La productividad ha ayudado a la reducción de los costes unitarios, pero parte de su mejora es resultado de la recomposición de actividades y la pérdida de peso y empleos en sectores escasamente productivos y en las empresas menos eficientes. Por tanto, consolidar el avance de la competitividad requiere otras mejoras de productividad, compatibles con la creación de empleo y crecimiento, basadas en la generación de valor añadido y la mayor utilización de la capacidad instalada.

En España será difícil un mayor ritmo de avance en la solución de los problemas mientras el nivel de actividad no aumente. Para que esto suceda es crucial ir eliminando las dificultades financieras que padecen muchos agentes y limitan su capacidad de gasto. Sin embargo, la superación de esas dificultades requiere, a su vez, mejoras en la economía real, máxime teniendo en cuenta el elevado nivel de endeudamiento.

Sin crecimiento real ni nominal es difícil para cualquier agente, sea público o privado, generar más ingresos y reducir los desequilibrios financieros. Lo observamos en los pobres efectos sobre el déficit público de las políticas de ajuste, pues las alzas de tipos impositivos ofrecen escasos resultados —solo 1,4 puntos porcentuales de aumento de los ingresos tributarios sobre el PIB entre 2009 y 2012— y no se evita el crecimiento de los gastos sociales. En el caso del sector privado, la falta de crédito es preocupante y la reducción del endeudamiento es, en parte, consecuencia de ello.

La consecuencia más negativa de la crisis es el desaprovechamiento duradero de nuestros recursos humanos y de capital. La elevada tasa de desempleo, la sobrecualificación de parte del capital humano empleado, el exceso de capacidad de las empresas y los abundantes activos inmobiliarios vacíos son consecuencias importantes del bajo nivel de actividad. El menor tamaño actual de la economía ha hecho retroceder la renta per cápita a los niveles de hace una década y oscurecido las expectativas de progreso de buena parte de la población.

El bajo nivel de utilización actual de la capacidad instalada tiene su origen en un patrón de acumulación de capital que generó excesos de inversión improductiva y atendió insuficientemente a los activos ligados al conocimiento, muchos de ellos intangibles, como la información digitalizada, la I+D+i o la formación en la empresa. De estos activos depende buena parte de la eficiencia y la competitividad en las economías avanzadas.

Una parte importante de la economía española ha hecho insuficientes esfuerzos de adaptación a la competencia internacional y es más rígida de lo que requiere un mundo tan cambiante. Proporciones muy relevantes del tejido productivo español y buena parte de los recursos humanos y las instituciones económicas necesitan reformas o reconversiones en profundidad. En cambio, otra parte del tejido productivo ha seguido desde hace años una estrategia diferente, apostando por el conocimiento. Esto ha mejorado sus oportunidades de competir con las empresas y los países de nuestro entorno al gestionar los recursos con instrumentos que permiten elevar la eficiencia.

Aunque el problema del paro ahora se ha vuelto a agravar, España lleva décadas padeciendo tasas de desempleo elevadas durante largos periodos de tiempo. Las crecientes tasas de actividad de una población cada vez más formada y las fuertes corrientes migratorias no han sido asimiladas de manera permanente por la economía española, alcanzando la desocupación tasas récord en 2013.

Las graves consecuencias del desempleo en estos años han inducido, lentamente, reacciones en la oferta de trabajo que son perceptibles en los indicadores más recientes: moderación salarial, prolongación de los estudios, retirada del mercado de trabajo y emigración. Sin embargo, la intensidad de esas respuestas es insuficiente para que este desequilibrio se corrija a un ritmo que evite el desempleo crónico de parte de la población. Dadas las circunstancias, resulta llamativa la debilidad de las políticas activas de empleo dirigidas a los desempleados más vulnerables.

Las implicaciones sociales asociadas a la enorme destrucción de empleo que ha tenido lugar en España han sido muy serias y su impacto intenso sobre la renta de las personas menos cualificadas y con menores ingresos. El empeoramiento del mercado de trabajo genera un avance en la desigualdad de la renta generada en el mercado y también de la renta disponible después de la intervención pública. Aunque la dispersión salarial no ha variado sustancialmente, algunos indicadores permiten vislumbrar un cambio de tendencia en 2011 que, de confirmarse, acentuaría la tendencia hacia una mayor desigualdad. Además, las prestaciones sociales por perceptor se han reducido pese a los esfuerzos por considerarlas prioritarias, lo que puede estar agravando la situación de algunos colectivos vulnerables a la pobreza. Resulta inquietante que puedan afectarles también cambios en los criterios de acceso a servicios públicos que son fundamentales para la igualdad de oportunidades.

La crisis, junto con los desequilibrios domésticos e internacionales que están en el origen de la misma, está obligando a afrontar numerosos problemas difíciles, con urgencia y de manera simultánea. Las circunstancias desfavorables hacen más complicada su solución, lo que en algunos casos hace crónicos los problemas y en otros los agrava, generando círculos viciosos de desequilibrios que van del sector privado al público y viceversa. Un corolario de esta situación es que las expectativas económicas se han oscurecido para buena parte de los españoles, tras un quinquenio de estancamiento y desempleo creciente. La actual falta de horizontes de progreso ha desembocado en un deterioro muy grave de la confianza en la capacidad de las instituciones de responder a los problemas colectivos, que se ha visto acentuado por relevantes y abundantes casos de corrupción política.



La experiencia española de superación de dificultades en el último medio siglo ofrece argumentos para rebatir el pesimismo dominante, pero hay que reconocer que las circunstancias actuales son muy difíciles. Una actitud positiva frente a las mismas no debe negar que el camino a recorrer será largo y resultará particularmente complejo para aquellos grupos sociales con mayor riesgo de exclusión laboral en el futuro próximo. La dimensión de las actuales bolsas de desempleo y las perspectivas de crecimiento de la ocupación hacen previsible que tengan muchas dificultades para su

inserción, máxime si no se plantean pronto políticas activas más ambiciosas en esta dirección. Los jóvenes y los trabajadores menos cualificados tienen sólidas razones para sentirse muy preocupados y reclamar mayor atención a sus problemas y la sociedad debería ocuparse en dar respuestas a los mismos.

9.2. España: retos a corto plazo

El enderezamiento de la trayectoria española exige enfrentarse a retos de distinta naturaleza y gran calado, contemplando horizontes de corto y largo plazo. Entre los retos a corto plazo el primero, sin duda, es volver a crear empleo creciendo con suficiente intensidad. Para conseguirlo es urgente que vuelva a fluir el crédito, avanzar en la corrección del déficit público y mejorar las posiciones financieras de las empresas y familias. Todo ello deberá desembocar en una recuperación de la demanda interna que, junto con el impulso sostenido de la demanda exterior, mejore la utilización de la capacidad instalada hasta volver a impulsar la inversión.

Mientras no haya una creación de empleo significativa —a la que puede contribuir el aumento del empleo a tiempo parcial que se está produciendo— es difícil recuperar el consumo, salvo lo que pueda derivarse de una paulatina mejora de la confianza por el final de la recesión. Por tanto, dado que el ajuste del déficit público continuará aunque sea a menor velocidad, la demanda exterior seguirá siendo clave para sostener la recuperación en el futuro próximo. Las exportaciones, que por el momento se comportan muy bien, podrían recibir un estímulo de los mercados europeos que han salido de la recesión. Además, el saldo positivo de la balanza por cuenta corriente ya permite reducir la dependencia financiera exterior y el endeudamiento, abaratando su coste.

El futuro inmediato de la economía española se sitúa en un escenario mejor que los de años precedentes pero frágil, con variaciones positivas de las principales variables (flujos) pero insuficientes para corregir a buen ritmo los problemas de fondo (*stocks*). Por consiguiente, el reto es ir creando las condiciones favorables para la aceleración del crecimiento.

Empleo

La multiplicación a partir del verano de 2013 de las señales positivas de salida de la recesión ha aumentado la expectación sobre las posibilidades de volver a crecer y crear empleo, cuestión esta ligada a la velocidad de la recuperación. El consenso de los analistas —en un clima de frecuentes revisiones de sus previsiones, debido a la incertidumbre— apuesta por tasas de crecimiento positivas pero muy modestas a partir del tercer trimestre de 2013 que mejorarán lentamente a lo largo de 2014, aunque sin crear empleo neto hasta finales de ese año.

La productividad crecerá menos al frenarse la destrucción de puestos de trabajo, pero la ocupación aumentará también modestamente en la segunda mitad de 2014, si bien en el conjunto del año se seguirá destruyendo empleo. El inicio en la reducción del desempleo podría acompañar a una escasa creación de empleo si continúa la caída de la población activa que se está produciendo. En cambio, el paro no se reduciría tan fácilmente si la mejora de las posibilidades de empleo favorece un repunte de la tasa de actividad.

El mayor reto a corto plazo es volver a crear empleo porque es la vía ordinaria de acceso a la renta de la mayoría de las personas. La actual escasez de ocupaciones representa un grave obstáculo en el camino de la participación de la población en las condiciones de vida que ofrece la sociedad y para que la población vuelva a contemplar a España como un país que ofrece oportunidades a sus ciudadanos. Objetiva y subjetivamente, el empleo es clave para la inclusión social y la confianza. Por eso, la enorme destrucción de ocupación de los últimos años ha deteriorado gran parte de nuestro capital social.

Un alto riesgo de caer en el desempleo y la elevada dificultad de salir de él reducen la renta esperada de las familias, deprimen la demanda de consumo y las expectativas de los inversores. Por estas razones, la recuperación de la demanda interna requiere un estímulo que solo puede proporcionar una abundante creación de empleo. Se trata de un objetivo que ha sido difícil de lograr en España excepto cuando la construcción ha actuado como motor del proceso, un elemento tractor con el que en esta ocasión no se puede contar y que solo puede ser sustituido por la captación de la abundante demanda exterior y el desarrollo de nuevas actividades.

Crédito

Sin poner fin a la intensa contracción del crédito es difícil que las decisiones de gasto de empresas y familias no resulten condicionadas a la baja, frenándose el consumo y la inversión. Un cambio de tendencia en el crédito bancario requiere la conclusión de la fase de saneamiento de las entidades, la restauración del acceso de los bancos a los mercados (condicionado por el ritmo de avance de la unión bancaria) y la mejora del clima de confianza en la recuperación.

