

PARTE I. INTRODUCCIÓN. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

TEMA 1: CRECIMIENTO ECONÓMICO. CAMBIO ESTRUCTURAL Y APERTURA EXTERNA 1960–2000

1.1. ETAPAS DEL CRECIMIENTO: LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y LA RENTA PER CÁPITA.

La economía española ha experimentado un fuerte crecimiento económico en términos reales, especialmente intenso en los 60. La tasa de crecimiento real acumulada en el período 1960 – 2000 ha sido de un 3'3%, muy superior a la media de crecimiento europea. Como indicador se ha empleado la evolución del PIB real (PIB nominal – impacto de los precios). La economía española crece tanto porque partíamos de niveles de desarrollo inferiores a la media europea y por el fuerte proceso inversor (formación bruta de capital financiero). Las consecuencias son un aumento en el nivel de los bienes de equipo que permiten el incremento en el nivel tecnológico del proceso productivo. Además el crecimiento acelerado hace que mejore el capital humano (cualificación de la mano de obra)

Causas:

2 teorías económicas:

A) Teoría de la convergencia (neoclásica)

Las empresas tienden a converger a largo plazo como consecuencia natural de la lógica del mercado. La lógica lleva a que se invierta en sociedades menos capitalizadas (desarrolladas), por tanto debían tener un mayor nivel de crecimiento (suelo más barato, salario más bajo). Esta teoría dice que estas circunstancias favorecen que a largo plazo las empresas de un mercado único tiendan a igualarse.

B) Teoría del crecimiento endógeno (Teoría de la causalidad acumulativa del crecimiento)

Las empresas crecen en función del stock acumulado de tecnología, capital humano o infraestructuras. Las empresas más desarrolladas tienen mayor dotación inicial de estas variables reguladoras del crecimiento y por ello tienden a crecer más rápido que las regiones menos desarrolladas.

El crecimiento económico en este período no ha sido constante, sino oscilante, cíclico con períodos de crecimiento e incluso decrecimiento o estancamiento. Tasa crecimiento en el 2000: 4%.

85 91 93 2000

FASES DE CRECIMIENTO – CONVERGENCIA REAL

- 1960 – mediados de los 70, hasta la crisis. Crecimiento más intenso y de mayor convergencia.
- 1975 – 1984. Estancamiento y divergencia.
- 1985 – 2000. Fuertes oscilaciones.

1) 1960 – mediados de los 70

Etapas de crecimiento e industrialización acelerada. En el 60 la agricultura aportaba tantos empleos y renta como la industria. La economía tiene una gran base agraria. Los servicios apenas estaban desarrollados. Se produce una fuerte inversión industrial y un proceso migratorio del campo a la ciudad. Se experimentan tasas

de crecimiento (años 60) superiores al 9% ! impulso convergente hacia la media europea de renta.

Fuentes estadísticas:

- Nivel comunitario: EUROSTAT que tiene su sede en Bruselas
- INE (Instituto Nacional de Estadística) Ámbito: territorio español.
- EUSTAT: Servicio de estadística que depende del Gobierno Vasco.
- Indicador de la convergencia: PIB o renta per cápita en términos reales (deflactados). Se puede expresar en pesetas como unidad de cuenta. No sirve para hacer comparaciones internacionales.

PIB

PIB per cápita =

Nº habitantes

- Euro: unidad de cuenta común de la UE. Sirve para hacer comparaciones directas. El nivel de vida de cada miembro de la UE es diferente, con una misma unidad puedes adquirir distintos productos. Para evitarlo se utiliza las PPC (Paridades de Poder de Compra) que es una unidad de cuenta artificial, permite comprar la misma cantidad de productos en cada país. Por tanto lo que se hace es traducir el PIB en PPC. En general el dato coincide en euros y en PPC, para cada país varía en función del nivel relativo de vida. Si los precios son mayores que la media europea se multiplica por algo mayor que uno.

España Pts ! 1'º PPC En España pasa del 50% al 70% de la renta de la media europea.

2)1975 – 1984

Etapas de crisis económica a nivel mundial, más intensa en el caso español. La crisis impacta más en el aparato productivo español que en el de la UE.

La economía española durante el franquismo se había desarrollado en un contexto muy peculiar: mercado de bienes y servicios protegido, no había competencia exterior (debido a la AUTARQUÍA), respecto a la mano de obra el salario era bajo porque no existía el derecho de huelga o los sindicatos (verticales: estaban tanto empresarios como trabajadores; salarios congelados); financiación empresarial muy singular: circuitos de financiación obligatoria: las empresas españolas obtenían financiación barata impuesta por el gobierno, baja financiación empresarial, el esfuerzo tecnológico era inexistente. Hoy estamos al 50% de la media europea y entonces estábamos al 5% de la media europea. Era una economía débil competitivamente a pesar de su crecimiento. Consecuencia: se diverge respecto de la media europea y se baja hasta el 60% de la renta europea.

3)1985 – 2000

Se caracteriza por la inestabilidad o por las fuertes oscilaciones en la evolución económica, pero sí tenemos una característica común a todo el periodo: la especial sensibilidad al ciclo económico en cada una de las distintas fases de esta tercera etapa.

Conviven 3 ciclos económicos a nivel mundial:

85 – 90: crecimiento

91 – 93: decrecimiento

94 – 2000: expansión o crecimiento económico

Todos los países experimentan el crecimiento o decrecimiento indicados. Los países anglosajones (Reino Unido, Irlanda y Estados Unidos) siguen otras fases. Reino Unido e Irlanda van adelantados 3 años. Los ciclos no son exactos, sino que se superponen. Mayor sensibilidad: en las 2 fases de crecimiento la economía española crece incluso por encima de la media, pero en las fases de recesión se estanca más que la media.