Completar con éxito la reestructuración bancaria y despejar las incertidumbres sobre la necesidad de nuevos saneamientos es una condición necesaria para que los bancos tengan acceso a los mercados mayoristas a precios razonables. Para ello, nada mejor que la prueba de resistencia que prepara el Banco de España anticipándose a los *estrés tests* que se realizarán a escala europea en 2014, antes de la puesta en marcha del mecanismo único de supervisión.

Si el crecimiento se va confirmando, la recuperación de la confianza también avanzará y, probablemente, la componente subjetiva presente en las decisiones de financiación volverá poco a poco a valores positivos. Mientras tanto, las medidas recientemente aprobadas para mejorar el acceso a la financiación de las empresas (como la creación del mercado alternativo de renta fija y la mayor financiación del Instituto de Crédito Oficial, ICO) pueden paliar parcialmente los problemas, pero su importancia será limitada frente a lo que supondría la normalización del canal del crédito privado.

Déficit público

La experiencia de estos años muestra los peligros de no cortar una trayectoria de déficit insostenible, pero también el riesgo de hacer los ajustes a una velocidad excesiva que contribuya a acentuar la recesión. La revisión del Programa de Estabilidad aprobada a mediados de 2013 por la Comisión Europea busca un nuevo equilibrio del ritmo de consolidación presupuestaria, moderando los ajustes.

El establecimiento de objetivos de consolidación que no perjudiquen la recuperación es tan importante como el cumplimiento de los mismos. Este resultado España nunca lo ha conseguido en los años pasados y es crucial que lo haga para que la trayectoria del déficit y la deuda pública española se hagan previsibles, teniendo en cuenta que el crecimiento de la ratio Deuda/PIB va a continuar.

El abaratamiento del coste de la financiación, la recuperación del crecimiento del PIB y el pleno efecto de las medidas fiscales y de contención de gasto adoptadas por todas las administraciones deberían ofrecer resultados visibles de contención del déficit en 2014. Si eso sucede se confirmará la viabilidad a medio plazo de las finanzas públicas, el clima de tranquilidad en el mercado de deuda se consolidará y el coste de financiarla se reducirá, facilitando el largo camino que queda por recorrer hasta reducir un *stock* de deuda que en 2014 se acercará al 100% del PIB.

Endeudamiento privado

El endeudamiento de empresas y familias se está reduciendo a pesar de la caída de la renta disponible, debido a la caída del consumo y la inversión y a la dificultad de obtener o renovar créditos. El reto es pasar de un desapalancamiento obligado por las circunstancias a otro favorecido por la mejora de la competitividad, el crecimiento de la renta y del ahorro —ahora en niveles mínimos— y la prudencia financiera.

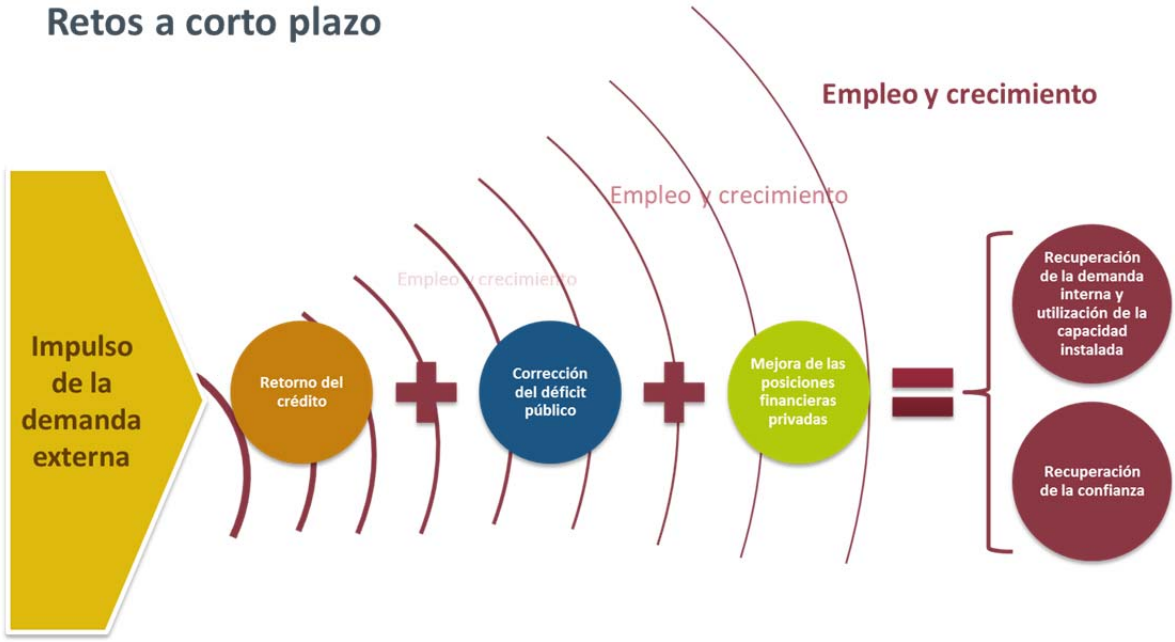
Una de las dimensiones más preocupantes del elevado apalancamiento ha sido la dependencia financiera del exterior y las consecuencias para España de un estrangulamiento de los mercados mayoristas internacionales. La condición para reducir esa dependencia paulatinamente es el superávit de la balanza por cuenta corriente y, afortunadamente, ese requisito ha comenzado a lograrse. Continuar por

esa senda es otro reto a corto plazo de la economía española, cuyo logro dependerá de que se mantenga el crecimiento de las exportaciones y las importaciones contengan su crecimiento cuando crezca el PIB.

Demanda exterior

La mejora de la competitividad es de enorme importancia para su trayectoria a corto plazo, por dos motivos. Porque la dificultad de contar con aportaciones positivas de otros componentes de la demanda agregada hace decisivas las contribuciones del sector exterior para mantener las variaciones de la demanda en positivo. Adicionalmente, por la importancia del saldo positivo de la balanza por cuenta corriente para reducir el elevado endeudamiento externo y mejorar la posición financiera internacional de nuestra economía.

Sostener el impulso de la demanda exterior a corto plazo pasa por mantener y mejorar la competitividad-precio mediante la moderación de costes y márgenes, en línea con lo que viene sucediendo en los últimos años. Requiere también esfuerzos adicionales de las empresas y del sector público para mejorar la presencia de los productos españoles en los mercados exteriores, teniendo presente está prioridad al realizar los presupuestos y orientar las prioridades de las políticas.



Uso de la capacidad instalada

El último reto a corto plazo es reducir el enorme exceso de capacidad existente, sobre todo en activos inmobiliarios, tanto residenciales como no residenciales. En el caso de los capitales inmobiliarios productivos, una parte de esa mayor utilización de la capacidad instalada habrá de derivarse del crecimiento de la demanda y la actividad,

pero otra puede lograrse completando el proceso de abaratamiento de los precios de esos activos hoy improductivos, para hacerlos atractivos y rentables.

Las caídas de precios de los activos han sido en muchos casos sustanciales —seguramente es el ámbito en el que la *devaluación interna* ha avanzado más— pero tiene que proseguir para facilitar que el esfuerzo inversor realizado en su momento tenga alguna utilidad más pronto. Es difícil establecer el ritmo óptimo de reconocimiento de las pérdidas en los balances asociadas a los errores cometidos al invertir, pero retrasarlo en exceso impidiendo que los precios bajen lo suficiente no las evitarán y, además, los capitales instalados permanecerán durante más tiempo sin generar servicios productivos y deteriorándose.

Es conveniente valorar la importancia de vender paquetes de activos hoy no utilizados a no residentes —tanto a particulares como a fondos institucionales— como vía para reducir el elevado endeudamiento con el exterior. Tanto si pasan a ser utilizados como si alivian la deuda, pueden contribuir a mejorar la situación por un camino que hay que seguir recorriendo para corregir desequilibrios que lastran la recuperación.

9.3. España: Retos a medio plazo

Numerosos desafíos a los que se enfrenta la economía española necesitan actuaciones duraderas de las que no cabe esperar resultados inmediatos. Sin embargo, se trata de retos muy importantes para recuperar una trayectoria de crecimiento sostenido y mejorar nuestras condiciones de vida a medio plazo. Dado que los resultados van a tardar, los problemas deben ser abordados pronto y contemplados con un horizonte temporal adecuado.

Muchas cuestiones analizadas en la segunda parte del Informe son de esta naturaleza: la reorientación del patrón de acumulación, los cambios en el tejido productivo para aprovechar las oportunidades del escenario competitivo internacional, las actuaciones en el sistema educativo y en el mercado de trabajo o las acciones para reducir el riesgo de pobreza. Los principales retos en estos ámbitos son los siguientes.

Patrón de acumulación

El proceso de capitalización física de la economía española ha sido tan prolongado e intenso que actualmente el capital por empleado es elevado y su mantenimiento absorbe buena parte de la inversión bruta anual. La prioridad no es aumentar la dotación de capital por ocupado, sino el aprovechamiento de los recursos humanos y de la capacidad instalada. El reto es generar empleo productivo e invertir de otro modo: mejorando la productividad del trabajo y del capital.

En la actualidad en España no falta capital físico sino capacidad de utilizarlo y hacerlo rentable para pagar la deuda con la que se financió su inversión en la época del crédito barato. Tampoco escasea el capital humano, acumulado con intensidad en los últimos treinta años y que eleva el potencial de servicios que puede desplegar la población activa española en el mercado de trabajo, pero está desaprovechado en parte.

La pobre trayectoria de la productividad indica que el potencial productivo español no fue bien utilizado durante los años de expansión, ni tampoco desde el comienzo de la crisis dado el escaso uso de la capacidad instalada y los recursos humanos disponibles. Para responder a esos retos hacen falta proyectos empresariales y empresarios capaces de movilizar los factores productivos y generar salarios y beneficios, y financiación adecuada. Para lograrlo es necesario apoyarse más en los activos basados en el conocimiento que permiten mejorar la gestión de la información, los recursos humanos y las organizaciones.

Intangibles

La mayoría de los países desarrollados han reconocido la importancia de ciertos capitales intangibles cuyo uso favorece el aprovechamiento de los demás factores productivos y promueve la generación de valor. Los países que están dando mejor respuesta a la crisis son los que invierten más en *I+D* y en la mejora del funcionamiento de sus organizaciones, pero España no se encuentra bien posicionada en este campo a pesar del esfuerzo realizado.