2000: 4%, media europea: 2%

la economía española es más inestable que las europeas, los ciclos son más intensos. Como ha habido más periodo de crecimiento, se ha experimentado un crecimiento que se acerca mucho al de la media europea, un 70% en euros. En PPC sería entorno al 83%.

¿Cuál es la situación actual ?

Según últimos datos de EUROSTAT ¿cuáles son las regiones más ricas de la UE y las más pobres? ¿Siguen siendo las mismas y cada vez son más ricas o al contrario?

98: PIB p.c. en PPC

100% = media de la comunidad

Regiones de la Unión: NUT

Londres, París, Hamburgo y Viena: forman una unidad. La región más rica de Europa es Londres. Actualmente está al 245 por encima de la media en PPC, 3 veces más rica una persona en Londres que en España. Tiene el mayor capital financiero de Europa y de seguros. Resto de países:

Hamburgo 220

Luxemburgo 210

Bruselas 195

Viena 190

Alta Baviera 180

Isla de Francia (París) 175

Una de las regiones más pobres es Extremadura (50%) y Andalucía que tiene poco más. Ipeiros (Grecia) un 45% y Portugal un 55%.

La comunidad más rica de España es Madrid en 1998. Hasta el 98 era Baleares con mayor renta per cápita, un 180%. Álava un 110%.

Actualmente hay diferentes extremos de renta en el interior de la UE. La más rica en PPC: es 6 veces más rico un ciudadano en Londres que en Ipeiros. Prácticamente las más ricas siguen siendo las mismas y las más pobres también.

Media de renta de las más altas:

88: el 10% de las regiones más ricas tienen el 155% de la riqueza media

98: las más ricas tienen una media del 161%

Media de renta de las más bajas:

88: el 10% de las más pobres tenían un promedio del 55%

98: el 10% de las más pobres tenían un promedio del 61% Mejoran respecto a la media europea.

No hay convergencia real en Europa.

1.2.LOS DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO: EL COMPORTAMIENTO RELATIVO DE LA PRODUCTIVIDAD Y EL EMPLEO.

Hasta ahora estamos utilizando como indicador el PIB p.c.. Si queremos analizar los factores del crecimiento tenemos que descomponer:

PIB y

PIB per cápita = = =

población de un país población

y ocupados Activos

= X X

ocupados Activos población

!

Productividad aparente del factor trabajo (lo que produce cada trabajador como media)

!

Aproximación a la tasa de empleo, ocupación

!

Aproximación a la tasa de actividad

Si queremos estudiar el crecimiento de la economía debemos estudiar la variación del PIB per cápita =
Productividad + tasa crecimiento nivel de empleo

El crecimiento de la economía española se debe a que cada empleado es más productivo o a que el nivel de

empleo es mayor.

Fuente: COMISIÓN EUROPEA

Tasas anuales de crecimiento del PIB en la productividad, en el empleo

1961–1998

1986–1998

PIB realProductiv–trabajo

Empleo

PIB real

Productiv–trabajo

Empleo

España

UE

EEUU

Japón

4'1

3'1

3

5'4

3'7

2'8

1'2

4'4

0'4

0'3

1'8

1

2'9

2'4

2'4

2'6

1'3

1'9

0'9

1'5

1'6

0'5

1'5

1'1

Conclusión: Crecimiento económico español acelerado, por encima de la media de los países industrializados. Dicho crecimiento se consigue con fuertes incrementos de la productividad del trabajo (cada ocupado es mucho más productivo que hace 40 años) aunque el nivel de empleo no ha aumentado. España es un ejemplo extremo pero se aproxima a lo ocurrido en UE y Japón. De este modelo se diferencia EEUU que crece principalmente porque genera empleo. El crecimiento español es muy superior en el primer periodo. En el segundo periodo no se debe tanto al incremento de la productividad, si no que contribuye de forma importante la creación de empleo. En España el incremento del empleo se debe a que hay muchos o pocos activos o a que ha que hay pocos ocupados.

ocupado

Activos (en edad de trabajar

Población + buscan empleo) parado (no encuentra empleo)

Inactivos

En el mercado de trabajo de España ha habido menor nivel de activos. En 1960 las mujeres eran inactivas (amas de casa), en el 2000 el 50% de las mujeres son activas. Es un cambio sociocultural. Europa ya había cambiado. Hoy la tasa de actividad femenina está por debajo de la media. La tasa de actividad española es " 50%, la más baja de Europa.

DETERMINANTES DE LA PRODUCTIVIDAD:

Es consecuencia de dos factores:

- Incremento en la capitalización del proceso productivo: más capital físico, más bienes de equipo...
- Mejora en el progreso técnico, fruto de la innovación (formas de organización...)

Caso español:

- Capitalización: el indicador económico es el stock de capital acumulado por trabajador (suma hasta fecha de hoy de todas las inversiones realizadas). Tasas de crecimiento anual del indicador:

Stock acumulado

Stock capital acumulado por trabajador =

Trabajadores/ año

Fuente: COMISIÓN EUROPEA

España

UE

EEUU

61 – 98

5'7

3'3

1'5

61 – 76

9'5

76 – 98

3'3

2'5

1

España: Esfuerzo de capitalización muy intenso debido al retraso que sufría. Todavía no hemos convergido. En todos los países dicho esfuerzo es más importante en los 60 que en el resto de décadas. En España es más extrema la diferencia.

Datos en términos reales (pesetas constantes del 98): El capital acumulado por trabajador en el 60 es de 1'8 millones y en el 98 de 18 millones.

Los datos pueden darse en pesetas nominales " pesetas corrientes.

¿Por qué pasamos de 1'8 a 18? 3 razones:

1) Por el incremento de la presión de la competitividad para las empresas españolas, sobre todo por el tipo de producción en que se especializan. El producir en ramas de estandarización, compite vía precios, obliga a ser muy competitivo y muy productivo, necesitando invertir en bienes de equipo.

2) El encarecimiento del precio del factor trabajo. Provoca que se sustituya factor trabajo por capital, destruye empleo, para evitar los elevados costes. Es la inversión racionalizadora de la producción. Salario inferior a la media comunitaria hoy, pero creció mucho.

3) La paulatina transformación de la estructura productiva española en el sentido de que en el PIB español tiene más sentido la industria y los servicios y menos la agricultura. En la industria y en los servicios hay más necesidad de capitalización.

CAUSAS DEL PROGRESO TÉCNICO:

1) Fuentes del cambio técnico (en una sociedad o en una empresa):

- Innovación: generación de tecnología a través de actividades de I + D. La innovación puede ser en producto o en proceso.
- En producto: diferenciar un producto o crear un servicio o producto nuevo.
- En proceso: cambio la forma de producir un bien (más rápido, más económico o con más calidad)
- Adquisición de tecnología:
- Compra del derecho de uso de una patente. Patente, propiedad intelectual: el que diseña la innovación obtiene un rendimiento económico. Royalties: es lo que pagas por utilizar la patente. Ejemplo: Seat pagaba a Fiat por sus modelos. El registro europeo se encuentra en Alicante.
- Cuando compras un diseño (por ordenador CAD-CAM). La máquina implica cambiar la forma de producir.

En la economía española se da un fuerte proceso de capitalización: compra de bienes de equipo (incorpora tecnología) y un incremento en el esfuerzo (vía gasto) en I +D (generación de tecnología propia).

El progreso técnico posibilita una mejora sustancial en la cualificación de la mano de obra: educación (EFP, enseñanza secundaria). Casi 1 de cada 3 trabajadores es universitario, 1960 (50% no tenían ni graduado escolar). Destaca la formación de los trabajadores y la experiencia laboral.

PROGRESO TÉCNICO + CAPITALIZACIÓN ! PRODUCTIVIDAD

1.3.TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

4 PRINCIPALES TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES QUE HAN ACOMPAÑADO A ESTE

CRECIMIENTO ECONÓMICO:

1) El cambio en la estructura productiva a favor de la industria y de los servicios y en detrimento de la agricultura. La estructura productiva o económica se presenta por sectores económicos (agregación de un conjunto de ramas de actividad que abarca todas las empresas con un producto principal común). Ejemplo: vidrio como producto principal.

Sectores de actividad:

- Primario: explotación de la naturaleza; agricultura, ganadería, silvicultura, pesca..) No hay transformación, se explotan los recursos naturales.
- Secundario o industrial: transformación de los bienes. Construcción y manufacturas como subsectores.
- Terciario o de servicios: versan sobre bienes intangibles.

Ha habido un proceso de desagrarización muy fuerte. En 1960 el principal sector era la agricultura mientras que en el 2000 el principal sector son los servicios.

Fuente: OCDE (engloba primer mundo: Europa, EEUU, Canadá, Japón, Nueva Zelanda, México)
Comparamos España con la media europea, Estados Unidos y Japón.

	AGRICULTURA			INDUSTRIA			SERVICIOS		
	60	80	2000	60	80	2000	60	80	2000
España	38'7%	17'9%	7'4%	30'3%	34'1%	30'6%	31%	48%	62%
UE	22'6%	9'4%	4'5%	39'5%	36'5%	30%	37'9%	54'1%	65'5%
EEUU	8'5%	3'6%	2'7%	35'3%	29'9%	23'9%	56'2%	66'5%	73'4%
Japón	30'2%	10'3%	5'3%	28'5%	35'5%	33'1%	41'3%	54'2%	61'6%

Distribución porcentual del empleo por sectores:

Hoy 2 de cada 10 empleos se generan en el sector servicios. La agricultura decrece. La industria se mantiene porque a pesar de la fuerte industrialización se debió al incremento de la productividad y no al incremento en el empleo. Se trasvasa mano de obra de la agricultura al sector servicios.

En el País Vasco ocurre lo mismo que en el caso español pero con menos empleo en agricultura, más empleo en industria y el mismo en servicios. (Vizcaya es la más terciarizada en el País Vasco).

En los años 60 España generaba más empleo en la agricultura. Ha habido un proceso de desarrollo con ritmos muy diferenciados. Retraso en la terciarización.

La transformación en EEUU se produjo muchas décadas antes.

Desde el punto de vista de la producción:

PIB = VAB agricultura + VAB industrial + VAB servicios

¿Cómo interpretar la estructura productiva del 2000?

- Agricultura 5%
- Industria 40%
- Servicios 55%

Si fueran iguales la productividad media sería la misma. Por tanto hay desigual productividad.

Comparar con los datos de empleo y realizar una interpretación:

En el 2000 es el sector servicios el que contribuye en mayor medida a la obtención de PIB (renta), más que los otros sectores en conjunto (10 veces más que la agricultura). Le sigue el sector industrial contribuyendo con un 40% y por último y en menor medida el sector agrario que aporta un 5% PIB.

La productividad es mayor cuando a menor empleo mayor participación en el PIB.

2) La apertura al exterior de la economía española.

2 dimensiones: comercial y relativa a los factores de producción.

Dimensión comercial: es el cambio más evidente. Se incrementan las exportaciones y las importaciones. La apertura comercial permite aprovechar ventajas de la especialización productiva. Indicador de grado de apertura:

Porcentaje de exportaciones de Exportaciones

Bienes y servicios = $X \cdot 100$

PIB

Porcentaje de importaciones de Importaciones

Bienes y servicios = $X \cdot 100$

PIB

Importaciones + Exportaciones

$X \cdot 100$

PIB

Expresan la misma tendencia, utilizaremos el primero.

NOTA: Al pasar del 80 al 98 España se ha integrado en la UE, pero también se considera como exportaciones a países de la UE.

En el 60 las exportaciones representaban el 8'9%, eran muy pocas. Había fronteras cerradas y aduanas.