La inversión en intangibles en España es baja y su composición no es la más adecuada para el crecimiento. Nuestras mayores debilidades se encuentran en el reducido peso de la *I+D* y de los gastos destinados a la mejora del funcionamiento interno de las empresas, incluida la formación en el puesto de trabajo. Los bajos niveles educativos de muchos trabajadores y empresarios y el elevado grado de temporalidad son reflejo de ello.

Apostar más por estos activos intangibles requiere un cambio de perspectiva en muchos agentes privados y en los gobiernos, para estar dispuestos a desarrollar políticas duraderas cuyos resultados no son inmediatos ni tan visibles como las inversiones en plantas o infraestructuras. Se trata de inversiones cruciales para competir en la compleja economía del conocimiento y se necesitan estrategias de actuación sostenidas para potenciar esos activos. Sin embargo, la crisis está poniendo en riesgo la continuidad de inversiones públicas y privadas ya realizadas en I+D+i o en formación, cuando sería preciso reforzarlas con el fin de consolidar un cambio de dirección necesario para mejorar las oportunidades de competir.

Fragmentación de la producción

España padece debilidades competitivas en distintos sectores dados sus niveles de renta y costes, que se deben a las actividades que desarrolla, al entorno y al interior de las empresas. Un cambio de especialización requiere que las actividades se orienten a generar más valor y permitan aprovechar el capital y el trabajo no utilizados. Pero para avanzar en esa dirección eficazmente es imprescindible tener presentes las exigencias tecnológicas y competitivas de una economía mundial caracterizada por la intensidad tecnológica, la fragmentación de los procesos productivos y la terciarización creciente del comercio internacional.

La tecnología es clave en la externalización de actividades, ha desdibujado las fronteras entre la industria y los servicios y aumentando el peso de estas últimas actividades en el valor de la producción y en las exportaciones, incluidas las de manufacturas. El debate sobre las ventajas de la reindustrialización no debe olvidar esta realidad que hace que un incremento de la producción industrial donde genera más empleo es en los servicios que usa la industria.

Es crucial tener presente que la fragmentación a escala nacional e internacional permite a muchas empresas especializarse en las tareas en las que son más productivas y promueve la interdependencia de las empresas y las economías. El reto en este terreno es que las empresas adquieran las capacidades tecnológicas y humanas necesarias para aprovechar las oportunidades de la fragmentación. Estas ventajas se asocian a la externalización y deslocalización de actividades —mediante la externalización internacional o la inversión directa en el exterior— y son más aprovechadas por las grandes empresas y en los sectores manufactureros. En cambio, las empresas que se abastecen solo en los mercados locales son menos productivas y muchas de las españolas se encuentran en esa situación.

Costes de aprovisionamiento, competencia y deslocalización

Numerosas empresas manufactureras que se enfrentan a la competencia internacional se resienten del coste que representa para sus aprovisionamientos la escasa intensidad de la competencia en los mercados interiores que les suministran inputs. En particular, los bajos niveles de productividad de algunos servicios a las empresas incrementan los costes de sus clientes, desincentivan la externalización de actividades y reducen la productividad.

Las empresas padecen además los inconvenientes de un marco regulador injustificadamente fragmentado por las normativas regionales o locales, que no favorece la creación, el funcionamiento y el crecimiento de las empresas en el mercado interior, ni su presencia en el exterior.

Aprovechar las oportunidades que ofrece a España la deslocalización es un reto relevante que debe ser contemplado en dos direcciones: para reducir los costes en tareas de bajo contenido en cualificación y centrarse en las más cualificadas, y para convertirse en un país atractivo para la localización de actividades de intensidad tecnológica media y alta, actualmente ubicadas en economías más avanzadas con mayores costes.

Inversión extranjera

Las experiencias de numerosas empresas multinacionales en distintos sectores confirman que en España es posible alcanzar niveles de productividad y competitividad elevados. Nuestro país sigue contando con ventajas de costes para ser un territorio atractivo a las inversiones extranjeras, en especial tras las caídas de precios de los últimos años y dada la abundante oferta de recursos actualmente existentes. Por tanto, los procesos de deslocalización son también una oportunidad para atraer empresas, sobre todo las dedicadas a actividades de intensidad tecnológica para las que contamos con abundantes recursos cualificados y costes más bajos que en los países de nuestro entorno. Nuestras dotaciones de infraestructuras y de mano de obra abundante de cualificación alta, y los salarios, costes del suelo y alojamiento inferiores a los de muchas economías europeas, deben servir como base para que determinadas actividades se localicen en España. Somos una economía intermedia con fortalezas competitivas ahora desaprovechadas que hay que poner en valor.

Para alcanzar este objetivo es relevante el saneamiento financiero y el problema que más preocupa a los inversores no es solo el elevado volumen de deuda externa de nuestra economía, sino la elevada posición deficitaria financiera internacional (-92,9% del PIB en el segundo trimestre de 2013), que refleja los activos financieros netos frente al exterior. Las mejoras recientes del saldo de la inversión de cartera y en inversión directa son alentadoras, pues denotan una mayor confianza de los inversores hacia España.

Gestión de las empresas

Las mejoras de los niveles medios de productividad y competitividad de un sector o un país dependen del porcentaje de empresas que están próximas a las mejores prácticas. En España esta frontera eficiente está formada con frecuencia en los sectores por empresas multinacionales —extranjeras o nacionales— y las distancias a la misma de buena parte del tejido empresarial son elevadas. Corregir esa situación es otro de los retos relevantes a medio plazo y los estímulos para avanzar deben venir de la intensificación de la competencia y la mejora de las capacidades de las empresas.

Las empresas padecen debilidades internas —sobre todo las de menor tamaño— asociadas a los perfiles de los trabajadores y a los bajos niveles de formación de muchos empresarios. Cuando la gestión no está en manos de directivos profesionales las estrategias dependen con frecuencia de propietarios con escasa cualificación para manejar la actual complejidad tecnológica de las organizaciones y de los mercados. Un reflejo de ello es que las empresas españolas usan poco las técnicas avanzadas de gestión, siendo este problema mayor en las empresas familiares. Las empresas grandes y las multinacionales, que emplean con mucha mayor frecuencia directivos profesionales, logran mayores niveles de eficiencia y productividad.

El aprovechamiento del potencial de las empresas requiere mejorar el entorno para hacer negocios, profesionalizar la gestión y mejorar la adecuación de la oferta de capital humano a las necesidades productivas. Pese a los avances conseguidos, buena parte de nuestro tejido productivo presenta carencias en el perfil formativo de empresarios y gerentes respecto a los estándares de otros países desarrollados. Esto contribuye a que la capacidad de la economía española de generar ocupaciones cualificadas resulte insuficiente.



El logro de un tejido productivo más eficiente pasa también por conseguir una mayor movilización laboral y emprendedora de los jóvenes —un objetivo contemplado por la

recientemente aprobada Ley de emprendedores—, en especial de los mejor formados. Sin su participación será difícil reducir de la brecha que separa a buena parte de nuestras empresas de las de otras economías mucho más intensivas en el uso del conocimiento en cuanto profesionalización y formación de los gestores.

Formación y productividad del trabajo

El reto para la productividad es que la tendencia positiva de los últimos años continúe mientras la economía crece, crea empleo y cambia su composición hacia el uso más intenso y productivo del capital humano. Para ello es necesario incrementar los puestos de trabajo correspondiente a las ocupaciones cualificadas, que quienes los ocupan sean productivos y que las empresas gestionen los recursos adecuadamente. Las previsiones europeas son que dos de cada tres puestos de trabajo creados en España sean cualificados, siendo necesario contar con recursos humanos adecuados en conocimientos, competencias y actitudes para cubrir una demanda cada vez mayor de capital humano y el desempeño de puestos en los que pueden ser productivos.

La formación tiene que ser el complemento del cambio de especialización y estar adaptada a las necesidades de unas empresas mucho más basadas en el conocimiento. La formación dual es más relevante para la adquisición de capital humano específico en el seno de las empresas que usan intensamente el capital humano. Esa es la insistente reclamación de las empresas cuando piden cambios en el sistema educativo, en particular en la formación profesional superior, pero es un camino imposible de recorrer sin que el sistema educativo cambie y sin que las empresas reúnan las condiciones para participar en los procesos formativos. El reto es avanzar en esa dirección reforzando la colaboración entre dos orillas hoy insuficientemente conectadas y llamadas a mantenerse en estrecho contacto.

Exclusión laboral

El desempleo afecta gravemente a todos los colectivos pero se concentra especialmente en los individuos con menos formación y los jóvenes. La falta de cualificación de buena parte de la población parada y la dificultad de crear puestos de trabajo altamente cualificados son dos brazos de una tenaza que está inmovilizando a España. Liberarse de ella será imposible sin cambiar muchas culturas y conductas.

La crisis y las reformas laborales han empezado a modificar los comportamientos de los agentes y el funcionamiento de las instituciones, de forma tardía y un tanto vacilante. Los salarios muestran mayor moderación y la importancia del trabajo a tiempo parcial aumenta, la manifestación más clara en España de un cierto reparto del trabajo. La escasez de empleo ha propiciado reducciones de la oferta de trabajo mediante la prolongación de los estudios, la emigración y el empleo autónomo.

Pese a ello, las cifras de paro no dejan lugar a dudas sobre la insuficiencia de las respuestas, sobre todo en el caso de los parados menos cualificados. El escenario para el resto de la década actual representa un reto impresionante porque la creación de empleo resultará muy escasa en relación con la actual bolsa de parados con escasa formación. Si no se acepta esta situación como irremediable es necesario un plan que contemple todo el arsenal disponible para paliar el problema: aprovechar con decisión el potencial flexibilizador de las últimas reformas del mercado de trabajo para facilitar la creación de empleo, estimularlas y completarlas por las vías que contempla la Ley de emprendedores y ofrecer segundas oportunidades formativas al enorme contingente de los menos cualificados.

Pobreza

El aumento del número de personas y hogares en los extremos inferiores de la distribución de la renta en el último quinquenio incrementa el riesgo de pobreza. El escaso acceso al empleo es clave en este sentido y, en su defecto, la labor compensatoria de las políticas públicas también.

En los años recientes de fuerte destrucción de puestos de trabajo se ha hecho mucho más relevante ese papel redistributivo de los ingresos y, sobre todo, los gastos públicos en la renta de las familias, pasando de representar el 2,8% al 12% del PIB. No se pueden ignorar las cargas que ello representa para un sector público con importantes déficits y fuerte endeudamiento. Si no se aborda la causa del problema —la capacidad de generar empleo— sus consecuencias pueden poner en riesgo la sostenibilidad financiera del sistema de protección social.

Así pues, responder al problema que representa el riesgo de pobreza pasa por recuperar el crecimiento y las oportunidades laborales de los menos cualificados. Por consiguiente, el despliegue de políticas activas de empleo mucho más ambiciosas que las desarrolladas hasta ahora es fundamental también desde la perspectiva de la inclusión social.

Igualdad de oportunidades

Algunos servicios públicos, como la educación y la sanidad, son fundamentales para igualar las oportunidades de los ciudadanos en asuntos tan importantes como la formación y la salud y para moderar la desigualdad efectiva de la *renta disponible ajustada,* que incluye tanto las prestaciones sociales monetarias como las que se reciben en especie a través de los servicios públicos.

El acceso a estos servicios es particularmente importante para los grupos sociales con menor nivel de ingresos y más amenazados por el riesgo de pobreza. El papel del sector público es decisivo para garantizar la financiación de esos servicios en

condiciones que favorezcan la equidad, pero buena parte del debate sobre los mismos se centra en discutir quién debe producirlos. Se trata de asuntos muy marcados por posiciones ideológicas, pero es imprescindible hacer esfuerzos por ir más allá, mejorar la información y los análisis objetivos sobre estos temas, e identificar y extender las buenas prácticas en este terreno, tanto desde la perspectiva de la eficiencia como de la equidad.

Los retos de cara al futuro para el logro de una financiación de los servicios públicos fundamentales que promueva la igualdad de oportunidades en España son tres: la sostenibilidad financiera del gasto público a medio y largo plazo, amenazada por la tendencia expansiva de los gastos asociados al envejecimiento y la escasa respuesta de los ingresos fiscales a los cambios legislativos; la existencia de grandes diferencias de recursos por habitante entre las comunidades autónomas, responsables de la prestación de estos servicios; y la falta de instrumentos de evaluación sistemática de los resultados de las políticas educativas y sanitarias, que promueva la difusión de buenas prácticas.

Servicios públicos

Las dificultades financieras de los gobiernos hacen evidente la importancia de prestar los servicios públicos de manera eficiente, minimizando costes y maximizando el volumen y calidad de los mismos. Sin embargo, las urgencias de los ajustes presupuestarios hacen que muchas reformas no tengan hojas de ruta claras para mejorar la eficiencia.

Los retos en este terreno son importantes, pues el sector público se enfrenta a un horizonte restrictivo duradero y si no logra mejorar su eficiencia lo sufrirán los ciudadanos. El actual Programa Nacional de Reformas adolece de una carencia de fondo que viene afectando a todas las actuaciones en este terreno: la poca atención a la evaluación sistemática ex-ante y ex-post de las políticas, basada en sistemas de información adecuados para valorar la eficacia y eficiencia de las políticas.

La desproporción entre la amplia extensión de estas prácticas de evaluación en las políticas macroeconómicas y su escasa utilización en otros muchos campos es incomprensible y debe ser corregida. La experiencia acumulada en las primeras confirma la importancia de disponer de indicadores conceptualmente adecuados, datos fiables, sistemas de seguimiento y alerta, y análisis expertos que ofrezcan garantías. Las buenas prácticas existen también en otros ámbitos de las políticas públicas en distintos países y deberían ser adoptadas para orientar las mejoras en la eficiencia de los servicios menos por juicios de valor y más por la experiencia.

9.4. Quince propuestas de actuación

La solución de los problemas que la economía española padece requiere actuaciones con capacidad de corregir desajustes, impulsar mejoras y minimizar los costes de permanecer en la situación actual. Las listas de propuestas de actuación de los gobiernos, los organismos internacionales y los expertos son ya muy largas y figuran recogidas en numerosos documentos, entre otros en el Programa Nacional de Reformas actualizado en 2013.

Las propuestas de este Informe no buscan repetir las anteriores en todo o en parte, sino subrayar aquellas actuaciones que son importantes desde la perspectiva que este documento destaca y que en algunos casos no ocupan todavía el lugar que les corresponde en la visión colectiva de los problemas y en la agenda de las instituciones y los agentes privados. En sintonía con el objetivo general del Informe Fundación BBVA-Ivie, se pone el acento en respuestas a problemas de largo plazo.

Las quince propuestas de actuación que se destacan son agrupadas en torno a la competitividad y el crecimiento. El objetivo de las primeras propuestas no es solo competir más sino competir mejor, no solo abaratando costes sino sobre asentando pilares que hagan la competitividad duradera y contribuya a una estrategia de desarrollo típica de país avanzado. Asimismo, el objetivo de las propuestas sobre crecimiento no es solo crecer más sino lograr un crecimiento incluyente, que evite que los riesgos de dualización laboral y exclusión social se agraven.

Conseguir estos objetivos no es sencillo pero ignorarlos puede hacer más difícil el progreso económico duradero a medio y largo plazo porque implica no tener en cuenta que la máquina de la prosperidad de las sociedades desarrolladas solo funciona cuando la confianza en el progreso de la mayoría mantiene bajos los costes de transacción. Gracias a ello en buena medida, la productividad mejora a pesar de todo, mientras que sin ese capital social el gobierno de economías y sociedades tan complejas como las actuales resulta mucho más difícil y la eficiencia económica y social se resiente.

Mejora de la competitividad

Las propuestas relacionadas con la mejora de la competitividad son imprescindibles para que el tejido productivo cambie su composición y ganen peso las empresas y actividades intensivas en conocimiento, capaces de ganar batallas en los mercados internacionales como ya hacen las mejores compañías españolas.

1. Promover la inversión en intangibles

El papel de los activos que permiten a las empresas gestionar eficientemente sus recursos físicos y humanos es crucial para mejorar la eficiencia en la compleja y

sofisticada economía actual. Gracias a ellos las empresas mejoran su capacidad de diferenciar sus productos y de innovar, pero también de mejorar sus organizaciones y reaccionar a un entorno cambiante. España necesita extender sustancialmente por todo su tejido productivo el uso intensivo de la información digitalizada, la I+D, el diseño de nuevos productos, la investigación de mercados y la formación en la empresa, así como realizar un esfuerzo por mejorar la frágil estructura organizativa de muchas compañías. Las empresas españolas que poseen ya mayores fortalezas en estos activos están teniendo más capacidad de respuesta a las exigencias de los mercados y a los sobresaltos de la crisis. Las actuaciones a desarrollar en este sentido pasan por concienciar a quienes toman decisiones en las empresas de que estos activos intangibles son tanto o más productivos que otros tangibles. Como estos, no ofrecen su rendimiento de manera inmediata sino a medio y largo plazo, exigiendo paciencia y continuidad en el esfuerzo por acumularlos.

2. Formación continua para empresarios: Pymes y autónomos

Un complemento fundamental de la inversión en intangibles es la mejora de los niveles de formación de un elevado porcentaje de empresarios y autónomos que no han tenido las oportunidades educativas que requiere en la actualidad la dirección de las empresas, incluidas las pequeñas. El retraso de nuestro país en este terreno repercute en el predominio de visiones de corto plazo, el escaso uso de buena parte de las empresas de sistemas de gestión avanzados y el abuso de la intuición. Sin un impulso claro a la formación continua de los empresarios, con y sin asalariados, y a la profesionalización de la gestión, estas debilidades padecidas actualmente por muchas empresas de tamaño mediano y pequeño seguirán dificultando sus mejoras de productividad y acortando su vida media. La escasa formación de quienes toman decisiones también representa un riesgo financiero, pues dificulta una valoración fundada de las rentabilidades esperables a medio plazo de los negocios. Este riesgo es más elevado para aquellos empresarios autónomos que inician actividades y arriesgan sus ahorros sin un apoyo mínimo para realizar estos cálculos, siendo imprescindibles la concienciación acerca del problema y también las ofertas formativas para reducir los riesgos básicos que sean evitables.

3. Formación empresarial para titulados superiores

Una actuación complementaria de la anterior es la promoción del capital humano de mayor cualificación a los puestos de decisión de las empresas, mediante la contratación de titulados superiores como directivos, el fomento de las vocaciones empresariales y la formación de emprendedores entre los universitarios. Parece difícil contar con un tejido productivo basado en el conocimiento sin una decisiva participación de los titulados superiores en su

diseño y dirección. Si se acelera el cambio de composición de quienes adoptan las decisiones en las empresas y se refuerza su nivel de formación, se multiplicarán las posibilidades de que las compañías apuesten más por el capital humano y, en general, por la inversión en intangibles. Para facilitar ese cambio es precisa una oferta suficiente de profesionales con el perfil adecuado en conocimientos, habilidades empresariales y actitudes emprendedoras. Las iniciativas en este sentido, a través de actividades de formación de postgrado y formación continua son abundantes pero resultan insuficientes cuando se tiene en cuenta la dimensión del tejido productivo a transformar. Las universidades públicas deberían desarrollar acciones mucho más decididas en este terreno, en colaboración con las empresas. La importancia de despertar el interés de sus egresados y dar respuesta a sus inquietudes, contribuyendo a transformar el tejido productivo es una tercera misión de la universidad, complementaria de la docencia y la investigación.

4. Apoyo a la exportación y a la internacionalización

Una parte importante del agravamiento de la crisis en España ha sido consecuencia de su insuficiente adaptación a los cambios en el escenario competitivo internacional. Las mejoras recientes en este sentido forzadas por la crisis han de proseguir en la recuperación, para que el sector exterior sea un motor permanente. Avanzar en esa línea permitirá aprovechar a fondo las ventajas asociadas a la fragmentación internacional de las cadenas de suministros. La participación de las empresas españolas en ese terreno tiene que mejorar mediante el crecimiento del número de las que exportan y la difusión de la información sobre las ventajas que puede representar para competir la externalización internacional de actividades. La expansión de estas actividades a un número de empresas mucho mayor requiere, una vez más, formación, pero también instrumentos financieros adecuados —créditos, avales— para abordar proyectos cuya maduración puede ser larga y apoyo eficaz de las agencias de comercio exterior.

5. Atraer inversión extranjera directa

La tendencia a la deslocalización debe ser contemplada también como una oportunidad para atraer a España actividades y fragmentos de las cadenas de producción en las que podemos tener ventajas competitivas. Los ajustes de precios y costes y la existencia de abundantes recursos humanos y físicos no utilizados deben ser puestos en valor antes los inversores internacionales, de manera eficaz y con el objetivo prioritario de atraer inversión extranjera directa en segmentos de complejidad tecnológica media y alta. Las actuaciones en este terreno pasan por difundir las oportunidades entre los inversores, facilitar con complementos de formación la empleabilidad de los recursos humanos

disponibles y abordar las reformas necesarias para crear un entorno favorable a las empresas, en especial a las dedicadas a actividades intensivas en conocimiento que pueden ser atraídas por nuestros menores costes en comparación con los de los países más desarrollados.