En el 80 se eleva al 15'7% del PIB, y en el 98 habrá crecido por la entrada en la UE hasta el 29'6%. El grado de apertura social se ha multiplicado por tres en este proceso. Hoy en día el 30% de lo que se produce en España se exporta al exterior. Los datos de la UE son. 1960 (19'7) 1980 (27'4) 1998 (32'3). Convergemos con la UE. Al principio la diferencia era muy fuerte. Nuestro proceso de apertura se ha hecho en menos años. La economía española está comercialmente abierta sobre todo hacia la UE.

Movilidad de los factores de producción: capital y trabajo.

CAPITAL: Ahora en los 90, las empresas se plantean un proceso productivo a escala internacional. Esto

significa que una empresa de capital español primero se plantea a qué mercado va a abastecer, y según sea elige en qué país emplazar su producción, y también incluso se plantea utilizar capital no español. (Es el llamado JOINT VENTURE: Acuerdos estratégicos que utilizan capitales de distintos países) Ésta es otra manifestación importante de apertura económica, fluye el capital de un país a otro para inversión productiva. La manifestación más típica son las multinacionales. Por ejemplo DAEWOO.

Ahora hay muchas empresas de capital extranjero operando en España (Tema 6) Telefónica, Repsol, BBVA. La inversión con fines productivos son IDE (Inversión Directa Española). España es el 5º productor de automóviles. Ningún fabricante es español, no producen con capital español. Ford (americano) y General Motors: producen aquí con costes salariales pequeños y que pueden vender en Europa.

TRABAJO: El avance en este caso es mucho más lento, la integración de los mercados de factores de trabajo es manifestación de apertura económica.

Todo el proceso de apertura al exterior viene impulsado por la integración europea. En comercio, el 70% de las exportaciones van a Europa por la libre circulación. Suelen ser jóvenes titulados con dominio de idiomas. España recibe no cualificados. (Tema 7)

3)La importancia creciente del proceso de ingreso y gasto publico.

A partir de la transición crece el papel de la administración pública. En los 60 la intervención era muy alta y los niveles de ingreso bajísimos respecto a Europa. No se instrumentaban a través del Presupuesto Público. Empleamos el siguiente indicador de la actividad financiera pública:

Gasto Público Total

X 100

PIB

Ingreso Público Total

X 100

PIB

En la Unión Europea:

En el 60 el gasto público representaba el 32% del PIB. En el 80 el 46% PIB y en el 2000 el 48'5% PIB.

En los últimos 18 años apenas se ha incrementado. En los últimos 6 años el gasto público incluso está descendiendo. La etapa de más intenso crecimiento es los 60 y sobre todo los 70.

En España:

En el 60 el gasto público era un 14'8%. En el 80 se dispara hasta el 32'9% y en el 2000 supone un 43'3%.

Aunque el PIB crece de forma escandalosa el gasto a crecido 3 veces más, es decir, el PIB crece a un 4% y el gasto a un 12%. En 1976, con la llegada de la democracia es cuando se ha incrementado sustancialmente. ¿Qué cambio permitió gastar más? La reforma fiscal que se deriva del cambio de régimen. El IRPF y el IS surgen en el 77. Hasta entonces se pagaban básicamente solo impuestos indirectos, luego el sector público no podía gastar mucho porque no tenía ingresos. En el 86 surge el IVA. Todos los impuestos que hoy en día

conocemos son impuestos nuevos generados por el cambio de régimen. Por tanto hay una reforma fiscal y una reforma política: enseñanza obligatoria y gratuita, sanidad... etc. Los compromisos políticos hacen que se gaste más y las reformas fiscales hacen que se pueda gastar más.

Los ingresos han evolucionado de forma similar. En el 2001 es el primer ejercicio que no se saldará con déficit.

4)Equidad en la distribución de la renta.

La renta se puede distribuir de forma:

- Personal: es la más inmediata.
- Funcional: cómo se distribuye la renta entre los factores de producción, básicamente trabajo y capital.

–Rentas de trabajo

–Rentas de capital

–Rentas mixtas

- Distribución espacial de la renta: cómo se distribuye la renta entre los espacios económicos, básicamente entre regiones y provincias.

PERSONAL: Cómo se distribuye la renta entre los hogares o familia. La renta generada se distribuye con más equidad. Indicador económico: mide el porcentaje de renta familiar disponible que corresponde al 10% de la población con más renta.

Si la distribución de la renta fuese absolutamente equitativa, el 10% de la población más rica tendría el 10% de la renta.

A finales de los 60, el 10% de la población más rica poseía el 40%, mientras que la media europea era de un 30%. A mediados de los 90 era un 23%, siendo en Europa de un 23%. Se corrige la desigualdad (redistribución de la renta a través de la imposición pública) Convergemos con Europa.

La primera decila recoge el 10% de las familias con menor renta.

Decila 10ª: representa el 10% de las familias con mayor renta de un país.

FUNCIONAL: 2 rentas: de los asalariados (remuneran el factor trabajo), rentas de capital (excedentes empresariales).

Rentas mixtas: autónomos (empresario y trabajador).

Impuestos netos sobre la producción.

En el año 1960 las rentas de capital eran superiores las rentas de los asalariados.

Indicador: PIB

En España: Renta asalariados 49'1% PIB

Excedente Bruto 40'6% PIB

Impuestos indirectos 10'3% PIB

ESPACIAL: Medía cómo se distribuye el ingreso por renta entre regiones (17 C.A.) o provincias (50), que son las unidades que se adoptan en España. Indicador : Distribución del PIB per cápita regional.

PIB

Renta per cápita =

Población

Se han atenuado ligeramente los diferenciales de distribución per cápita. Años 60: País Vasco, Cataluña, Madrid. Se concentra la producción y la población, por ello no se disparan e incluso no crecen los diferenciales que no se han corregido.

1.4.FLUCTUACIONES Y DESEQUILIBRIOS MACROECONÓMICOS.