6. Retener y recuperar talento

La demanda de conocimiento por las empresas ha de crecer por aumento del volumen de actividades de intensidad tecnológica media y alta y por la penetración del capital humano en el resto de actividades. España padece un doble desajuste: hay sobrecualificación entre los titulados superiores y, a la vez, existe un porcentaje elevado de puestos directivos, técnicos y profesionales desempeñados por personas sin la titulación adecuada. El cambio de composición de las ocupaciones y la formación de quienes ocupan los puestos más cualificados debe retener talento y recuperar una parte del que sale al exterior y puede volver con experiencias muy valiosas. Ese proceso de penetración del capital humano en el tejido productivo ha de ser impulsado por las empresas —haciéndose sensibles al potencial productivo de los mejor formados— y por las instituciones de educación superior —mejorando la empleabilidad de los titulados mediante una formación excelente y adecuada a las demandas—. También es importante que el sector público y las instituciones privadas mejoren la cantidad y calidad de la información sobre los desajustes educativos y laborales y las diferencias existentes en el funcionamiento de distintas empresas y sectores y entre diferentes universidades. La mayor y mejor información contribuirá a la difusión de buenas prácticas y a adoptar decisiones de inversión en talento mejor informadas.

7. Apoyo selectivo a la I+D+i

Un aspecto específico de la atracción, retención y recuperación del talento es el referido a las actividades de I+D. Los esfuerzos por mejorar las debilidades públicas y privadas de España en este terreno se han visto afectados por la crisis, como otras muchas inversiones, pero en este caso nuestra situación no es de exceso de capacidad sino de falta de la misma y de resultados. Los retrocesos en este terreno significan un movimiento en la dirección contraria a la que se necesita para reforzar a medio plazo la presencia del conocimiento en la sociedad y la economía española, para alimentar la mejora de la formación de los formadores y facilitar la generación de nuevos conocimientos y su uso por las empresas. El logro efectivo de estos objetivos no se garantiza solo con la aportación de más recursos públicos: requiere participación privada, visión de largo plazo y criterios selectivos en el apoyo a las instituciones, los grupos y las personas dedicadas a la I+D. Ese apoyo debe estar basado en la capacidad de las

instituciones y de las unidades de producir resultados de calidad y atender además a la capacidad de transferirlos al tejido productivo.

8. Flexibilidad interna y externa

La competitividad en una economía tan cambiante como la actual requiere mayor capacidad de adaptación y elevada flexibilidad tecnológica de las empresas, de sus organizaciones y de sus empleados. La flexibilidad interna contribuye a la supervivencia de la empresa, pero buena parte del tejido productivo y de los trabajadores no creen en ella, ni están educados para apreciar sus ventajas. Sin embargo, entre otras empresas y entre otros colectivos de trabajadores la flexibilidad es una realidad desde hace años en España, con frecuencia con buenos resultados en términos de empleo, salarios y productividad, que no son suficientemente difundidos como ejemplos de buenas prácticas. España y los agentes sociales necesitan hacer una apuesta leal por la flexiseguridad, es decir, por una flexibilidad acompañada de información y garantías de seguridad para los trabajadores, que evite que se cuestionen las adaptaciones necesarias para evitar la destrucción de puestos de trabajo. El desarrollo de la reforma laboral en esa dirección es una cuestión de cultura —entre los empresarios, los trabajadores, los asesores, los jueces— y aplicación de la regulación, más que de la letra de la misma.

9. Prioridades en el gasto público

Un horizonte de estabilidad presupuestaria reduce el riesgo de que los desequilibrios financieros permanentes del sector público sean insostenibles y contribuyan a frenar el crecimiento. Pero ese enfoque aportará más a la competitividad si va acompañado de una priorización de gastos adecuada. Desde esta perspectiva se necesita contemplar con atención el volumen y la eficacia de la inversión en capital humano, la inversión en infraestructuras y la inversión en intangibles. En estos ámbitos el sector público no ha sido capaz de preservar la regularidad del esfuerzo inversor —al contrario, en los dos últimos casos los ajustes han sido de una gran intensidad— pero es necesario trabajar con horizontes de largo plazo y dotarse de instrumentos que sirvan para definir políticas de Estado a medio plazo, protegiéndolas del ciclo económico y del ciclo político.

10. Evaluación de políticas

Una asignatura pendiente en el sector público español es la evaluación sistemática de las políticas públicas, basada en sistemas de información objetiva adecuados y realizada con garantías de competencia profesional e independencia de los gobiernos. Las iniciativas en este sentido —Agencia de Evaluación de Políticas Públicas, ANECA, INEE— tienen una presencia demasiado

limitada y una excesiva dependencia del gobierno. En un terreno conectado con este, el de las Comisiones Nacionales de supervisión de mercados y actividades reguladas, se han dado pasos recientes que han sido cuestionados por la UE y no parecen ir en la buena dirección, como la unificación de varias comisiones en la CNMC. El buen gobierno de los asuntos públicos es condición necesaria para mejorar de la competitividad y se beneficia de la buena información, la transparencia y un escrutinio profesional de la calidad de las políticas. Por estas razones son necesarias apuestas decididas por la ampliación de las prácticas de evaluación pública en España, imitando las buenas prácticas de otros países.



Un crecimiento incluyente

La mejora de la competitividad española requiere medidas que pueden tener efectos no siempre positivos sobre las oportunidades de grupos sociales con bajos recursos, debido a varias causas: a que sus ventajas competitivas en los mercados de factores son menores en la actualidad; a la importancia de fomentar el uso de recursos educativos, que estos grupos poseen en menor medida; y a las implicaciones que la estabilidad presupuestaria puede tener sobre los gastos sociales. Es peligroso ignorar los riesgos que representa para el desarrollo a largo plazo no lograr un crecimiento incluyente, es decir, de cuyos frutos participe toda la población. Por esa razón, la agenda de las políticas a favor de la competitividad debe ir acompañada de actuaciones explícitas en el terreno de la inclusión social y la igualdad de oportunidades.

11. Políticas activas de empleo

Desarrollar actuaciones adecuadas, por su orientación e intensidad, para mejorar la empleabilidad de los parados menos cualificados —jóvenes o adultos— es imprescindible para reducir la gran bolsa de desempleados de larga duración que probablemente existirá a lo largo de toda esta década. Sin acciones especiales de formación y fomento del empleo estos colectivos estarán probablemente condenados a la exclusión laboral, la dependencia de los subsidios públicos o la asistencia social privada. Esas circunstancias los mantendrán al otro lado de la frontera de las oportunidades de progreso. Como el volumen de personas potencialmente afectadas por esa situación es grande se necesitan actuaciones de envergadura en varias direcciones: formación para el empleo, información de oportunidades, mejora de la gestión de la intermediación, fomento del trabajo a tiempo parcial. En ausencia de ellas irá asentándose la idea de que esos colectivos son abandonados a su suerte mientras se pone el acento en la importancia de un nuevo modelo productivo en el que no participarán. La invitación a que las personas tomen la iniciativa de emprender sus propias actividades es positiva, pero si no va acompañada de apoyo formativo corre el riesgo de promover muchos proyectos inviables a medio plazo.

12. Comprometer a la sociedad en la formación de los parados

La magnitud de las acciones a desarrollar para mejorar la empleabilidad de los parados excede a los servicios de empleo y justifica implicar en ellas a toda la sociedad, transmitiendo la cultura de que quienes no tuvieron o no aprovecharon sus oportunidades en el pasado deben disponer de segundas opciones para evitar la exclusión laboral. Buena parte de la sociedad española valora ya la formación, de modo que el esfuerzo debe dirigirse a facilitar que el resto —la parte que más lo necesita— participe de iniciativas para no quedar al margen, consistentes en esas segundas oportunidades. Se necesitan actuaciones que movilicen los recursos del sistema educativo reglado y no reglado, de las empresas y de los medios de comunicación públicos. El primero puede contribuir con sus instalaciones y sus profesionales al reciclaje de la formación de personas con carencias básicas en comprensión lectora y en matemáticas, y también instrumentales (idiomas, informática). Las empresas pueden hacerlo orientando y formando a los desempleados en habilidades y actitudes que demanda el mercado de trabajo. En ambas tareas deberían aprovecharse a fondo las posibilidades que ofrecen los medios de comunicación y las nuevas tecnologías para llegar a audiencias muy amplias, multiplicando las iniciativas puntuales que en esta dirección han puesto en marcha algunas televisiones públicas.

13. Reforma fiscal y lucha contra el fraude

Las responsabilidades de los gobiernos necesitan financiación adecuada y el sistema fiscal español presenta una paradójica combinación de altos tipos impositivos y baja presión fiscal efectiva que genera amplias dudas sobre su transparencia, capacidad recaudatoria, distribución de la carga y eficiencia. El escaso rendimiento de los incrementos de los tipos de gravamen recientes amplía las dudas sobre su idoneidad y abona las demandas de una profunda reforma. Esta debería favorecer la visión del sistema como un conjunto de impuestos coordinados, comprensibles en sus funciones y con capacidad recaudatoria. Debe abordar una simplificación de distintos impuestos (IRPF, IVA, Sociedades) ampliando las bases y eliminando deducciones para poder reducir tipos sin poner en peligro la recaudación. Es necesario aumentar los recursos de la administración tributaria, en especial los que permiten adaptarla a los cambios tecnológicos necesarios para hacer un seguimiento eficaz de las bases imponibles y luchar contra el fraude, un asunto en el que la sociedad quisiera percibir mayor esfuerzo y mejores resultados. Asimismo, la reforma debe mejorar la coordinación internacional y con las administraciones territoriales, en particular con las comunidades autónomas que, como responsables de un tercio del gasto público, deberían elevar su nivel de corresponsabilidad fiscal y participación en el gobierno de la administración tributaria que gestiona sus ingresos.

14. Garantizar el acceso a los servicios públicos fundamentales

El acceso a algunos servicios públicos, como la educación o la sanidad, desempeña un papel de garantía muy importante para que los individuos disfruten de igualdad de oportunidades en aspectos que pueden ser decisivos para su bienestar presente y futuro. Su función es más relevante para aquellos grupos sociales que no cuentan con recursos privados suficientes porque su acceso a las fuentes que los generan —el trabajo, la riqueza derivada de ahorros anteriores— es muy limitado o inexistente. El paro elevado y duradero y otras circunstancias que concurren en los hogares con niveles de ingresos muy bajos hacen más relevante garantizar el acceso a los servicios públicos fundamentales a todas las personas, en especial a los que padecen riesgo de pobreza. En este sentido, las políticas orientadas a incentivar la corresponsabilización de los usuarios de los servicios públicos mediante tasas o copagos deben ir acompañadas de medidas que eviten el riesgo de impedir el acceso a los mismos a esos colectivos.

15. Garantizar la sostenibilidad financiera del sector público

La contribución del sector público a un crecimiento incluyente opera a través de la oferta de servicios públicos y del sistema de prestaciones sociales. La importancia presupuestaria de estas funciones aumenta durante las crisis pero también lo hace de manera tendencial, por efecto fundamentalmente del crecimiento del gasto en pensiones y sanidad, asociado al envejecimiento. Esas tendencias pueden amenazar la sostenibilidad a medio y largo plazo de esos gastos y, con ello, sus funciones en materia de cobertura de riesgos individuales y de igualdad de oportunidades de las generaciones futuras. Por consiguiente, garantizar la sostenibilidad financiera del sector público con reformas oportunas y anticipatorias de sus ingresos y sus reglas de gasto es una condición necesaria para el manteniendo de esas funciones al servicio de los ciudadanos en su conjunto, no solo de los que ahora reciben las prestaciones.

Una estrategia de desarrollo ambiciosa y equilibrada

España necesita abordar numerosos cambios a medio plazo, tanto en el sector público como en el privado, tanto en los marcos normativos como en su cultura económica y en los comportamientos sociales. Merece la pena, pese al esfuerzo que ello requiere y las resistencias que hay que vencer, sobre todo si se tienen en cuenta a las generaciones con más futuro por delante.

Paradójicamente, las dificultades actuales inclinan a mucha más gente a aceptar la necesidad de cambios que cuando las cosas iban bien y, aunque los problemas de competitividad ya estaban presentes, el crecimiento era intenso y disimulaba los problemas. Ahora la recuperación del crecimiento de la renta y el empleo preocupa mucho y se está más dispuesto a buscar palancas para impulsarlo a través de las reformas.

La crisis ayuda a comprender y aceptar que la importante modernización de nuestro país durante el último medio siglo resulta insuficiente como base de una nueva etapa de progreso. El oscuro horizonte de los últimos años obliga a reconocer que el crecimiento español no podrá ser ni vigoroso ni duradero sin una adaptación exigente al incesante cambio tecnológico, al nuevo escenario competitivo mundial y al avance del papel económico y social del conocimiento.

Las resistencias a asumir esa necesidad de cambios desde finales del siglo XX fueron muy perjudiciales, pues generaron mayores desequilibrios financieros y desembocaron en un largo estancamiento que deterioró la confianza externa e interna. En los últimos meses, el cambio de rumbo ha permitido que las perspectivas sobre España mejoren en el exterior. Sin embargo, la profunda recesión y las graves dificultades padecidas

por los grupos sociales más golpeados por la crisis han impedido que, por ahora, cale en el interior esa perspectiva de mejora.

Mientras el empleo no crezca será difícil que el consumo y la demanda interna vuelvan a despegar y la confianza se recupere. Por eso es tan importante que, como mínimo, se vayan confirmando las expectativas actuales de recuperación. Para lograr una recuperación duradera y un horizonte colectivo despejado hacen falta, no obstante, más elementos: el progreso a medio plazo de nuestra sociedad exige perfilar y desplegar una estrategia de desarrollo compleja e inteligente, apoyada en una visión amplia y equilibrada de los problemas y los objetivos.

Índice de cuadros, esquemas y gráficos

Índice de cuadros

CUADRO 1.1. Desequilibrios de la economía mundial, 2012 56
CUADRO 1.2. Previsiones de crecimiento del FMI. Tasas de variación anual del PIB real, 2011-2014 72

CUADRO 2.1. Cuotas de exportación en el mercado mundial 88
CUADRO 2.2. Saldo presupuestario y deuda pública, 2007-2014 91
CUADRO 2.3. Deuda, intereses y renta disponible 94
CUADRO 2.4. Posición de Inversión Internacional Neta 95
CUADRO 2.5. Programas de rescate: objetivos y resultados 98

CUADRO 4.1. Perspectivas macroeconómicas. España, 2012-2016 144
CUADRO 4.2. Perspectivas del mercado de trabajo. España, 2012-2016 145
CUADRO 4.3. Proyecciones de los saldos financieros de los sectores institucionales. España, 2012-2016 146
CUADRO 4.4. Proyecciones presupuestarias de la senda de consolidación fiscal. España, 2012-2016 147
CUADRO 4.5. Cambio en la estructura del gasto por funciones. Administraciones públicas. España, 2011-2016 148

CUADRO 5.1. Tasa de ocupación por nivel de estudios. Comparación internacional, 2000-2012 169
CUADRO 5.2. Clasificación de los activos intangibles 171
CUADRO 5.3. Participación de la inversión tangible e intangible en el VAB ampliado. Sector privado. Comparación internacional, 1995-2010 172
CUADRO 5.4. Composición de la inversión en activos intangibles. Comparación internacional, promedio 1995-2010 175

CUADRO 6.1. Contenido factorial del comercio neto en valor añadido 199
CUADRO 6.2. Proporción de empresas que tienen participación en otras localizadas en el extranjero según áreas geográficas, por sectores y tamaño 202
CUADRO 6.3. Facilidad para hacer negocios. Economías de la OCDE, 2013 206
CUADRO 6.4. Facilidad para comerciar con el exterior. Economías seleccionadas, 2013 207

CUADRO 7.1. Ocupados según tipo de estudios superiores y grupo de ocupación, 2011 222

CUADRO 8.1. Cuentas de asignación de la renta primaria, de distribución secundaria de la renta y de redistribución de la renta en especie. España, 2000-2012 253
CUADRO 8.2. Indicadores de desigualdad salarial, 2008-2011 260
CUADRO 8.3. Indicadores de desigualdad de la Renta bruta y la Renta disponible, 2004-2010 264

Índice de esquemas y gráficos

ESQUEMA 8.1. Marco analítico de referencia para el estudio de la distribución de la renta 251

GRÁFICO 1.1. Tasa media de variación anual del PIB real ($ 2005 PPA), 2007-2012 51
GRÁFICO 1.2. Tasa media de variación anual del PIB ($ 2005 PPA) per cápita, 2007-2012 52
GRÁFICO 1.3. Evolución del PIB real ($ 2005 PPA). Tasas de variación anual, 2007-2012 53
GRÁFICO 1.4. Tasa de variación del empleo, 2007-2012 54
GRÁFICO 1.5. Esfuerzo inversor, 1996-2012 59
GRÁFICO 1.6. Capital por ocupado ($ de 2005 PPA), 1995-2012 60
GRÁFICO 1.7. Capital humano, 1995, 2005 y 2010 60
GRÁFICO 1.8. Documentos científicos publicados, 1996, 2007 y 2011 61
GRÁFICO 1.9. Población urbana, 1995-2012 62
GRÁFICO 1.10. Tasa media de crecimiento interanual de las exportaciones, 1995-2012 64
GRÁFICO 1.11. Apertura exportadora, 1995-2012 65
GRÁFICO 1.12. Participación regional, 1995, 2007 y 2012 65
GRÁFICO 1.13. Consumo final sobre el PIB, 2007 y 2012 68
GRÁFICO 1.14. Capacidad o necesidad de financiación del sector público sobre el PIB, 2007-2012 69
GRÁFICO 1.15. Capacidad o necesidad de financiación de las economías sobre el PIB, promedio 2008-2011 y 2012 69
GRÁFICO 1.16. PPA, 2007 y 2012 70
GRÁFICO 1.17. Tipo de cambio efectivo real. Tasa de variación media, 2007-2012 70
GRÁFICO 1.18. Índice global de competitividad (GCI), 2012-2013 72
GRÁFICO 1.19. Tasa de variación media anual del GCI, 2008-2013 72

GRÁFICO 2.1. Variación acumulada del PIB, 2007-2012 78
GRÁFICO 2.2. Evolución del mercado laboral en la zona euro, 2007-2012 78
GRÁFICO 2.3. Saldo de la balanza por cuenta corriente, 2007 80
GRÁFICO 2.4. Evolución del output gap, 1995-2012 81
GRÁFICO 2.5. Saldo de la balanza por cuenta corriente, 2012 82
GRÁFICO 2.6. Tasa de variación anual de la demanda interna, 2007 – 2012 82
GRÁFICO 2.7. Coeficiente de correlación entre las tasas de ahorro e inversión de los miembros de la zona euro 84
GRÁFICO 2.8. Tipos de Cambio Efectivos Reales en la zona euro, 1999-2012 86
GRÁFICO 2.9. Crecimiento acumulado de los Costes Laborales Unitarios respecto a la zona euro 87
GRÁFICO 2.10. Niveles de deuda pública en la zona euro, 2007 – 2012 89
GRÁFICO 2.11. Variación de la deuda pública respecto al PIB en la zona euro, 2007-2012 90
GRÁFICO 2.12. Spreads del bono a 10 años respecto a Alemania, 1999-2013 92
GRÁFICO 2.13. Activos y pasivos financieros. Hogares y empresas no financieras. Zona euro, 2011 92

GRÁFICO 3.1. Desviación típica de tipos de interés de los países de la zona euro, febrero 2003 - diciembre 2012 107
GRÁFICO 3.2. Coeficiente de correlación entre los tipos de interés bancarios y el de la deuda soberana (bono a 10 años). Zona euro, enero 2003 - diciembre 2012 109
GRÁFICO 3.3. Tipo de interés en los países vulnerables vs. resto de países de la zona euro, enero 2003 - julio 2013 110
GRÁFICO 3.4. Tipo de interés de los depósitos a plazo a 1 año: países vulnerables vs. resto de países de la zona euro, enero 2003 - julio 2013 111