El crecimiento acelerado experimentado por la economía española en estos 40 años no ha sido constante o monótono en todo el intervalo. Al contrario se han registrado fuertes oscilaciones en los niveles de actividad económica.

Fases recesivas: disminuye la demanda lo que implica una disminución del desempleo. Años 70, 80 – 85, 91 – 94. El PIB real evoluciona a un ritmo inferior que el PIB potencial.

Fases expansivas: años 60, 85 – 90, 95 – 00. El PIB real ha crecido a un ritmo igual o superior al PIB potencial.

Actualmente se analizan estas fluctuaciones cíclicas comparando la evolución del PIB real con la evolución del PIB potencial.

El PIB real es el que efectivamente se registra cada año.

El PIB potencial es el máximo de producción posible de una economía compatible con la estabilidad de precios, es decir, si usamos todos los recursos de una economía pero de manera que no produzca inflación.

¿Cuáles son las causas de estas fluctuaciones cíclicas? Distinguimos 2 tipos: unas relacionadas con la demanda y otras relacionadas con la oferta.

1)CAUSAS RELACIONADAS CON LA OFERTA:

- Cambios bruscos en los precios de los productos energéticos o de las materias primas. Ej. : Crisis del petróleo en los 70 llamados shocks de oferta, porque encarecen los costes de producción de la empresa! Menos beneficios! Menos empleo
- Cambios en el valor de los tipos de cambio. En la UE hasta el 01-01-99.
- Incremento notable en los salarios o en el excedente bruto de exportación (ó beneficio empresarial) Encarece los costes de las empresas.

2)CAUSAS RELACIONADAS CON LA DEMANDA:

- Un incremento de la renta familiar disponible, porque hace que la gente gaste más, demande más.

- Decisiones presupuestarias que afectan a la demanda agregada.

PARTE II. ANÁLISIS DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS

TEMA 2: EL SECTOR PRIMARIO Y LA EUROPA COMUNITARIA

2.1. LA EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL SECTOR PRIMARIO EN LAS ESTRUCTURAS ECONÓMICAS ESPAÑOLA Y EUROPEA.

Definición de las principales macromagnitudes agrarias:

PRODUCCIÓN FINAL AGRARIA (PFA) = PF – REEMPLAZOS

Reemplazo: parte de la producción que se emplea para nuevas producciones (semillas fundamentalmente)

Consumos intermedios (CI): inputs corrientes empleados en la producción agraria y que vienen del resto de ramas de la economía (gasóleo, fertilizantes...)

Amortizaciones (A) consumo o depreciación de capital fijo.

Impuestos (I)

Subvenciones recibidas por los empresarios del sector primario (S)

RENTA AGRARIA (R.A.) equivale al VAN a coste de los factores = VAN cf

$R.A. = PFA - CI - A + (S - I)$

PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LA AGRICULTURA

Actualmente muy escasa presencia relativa en la estructura económica española y europea. 2% de media en Europa.

La productividad es menor, un 5% del empleo en Europa.

En España el peso es ligeramente superior, 3% de presencia y un 8% del empleo total español. Fuerte proceso de desagrarización (pérdida de importancia relativa del sector primario)

2.2. PRODUCCIÓN, COBERTURA EXTERIOR, PRODUCTIVIDAD, RENTA Y PRECIOS AGRARIOS. PRINCIPALES DESEQUILIBRIOS.

- **Composición de la producción agraria.**

Producción agrícola

Agricultura Producción ganadera

Producción forestal (silvicultura)

Pesca

Nos centramos en la agricultura.

	Principios de los 60	Finales de los 90
P. agrícola	63%	56%
P. ganadera	33%	41%
P. forestal	4%	3%

En cuanto a producción ganadera en el 2000 ha caído tanto en consumo como en precios.

• **Productividad agrícola**

Utiliza los 3 factores productivos, por tanto:

Productividad = VAB

Produc. Trabajo=

Nº trabajadores

Productividad

Produc.Capital= en millones de pesetas

Stock acumulado

VAB

Produc. Tierra = como unidad de medida utiliza el

Hectáreas

SAU = Superficie Agrícola Utilizada, es la superficie efectivamente empleada en labores productivas.

El manejo de este indicador de la productividad nos permite distinguir las producciones intensivas de las extensivas: Las producciones intensivas son aquellas cuya productividad respecto a la tierra superan a la media, mientras que serán extensivas aquellas cuya productividad respecto a la tierra sean inferiores a las medias.

Por ejemplo: los cereales (explotación extensiva, poco producto respecto a la tierra utilizada)

Producción hortaliza (hortalizas) y los frutales son producciones intensivas en lo agrícola.

En la ganadería:

.Intensivo: granívoros

.Extensivo: ovino y caprino

VAB VAB SAU

= X

Empleo SAU Empleo

VAB / SAU = Productividad de la tierra. Se consigue aumentar con el empleo de tecnologías químico – biológicas (fertilizantes, fitosanitarios, piensos...) Su utilización conlleva riesgos (vacas locas...)

SAU / Empleo = Productividad del trabajador por hectárea de tierra. Vinculadas a las tecnologías mecánicas, posibilitan sustituir trabajo por capital a través de la mecanización.

Evolución de la productividad del trabajo agrícola en España: factores determinantes desde el punto de vista de las tecnologías empleadas.

Fuente: Ministerio de Agricultura Español

Unidades: VAB en pesetas constantes de 1965.

	1965	1996
VAB / Empleo	51.000	411.000
VAB / SAU (1)	7.250	16.152
SAU / Empleo (2)	7'6 hectáreas	25'4 hectáreas

- Crece más del doble
- Se multiplica por 3'6.

Se incrementa la productividad del trabajo debido a ambos factores pero sobre todo por la mecanización.

• Precios agrarios

La producción se mide en precios y por tanto su evolución influye en la obtención de rentas agrarias.