GRÁFICO 3.5. Variación porcentual del balance de las IFM de la zona euro, abril 2010 - diciembre 2012 112
GRÁFICO 3.6. Evolución del crédito al sector privado no financiero, diciembre 2008 – julio 2013 113
GRÁFICO 3.7. La percepción de las pymes de la zona euro sobre la disponibilidad de crédito, 2009-2013 114
GRÁFICO 3.8. Variación de los criterios de aprobación de los préstamos de los bancos de la zona euro, octubre 2010 - julio 2013 116
GRÁFICO 3.9. Evolución del crédito al sector privado residente (OSR) en España, diciembre 2008 - marzo 2013 117
GRÁFICO 3.10. Diferencia entre el tipo de interés del préstamo a las empresas en España con respecto a la zona euro y los países no periféricos. Enero 2008 - julio 2013 118

GRÁFICO 4.1. Tasa de variación anual del PIB, la población, el empleo y el PIB per cápita. España y UE-27, 2000-2013 127
GRÁFICO 4.2. Evolución de las tasas de ocupación y de desempleo y sus determinantes. España y UE-27, 2000-2013 128
GRÁFICO 4.3. Variación anual del consumo y la inversión (bienes y servicios). Tasa de ahorro de los hogares. España, 2000-2013 130
GRÁFICO 4.4. Evolución ingresos, gastos y déficit público. España, 2000-2012 130
GRÁFICO 4.5. Exportaciones e importaciones (bienes y servicios). Saldo comercial. España, 2000-2013 131
GRÁFICO 4.6. Principales componentes de la demanda. Aportaciones al crecimiento del PIB. España, 2009-2013 132
GRÁFICO 4.7. Evolución de los precios de bienes y activos. España, 2000-2013 133
GRÁFICO 4.8. Esfuerzo inversor por componentes y evolución del capital neto por activos y capital productivo. España, 2000-2012 134
GRÁFICO 4.9. Fuentes del crecimiento del VAB y costes laborales unitarios. España, 2000-2012.. 135
GRÁFICO 4.10. Endeudamiento y posición de inversión internacional neta. España, 2000-2013..... 137
GRÁFICO 4.11. Tasa de variación anual del ahorro bruto total y el crédito y tasa de morosidad en el crédito a OSR. España, 2001-2013 138
GRAFICO 4.12. Déficit público y su descomposición (ajustado, de ciclo y cíclico). España, 2007-2014 139
GRAFICO 4.13. Distribución de ingresos, gastos, déficit y endeudamiento por administraciones. España, 2000-2012 141

GRÁFICO 5.1. *Stock* de capital neto real, 1995-2012 158
GRÁFICO 5.2. Esfuerzo inversor nominal (inversión/PIB), 1995-2012 158
GRÁFICO 5.3. Esfuerzo inversor nominal total y no residencial (inversión/PIB). Comparación internacional, promedio 1995-2012 159
GRÁFICO 5.4. Dotaciones de capital neto real per cápita. Comparación internacional, promedio 1995-2011 159
GRÁFICO 5.5. *Stock* de capital neto por tipos de activos. España, 1995-2012 160
GRÁFICO 5.6. Composición del *stock* de capital por tipos de activos. Comparación internacional, promedio 1995-2009 161
GRÁFICO 5.7. Composición de la inversión por tipos de activos. Comparación internacional, promedio 1995-2012 161
GRÁFICO 5.8. *Stock* de capital neto. Total y activos TIC. España, 1995-2011 162
GRÁFICO 5.9. *Stock* de capital neto en Otras construcciones. España, 1995-2011 163
GRÁFICO 5.10. Inversión por tipos de activos. España, 2007-2012 164

GRÁFICO 5.11. Inversión y depreciación. Esfuerzo inversor nominal (Inversión/PIB). España, 1995-2012 164
GRÁFICO 5.12. Renta per cápita, productividad del trabajo y su descomposición. Comparación internacional, 2011 165
GRÁFICO 5.13. Población activa y valor del capital humano. España, 1995-2013 167
GRÁFICO 5.14. Población ocupada y valor del capital humano. España, 1995-2013 167
GRÁFICO 5.15. Años medios de estudio de la población activa y ocupada, 1995-2013 168
GRÁFICO 5.16. Población activa por nivel de estudios, España, 1995-2013 168
GRÁFICO 5.17. VAB convencional y ampliado. Sector privado. España, 1995-2011 171
GRÁFICO 5.18. Composición de la inversión en Propiedad de la innovación. Comparación internacional, promedio 1995-2010 175
GRÁFICO 5.19. Composición de la inversión en Competencias económicas. Comparación internacional, promedio 1995-2010 176

GRÁFICO 6.1. Producción total, consumos intermedios y valor añadido. España, 2000, 2007 y 2012 186
GRÁFICO 6.2. Producción total, demanda intermedia y demanda final. España, 2000, 2007 y 2009 187
GRÁFICO 6.3. Impacto sobre el empleo de un incremento de un millón de euros en la producción de cada sector de actividad 189
GRÁFICO 6.4. Productividad del trabajo por sectores de actividad. España y UE-15, 2011 190
GRÁFICO 6.5. Índice de fragmentación internacional. Sector Manufacturas. Economía mundial, 1995-2011 192
GRÁFICO 6.6. Índice de fragmentación internacional. Sector Manufacturas. Principales economías, 1995-2011 193
GRÁFICO 6.7. Índice de fragmentación internacional. Total economía. España, 1995-2012 193
GRÁFICO 6.8. Peso de los consumos intermedios importados sobre los consumos intermedios totales por sectores. España, 2011 194
GRÁFICO 6.9. Valor añadido doméstico y extranjero de las exportaciones. Principales economías, 2009 195
GRÁFICO 6.10. Valor añadido doméstico y extranjero de las exportaciones por sectores. España, 2009 196
GRÁFICO 6.11. Importancia de los servicios en términos de valor añadido en las exportaciones brutas. Principales economías, 2009 197
GRÁFICO 6.12. Distribución del valor añadido en las exportaciones brutas por sectores. España, 2009. 198
GRÁFICO 6.13. Proporción de empresas manufactureras con participación en el capital social de otras empresas localizadas en el extranjero 203
GRÁFICO 6.14. Proporción de empresas manufactureras según características de la principal empresa participada 203
GRÁFICO 6.15. Crecimiento de la remuneración de asalariados según comerciabilidad sectorial ... 210

GRÁFICO 7.1. Evolución de los ocupados y los parados por nivel de estudios terminados. España, 2000 y 2013 220
GRÁFICO 7.2. Tasa de desempleo. España, 2000-2013 221
GRÁFICO 7.3. Evolución de la sobrecualificación de los ocupados con estudios postobligatorios. España, 2000-2013 224
GRÁFICO 7.4. Trabajadores en ocupaciones altamente cualificadas y población activa. Selección de países 225

GRÁFICO 7.5. Evolución de los desajustes por desempleo y ocupacionales. España, 2000-2012 226
GRÁFICO 7.6. Emprendedores según grupo de edad y nivel de estudios terminados. España, 2013 227
GRÁFICO 7.7. Directivos según tipo de dirección y nivel de estudios terminados. España, 2013 228
GRÁFICO 7.8. Emprendedores que realizan formación continua según nivel de estudios terminados. España, 2013 229
GRÁFICO 7.9. Índice PIAAC por ocupaciones y niveles de estudio 230
GRÁFICO 7.10. Incrementos salariales nominales pactados en convenios. España, 2005-2013 232
GRÁFICO 7.11. Tasa de variación de la ganancia media anual por trabajador. España, 2008-2011 233
GRÁFICO 7.12. Horas trabajadas por puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo. España, 2000-2012 233
GRÁFICO 7.13. Trabajadores a tiempo parcial. España, 2005-2013 234
GRÁFICO 7.14. Tasa de abandono escolar temprano. España y UE-27, 2000-2013 235
GRÁFICO 7.15. Tasas netas de entrada en educación universitaria. España y OCDE, 2004-2011 236
GRÁFICO 7.16. Titulados universitarios que cursan programas de posgrado (máster oficial), cursos 2006/07 a 2010/11 237
GRÁFICO 7.17. Parados que realizan formación continua por nivel de estudios terminados. España, 2005-2013 238
GRÁFICO 7.18. Parados que realizan formación continua según grupo de edad y nivel de estudios terminados. España, 2013 239
GRÁFICO 7.19. Flujos de inmigración y emigración. España, 2008-2012 239
GRÁFICO 7.20. Saldos migratorios por nacionalidad y grupos de edad. España, 2008-2012 240
GRÁFICO 7.21. Altas de pensiones. España, 2003-2012 241
GRÁFICO 7.22. Evolución del empleo por categoría profesional. España, 2000-2013 241
GRÁFICO 7.23. Proyección de la población activa y en edad de trabajar. España, 2000-2022 243
GRÁFICO 7.24. Población activa y ocupada por nivel de estudios terminados. España, 2010 y 2020 243

GRÁFICO 8.1. Evolución de las rentas de los hogares. 2000-2012 254
GRÁFICO 8.2. Población de 16 o más años según relación con la actividad. España. 2000, 2007 y 2013 255
GRÁFICO 8.3. Distribución de la renta disponible. España, 2003, 2007 y 2010 256
GRÁFICO 8.4. Índices de Gini - Renta de Mercado, 2004-2010 258
GRÁFICO 8.5. Índices de Gini -Renta de Mercado. Variación absoluta, 2004-2007 y 2007-2010 259
GRÁFICO 8.6. Índices de Gini según relación con la actividad, 2004-2010 260
GRÁFICO 8.7. Índices de Gini: Renta de mercado, Renta bruta y Renta disponible, 2004-2010 262
GRÁFICO 8.8. Índices de Gini: Renta de mercado, Renta bruta y Renta disponible. Variaciones absolutas, 2004-2007 y 2007-2010 262
GRÁFICO 8.9. Efecto redistributivo de las transferencias sociales y de los impuestos directos, 2004-2010 263
GRÁFICO 8.10. Descomposición de la Renta disponible por componentes, 2004, 2007 y 2010 265
GRÁFICO 8.11. Variación promedio anual de la renta disponible per cápita por sub-periodos y deciles de renta, 2004-2010 267
GRÁFICO 8.12. Descomposición de la Renta disponible por componentes. Primer y último decil, 2004, 2007 y 2010 268

Nota sobre los autores

Equipo investigador:

Francisco Pérez García (dir.)
(Universidad de Valencia e Ivie)

Francisco Alcalá Agulló
(Universidad de Murcia e Ivie)

Francisco Goerlich Gisbert
(Universidad de Valencia e Ivie)

Matilde Mas Ivars
(Universidad de Valencia e Ivie)

Joaquín Maudos Villarroya
(Universidad de Valencia e Ivie)

Javier Quesada Ibáñez
(Universidad de Valencia e Ivie)

Ernest Reig Martínez
(Universidad de Valencia e Ivie)

Lorenzo Serrano Martínez
(Universidad de Valencia e Ivie)

Pilar Chorén Rodríguez
(Ivie)

Vicent Cucarella Tormo
(Ivie)

Eva Benages Candau
(Ivie)

Abel Fernández García
(Ivie)

Laura Hernández Lahiguera
(Ivie)

Juan Pérez
(Ivie)

Jimena Salamanca Gonzáles
(Ivie)

Marta Solaz Alamá
(Universidad de Valencia)

Ángel Soler Guillén
(Ivie)

Edición:

Susana Sabater Millares
(Ivie)

FRANCISCO ALCALÁ AGULLÓ, doctor en Economía por la Universidad de Valencia, es catedrático de Fundamentos de Análisis Económico en la Universidad de Murcia. Ha sido profesor visitante en el Centro de Investigación y Docencia Económicas (México) y en la Universidad Pompeu Fabra, y *visiting scholar* en las universidades de California (Berkeley), Harvard, Nueva York y Columbia. Sus campos de especialización son el crecimiento económico, la economía internacional y la organización industrial, temas sobre los que ha publicado diversos libros y artículos en revistas especializadas nacionales e internacionales.