Evolución: alza en los años 60 – 70. Caída desde los años 80 que afecta a las rentas agrarias.

Indicador: Participación del sector primario en la producción española expresada en pesetas corrientes y en pesetas constantes.

	1965	1975	1985	1998
Ptas corrientes	15'8	9'9	6'2	3'2
Ptas constantes año 86	8'7	6'7	6'7	4'4

Los precios agrícolas de los años 60 – 70 eran altos. La producción agrícola es más importante, doble en precios corrientes. En los años 80 se produce una inflexión: la caída de precios agrarios comienza hasta acentuarse en los 90.

En el 65 la misma producción por sus precios es mayor porque tienen mayor importancia los precios que en los años 80.

• Cambios en la gestión y en la especialización productivas.

Hasta 1960 el sector agrario español respondía a las características de la agricultura tradicional y se basaba en dos pilares; la baja relación capital producto, es decir, la baja capitalización de las explotaciones agrarias, en gran parte debido a la existencia de una mano de obra abundante y basta en el campo español (la actividad agraria española era intensiva en trabajo). El otro pilar es la existencia de equilibrio entre la oferta y demanda

alimenticia que eran muy poco diversificadas, lo cual significa que la producción se concentraba en una serie de productos básicos (pan, cereales, legumbres, tubérculos,...) dado el bajo nivel de renta per cápita que había. La oferta era suficiente para abastecer esta demanda.

Desde los 60 desaparece la agricultura tradicional. Las explotaciones son más intensivas en capital (fuertes inversiones en regadío y material agrícola)

En cuanto a producción: Se suceden cambios motivados por la variación en la dieta alimenticia. Y a raíz de la integración europea, la agricultura española trata de aprovechar sus ventajas comparativas (aumento de los intercambios comerciales de productos primarios). Mayor consumo de fruta, carne y pescado, kiwi.... La agricultura española trata de satisfacer una demanda europea.

Ventaja comparativa fundamental en España: el sol y mano de obra barata. Las producciones que se dan en España no se pueden dar en Europa (cítricos, vino, olivos,...) Otros que se consiguen en el Norte de Europa como tomates, pero solo una vez al año, mientras que en España se consiguen hasta 3 veces.

Demanda agraria

Inconveniente: baja elasticidad renta =

Demanda agregada = PIB

Si la demanda agraria crece más deprisa que la renta tendrá una alta elasticidad renta. Los bienes agrícolas tienen poca elasticidad renta: cada vez la gente utiliza menos parte de la renta para obtener estos productos ("20%), a principios de siglo era un 95%. La solución ha sido la integración europea, que posibilita que la producción agraria siga creciendo.

• Evolución de la renta.

$RA = PFA - CI - A + (S - I)$ donde VAB a precios de mercado = $PFA - CI$

PFA = producción física por precios agrarios. En términos reales se ha multiplicado por 2'6. Se produce ahora mucho más que en los 60. Se incrementa mucho la productividad de la tierra (SAU), a pesar de que los precios agrarios siguen una tendencia a la baja.

La renta agraria ha disminuido en términos reales (x 0'8, cae un 20%) debido q que los CI se han multiplicado por cuatro (se debe a cambios en las tecnologías químico – biológicas y mecánicas: fertilizantes, abonos, fitosanitarios, tractores; gasóleo, electricidad,...)

Las amortizaciones se han incrementado muchísimo a medida que aumentaba la inversión en explotaciones agrarias.

VAB a precios de mercado es bruto porque no se han descontado las amortizaciones. Precios de mercado, no tiene en cuenta (S – I)

Las subvenciones han crecido mucho, sobre todo en los 90. Permiten que se sostenga la renta agraria. La caída de la renta agraria (20%) no perjudica a los trabajadores porque se reparte entre 4 veces menos ocupados. Luego la renta agraria per cápita ha aumentado, cada vez viven mejor.

	1965	1990	1997
(CI / PFA) X 100 (1)	21'7	34	31'1
(S / RA) X 100 (2)	1'4		24'4

(ra / pfa) X 100 (3)	77'3		26'1
----------------------	------	--	------

- Se ha incrementado un 50% el peso de los CI respecto a los PFA.
- Qué parte de la renta agraria son subvenciones públicas. De cada 100ptas que recibe un agricultor, 4 ptas con subvenciones.
- Parte de la producción que los agricultores consiguen como renta real.

En el 97 de cada 4 pesetas generadas el agricultor se queda con 1. El resto: amortizaciones...

LA ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL Y COBERTURA EXTERIOR

La producción agrícola de un país tiende a centrarse en , por un lado, la producción de la demanda interna y por otro a las posibilidades de penetración en mercados exteriores para aprovechar ventajas comparativas que pudiera tener.

Caso español: la adhesión a las comunidades en el 86 constituyó un fuerte impulso para la especialización productiva y comercial de la agricultura española. Una agricultura tiende a concentrar su especialización en artículos en los que puede encontrar mayores ventajas comparativas. Si tiene restricciones al comercio exterior, no tenderá a especializarse. Si se abre al exterior no depende solo de la demanda interna, no tiene que preocuparse del autoabastecimiento, tendrá que fijarse en aquello en lo que tiene ventaja comparativa y en lo que no.

DATOS: Participación de productos en la producción final agraria española.

	1964	1997
Frutas y hortalizas	22%	27%
Carne (ovino y porcino)	19%	32%
Cereales	13%	8%

1964. No se da una extrema concentración porque mandaba el mercado interno y tenía que abastecer mucha demanda. Poco abierto al exterior.

1997. La producción agrícola tiende a especializarse. Entre solamente 2 ramas se centra el 60% de la producción agraria (se centra en unos pocos sectores).

Medición de la especialización agraria.

Indicador: ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN AGRARIA. Contrasta 2 datos, para España y para la UE.

Producción i

PFA

ÍNDICE = $X \cdot 100$

Producción i

PFA

ÍNDICE > 125% Alta especialización en ese producto. Cuánto representa la participación de la producción de un país respecto a la producción de otro país.