EVA BENAGES CANDAU es licenciada en Economía por la Universidad de Valencia (Premio Extraordinario 2004 y Premio al Rendimiento Académico 2003-2004). En 2003 realizó un curso de posgrado de Especialización Profesional en Bolsas y Mercados Financieros, y en 2007 obtuvo la suficiencia investigadora por la Universidad de Valencia, con especialización en el área de integración y desarrollo económico. Forma parte del equipo técnico del Ivie desde 2003. Sus campos de especialización son capitalización, productividad y estudios de impacto económico.

PILAR CHORÉN RODRÍGUEZ, licenciada en Economía por la Universidad de Valencia (Premio Extraordinario, 1999) en la especialidad de Economía Internacional y Bachelor of Arts en Economía Europea por la Universidad de Middlesex, Londres (1998), obtuvo la suficiencia investigadora por la Universidad de Valencia en el área de financiación internacional (2002). Ha sido profesora asociada del Departamento de Análisis Económico de la Universidad de Valencia (2006-septiembre 2012). En septiembre de 1999 entró a formar parte del grupo técnico del Ivie. Sus campos de especialización son la demografía, la competitividad exterior, la integración internacional y la evaluación de políticas públicas y programas, sobre los que ha publicado diversas monografías y artículos.

VICENT CUCARELLA TORMO es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia (1990) y técnico de investigación del Ivie desde 1992. Sus principales áreas de investigación son el *stock* de capital, las cuentas públicas y el sistema de financiación autonómica, sobre las que ha publicado diversas monografías.

ABEL FERNÁNDEZ GARCÍA es licenciado en Economía (2003) por la Universidad de Oviedo, en la que obtuvo la suficiencia investigadora en el 2005. En el año 2008 se incorporó al Ivie como técnico de investigación. Con anterioridad trabajó como ayudante de investigación y profesor asociado en el Departamento de Economía de la Universidad de Oviedo (2003-2006). Asimismo ha sido asesor económico en el gabinete de la Consejería de Economía del Principado de Asturias (2005-2008). Sus principales áreas de investigación son la integración económica, la especialización productiva y comercial y el crecimiento.

FRANCISCO J. GOERLICH GISBERT es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia, máster en Económicas por la London School of Economics, doctor por la Universidad de Valencia, catedrático del Departamento de Análisis Económico en la misma universidad y profesor investigador del Ivie. Coautor de más de diez libros, ha publicado medio centenar de artículos sobre temas de macroeconomía, econometría, economía regional, distribución de la renta y demografía en diversas revistas nacionales e internacionales, tales como *Investigaciones Económicas, Revista Española de Economía, Revista de Economía Aplicada, Investigaciones Regionales, Estadística Española, Review of Income and Wealth, Regional Studies, Journal of Regional Science, Applied Economics, Population, Economics Letters, Econometric Theory, Social Indicators Research* o *International Journal of Geographical Information Science*.

LAURA HERNÁNDEZ LAHIGUERA es licenciada en Economía por la Universidad de Valencia (2006), máster en estudios avanzados en Economía por la Universidad Pompeu Fabra (2009) y técnico de investigación del Ivie desde 2007. Sus campos de especialización son el mercado laboral, la economía de la educación y el sector público.

MATILDE MAS IVARS es licenciada y doctora en Economía por la Universidad de Valencia, catedrática de Análisis Económico en dicha universidad y profesora investigadora del Ivie desde 1990. Sus campos de especialización son la economía del crecimiento, el análisis del capital público, en especial, de las infraestructuras, las nuevas tecnologías de la información, y la economía regional. Ha sido investigadora

visitante en la OCDE y responsable en España de los proyectos EU KLEMS e INDICSER financiados por el 6.º y 7.º Programa Marco de la Unión Europea. Ha participado como investigadora en la red europea ICNET para la investigación del impacto económico de las TIC y es actualmente asesora del proyecto LA KLEMS para Latinoamérica. Es miembro del Consejo de Redacción de Investigaciones Regionales.

JOAQUÍN MAUDOS VILLARROYA, doctor (Premio Extraordinario) en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia, es catedrático de Fundamentos del Análisis Económico, profesor investigador del Ivie y colaborador del CUNEF. Ha sido investigador visitante del Departamento de Finanzas en la Universidad Estatal de Florida (EE. UU.), en la Escuela de Negocios de la Universidad de Bangor (Reino Unido), en el Departamento de Finanzas y Contabilidad de la Universidad de Glasgow y consultor de la Comisión Europea y el Banco Europeo de Inversiones. Ha participado en más de una veintena de proyectos de investigación competitivos (en seis de ellos como investigador principal) y dirigido casi sesenta proyectos de investigación con empresas y Administraciones Públicas. Sus campos de especialización son la economía bancaria y la economía regional. Es miembro del consejo editorial de *Economics Research International* y de la revista *Inversión & Finanzas*. Ha publicado trece libros en colaboración y casi noventa artículos en revistas especializadas, la mayoría de ámbito internacional.

JUAN PÉREZ BALLESTER es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Valencia (2005) y máster en Internacionalización, especialidad en integración económica, por la Universidad de Valencia (2011), con Premio Extraordinario en ambos grados. Durante sus estudios participó en diversos trabajos de investigación en el Departamento de Dirección de Empresas. En 2003 obtuvo una beca del IVEX para trabajar como analista de mercados en La Habana (Cuba). Ha trabajado como auditor y consultor estratégico en las empresas Deloitte y T-Systems. En 2007 se incorporó al equipo técnico de investigación del Ivie. Sus áreas de especialización son la I+D, la innovación tecnológica, los planes estratégicos, la sostenibilidad e impactos económicos.

FRANCISCO PÉREZ GARCÍA, doctor en Economía por la Universidad de Valencia, es catedrático de Análisis Económico en dicha universidad y director de investigación del Ivie desde su creación. Sus campos de especialización son el crecimiento económico, la integración internacional, la competitividad, la economía regional, la economía de la educación y la economía financiera (banca y finanzas públicas). Ha dirigido nueve tesis doctorales y visitado más de cincuenta universidades y centros de investigación de España, Europa y Estados Unidos. Es investigador principal de proyectos del Plan Nacional de Investigación y de grupos de excelencia de la Generalitat Valenciana. Ha publicado cincuenta y dos libros y más de ciento treinta artículos en revistas especializadas nacionales e internacionales.

JAVIER QUESADA IBÁÑEZ es licenciado en Economía por la Universidad de Valencia y doctor en Economía por la Universidad de Cincinnati (Ohio, EE. UU.). Es catedrático de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Valencia y profesor investigador del Ivie. Su labor investigadora se centra en la economía financiera, monetaria y bancaria, las nuevas tecnologías y el crecimiento económico. Ha sido Visiting Scholar en Harvard University. Ha publicado nueve libros en colaboración y numerosos artículos en revistas especializadas, nacionales y extranjeras.

ERNEST REIG MARTÍNEZ, es catedrático de Economía Aplicada en la Facultad de economía de la Universidad de Valencia. Actualmente forma parte del consejo editor de la *Revista Española de Estudios Agrosociales* y Pesqueros y del consejo de redacción de la revista *Investigaciones Regionales*. Es miembro del Ivie desde su fundación. Sus campos de especialización son la economía agroalimentaria, la economía regional, y el análisis microeconómico de la eficiencia y la productividad en presencia de efectos medioambientales. Ha publicado diversos libros, el último sobre *La sostenibilidad del crecimiento económico en España* (FUNCAS 2011), y más de cincuenta artículos en revistas especializadas españolas y extranjeras.

JIMENA SALAMANCA GONZÁLES es licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad Católica Boliviana y ha realizado los cursos de doctorado en la Universidad de Valencia obteniendo la suficiencia investigadora en 2005 en el área de integración económica. Desde el 2006, ejerce como técnica de investigación en el Ivie. Sus áreas de especialización son la economía de la salud, la inmigración y la integración financiera.

LORENZO SERRANO MARTÍNEZ es licenciado y doctor en Economía por la Universidad de Valencia, así como titulado del CEMFI. Sus áreas de especialización son el crecimiento económico, el capital humano y la economía regional. Ha sido *visiting scholar* en la Universidad de Groningen (Países Bajos) y en la actualidad es profesor titular de Análisis Económico en la Universidad de Valencia y profesor investigador del Ivie.

MARTA SOLAZ ALAMÀ es graduada y máster en Economía por la Universidad de Nantes (2008, Francia) y licenciada en Economía (2009) y máster en Internacionalización Económica (2011, Premio Extraordinario) por la Universidad de Valencia. Actualmente prepara su tesis doctoral y es becaria de investigación del Ministerio de Educación (FPU), en el Departamento de Análisis Económico de la Universidad de Valencia.

ÁNGEL SOLER GUILLÉN es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia (1996), realizó los cursos de doctorado en el Departamento de Análisis Económico y el máster en Economía Industrial. Desde 1996 es técnico de investigación en el Ivie. Ha sido profesor asociado del Departamento de Estructura Económica de la Universidad de Valencia (2010-septiembre 2012). Sus campos de especialización son el capital humano, el mercado laboral, la economía de la educación y la inmigración.