ÍNDICE < 75% Baja especialización en el artículo i respecto al promedio europeo.

ÍNDICE " (75 – 125) especialización media

Especialización alta: cítricos, frutas en general, hortalizas, aceite de oliva, carne de ovino y de caprino.

Especialización media: azúcar, madera, viveros, patatas, maíz o carne de porcino y de ave.

Especialización baja: trigo, productos lácteos frescos, carne de bovino. Productos que no tienen buena acogida o que tienen desventaja productiva (leche, trigo)

La integración en la UE es un factor importante que ha ayudado a desarrollar la especialización. Tenemos un indicador para comprobarlo: *Tasa de cobertura de la balanza agraria*

Exportaciones

X 100

Importaciones

Si el índice > 100 ! $X > M$! superávit comercial

Esta tasa tendría que haber aumentado.

Evolución: Datos relacionados con cualquier país del mundo

1965: 67'2% importador neto de productos agrarios, no autosuficiente del todo

1982: 88'1%

1997: 114'6% Exportador neto de productos agrarios. Tasa de cobertura casi duplicada. Dato relacionado con la UE (140%) las exportaciones se han multiplicado mucho desde el 65 hasta el 97.

2.3. LA POLÍTICA AGRARIA COMÚN, SU REFORMA Y LOS ACUERDOS INTERNACIONALES. IMPLICACIONES PARA EL SECTOR PRIMARIO ESPAÑOL.

2.3.1. Concepto y objetivos de la PAC.

La Política Agraria Común (PAC) supone una excepción al tratamiento que dispensa el Tratado de Roma a las intervenciones económicas. Así como en el caso de la industria y servicios el Tratado es poco intervencionista y confía plenamente en el mercado como mecanismo de asignación; en el caso de la agricultura el Tratado es muy intervencionista y además atribuye las competencias básicas en la materia a las autoridades comunitarias. La mitad del presupuesto comunitario está destinado a la financiación de la PAC, de la agricultura. ¿Por qué el 2% de la producción agrícola está financiado con casi el 50% del presupuesto comunitario? Por la intervención del Tratado de Roma.

Objetivos:

- Asegurar el autoabastecimiento.

Europa había sido importadora neta (importaciones > exportaciones). Producía más de lo que consumía. En 1957 no había autoabastecimientos, se necesitaban importaciones. Ahora hay excedentes: más producción,

más subvenciones. También ha crecido la población, lo que implica un aumento en la demanda. Composiciones diferentes: nuevos países incorporados han aumentado las exportaciones.

- Mejora de la eficiencia.

Se producen innovaciones sobre la agricultura tradicional.

- Elevación de las rentas agrarias.

Cambios en la demanda europea. Perjudica a los productores del sector primario. Baja elasticidad renta de la demanda de productos agrícolas, bienes alimenticios. Aumenta la renta y disminuye el consumo alimenticio. Las subvenciones compensan pérdidas de renta.

2.3.2. La adhesión española.

Se produce en 1986. En los 80 se incorporan 3 economías con fuerte base agraria y esto amenaza la competitividad de las demás agriculturas europeas. Por clima y salario agrícola, son más competitivas esas nuevas economías. ¿Qué se hace? Negocian determinados períodos de transición, en principio de hasta 10 años, para algunas producciones. Se produce un desarme arancelario progresivo en determinadas producciones agrarias para limitar el impacto de la adhesión española, griega o portuguesa en las economías europeas. El 1 de enero de 1993 desaparecen estos períodos y se liberaliza la circulación de mercancías. Desaparecen los aranceles. La negociación y la adhesión benefician a algunas producciones con alta especialización y perjudica a otras de baja especialización.

2.3.3. Elementos o instrumentos fundamentales de la PAC.

1) Las organizaciones comunes de mercado.

Cada producto básico agrario va a tener su regulación, su ordenación concreta. Se va a estimar su demanda, su producción, sus cuotas. Demanda > oferta: estimula y ayuda a la producción. Hoy en día si la producción es elevada, hay subvenciones pero también límites.

Cuota láctea = 100 litros. Se distribuye esta cuota por países basándose en capacidad de producción, etc. Si se rebasa la cuota se exige una multa.

Además de estirar la demanda se utilizan los precios de intervención (retirada) para garantizar las rentas agrarias. La UE se compromete a comprar toda la producción europea a determinado precio cuando el precio de mercado desciende por debajo de este precio de retirada. ! Garantía de rentas.

¿Qué haría con el excedente que compra la UE? Se destruyen los excedentes agrícolas en Europa (quemando y tirando al mar) ¿Por qué no se llevarán al tercer mundo en términos económicos?

- Si lo regalas, dejas de exportar porque pierdes demanda.
- Los costes de transporte

Esto ha cambiado en los 90, parte del excedente comunitario se lleva a través de ONG'S.

2) FEOGA: Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrarios.

A través de FEOGA se instrumenta esa volatilidad financiera. FEOGA tiene dos secciones: FEOGA – Garantía y FEOGA – Orientación

*FEOGA – Garantía: Se encarga de la estabilización de los mercados agrarios y va a observar el 90% o más de los recursos del FEOGA.

*FEOGA – Orientación: Financia las reformas estructurales agrarias. ¿Por qué hay que hacer reformas? Porque hay muchos excedentes en la Comunidad. La introducción de nuevos cultivos tiene ayudas por parte de este FEOGA.

FONDOS ESTRUCTURALES = FEDER + FSE (Fondo Sectorial Europeo)

FEDER = Fondo de Desarrollo

2.3.4. Las reformas de la PAC:

Generan un lastre importante en el presupuesto comunitario: requiere de muchos recursos para financiarse. La reforma está orientada a liberar recursos comunitarios para otros fines.

Reformas en la década de los 90:

92: Macsler

97: Fischler

00: Agenda 2000

Principios 92 / 97:

- Bajar precios de retirada y aproximarlos a los precios de los mercados internacionales.
- Se han modificado las cantidades previstas en las OCMs para ajustar las producciones y evitar excedentes. Ha provocado polémica en España respecto al OCM del aceite de oliva.
- 1997: Sistema de multas cuando hay incumplimientos de las OCMs.
- Liberalizar importaciones de algunos productos que en Europa se producen en condiciones menos eficientes. (El arroz perjudica a los productores españoles, europeos, porque es más barato en otros países)
- Insiste en la multifuncionalidad del medio agrario: no solo se producen alimentos y materias primas en el medio agrario, sino que tiene importantes aspectos culturales y sociales: el agroturismo.

2.3.5. Impacto de la adhesión en la agricultura española.

El impacto positivo aunque desigual; respecto a la balanza agraria con la UE. Presenta una tasa de cobertura muy elevada. El incremento de las exportaciones es superior al incremento de las importaciones. Ha beneficiado a unos productos más que a otros. La adhesión española está relacionada con algunos cambios de la explotación agraria española al exponer su agricultura a la competencia europea. Cambios:

- Crece la importación de productos vegetales frente a los animales.
- Mejora la selección de abonos y fitosanitarios.
- Se incrementa el índice de mecanización.
- Se externalizan más tareas (se subcontratan por ejemplo en la cosecha de poda...)
- Ha mejorado la calidad de las producciones sobre todo de frutas y hortalizas, vino y aceite. En el vino se reconoce por la denominación de origen.

Gracias a las subvenciones se han elevado las rentas agrarias.

2.4. LA ACTIVIDAD PESQUERA EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA VASCA.

Datos: 31 – 12 –98

- Número de buques 455
- Personal embarcado 4396

4400 familias que dependen de la pesca.

Existen 5 tipos de pesca/ buques:

351 son de bajura con 2613 tripulantes

altura al fresco: 62 buques – 819 trabajadores

arrastreros congeladores: 7 buques – 122 trabajadores

atuneros congeladores: 27 buques – 626 trabajadores

bakalareros: 8 buques y 217 trabajadores

2547 embarcaderos y 273 buques

1718 ocupados y 176 buques

CAPTURAS

Más de 55.000 toneladas de pescado al año

13.300 millones de pesetas son los ingresos de la actividad pesquera.

¿Productividad?

En Guipúzcoa: 8120 millones ! más rentables por las especies que captura.

En Vizcaya: 5120 millones

1ª especie: bonito

2ª especie: anchoa

Por puertos: no coinciden los más importantes desde el punto de vista de las toneladas y del valor.

- Punto de vista de los ingresos:

Pasajes: 3560 millones de pesetas

Ondarroa: 2600 millones de pesetas

Bermeo, Ondarribia, Getaria: 2.200 millones de pesetas

- Punto de vista del volumen: Ondarroa, Bermeo, Getaria

TEMA 3: EL SECTOR INDUSTRIAL EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS

3.1.LA CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES.

La actividad industrial es aquella que tiene por objeto la transformación de los recursos naturales por medio de procedimientos físicos o químicos. Lo diferencia del sector primario porque en él no hay transformación, solo hay obtención de recursos naturales. La diferencia con los servicios es que los servicios no basan sobre un objeto que se transforma, son intangibles. Tiene carácter de intangibilidad. Últimamente se emplea una acepción más restringida que es la que maneja la SEC(Sistema Europeo de Cuentas). Esta acepción más restringida de industria excluye el subsector de energía y el subsector de la construcción (obra pública, viviendas, carreteras...etc) Nos queda lo que se llaman tradicionalmente manufacturas más las industrias extractivas no energéticas. Hablaremos en todo el tema de manufacturas.

La unidad básica de agregación de actividad es la rama de actividad, reúne todas las producciones de un artículo principal (vidrio, caucho)

En las manufacturas hay decenas de ramas de actividad con procesos productivos distintos. Es imprescindible agruparlas para poder analizar la industria española, sobre todo para estudiar su posicionamiento relativo en el contexto europeo.

Vamos a utilizar 4 criterios de clasificación:

- Un criterio de demanda en función del dinamismo de los mercados de las distintas producciones. Distinguiremos:
 - Actividades de demanda fuerte
 - Actividades de demanda media
 - Actividades de demanda débil

Las primeras son aquellas que presentan una elevada elasticidad renta en su demanda, es decir, a medida que se incrementa la renta, más aumenta la demanda de esas producciones. Será ideal para el país porque garantizan demanda para el futuro. Ejemplos: equipos informáticos, telecomunicaciones, cosmética.

% variación demanda

$$= X 100$$

% variación renta

Demanda débil: producciones cuya demanda tiene una baja elasticidad renta, la demanda crece a un ritmo inferior al de la renta. Cada vez dedicamos menos renta a esos productos.

Demanda media: resto. Crecen al mismo ritmo.

Ha habido un autor, VERNON que se inventó una teoría: Teoría del ciclo de vida del producto (1966). Esta teoría de Vernon nos ayudaría a explicar por qué las demandas son fuertes, medias o débiles, de manera que los productos novedosos serían de demanda fuerte, los productos en fase de maduración será de demanda media y los productos viejos lo normal es que la demanda vaya creciendo a un ritmo inferior al de la demanda. Móviles: al principio el producto crece de forma logarítmica, demanda fuerte.

2)Segundo criterio de clasificación: Criterios de oferta en función de aquellos factores que condicionan la eficiencia productiva. Mencionamos 3 clasificaciones distintas bajo este criterio:

- Diferencia las actividades intensivas en trabajo y las actividades intensivas en capital. Estos dos autores pensaban que los países se especializarían en determinadas producciones en función de la dotación relativa de factores que tuvieran. Aquel país con abundante mano de obra y pocos bienes de equipo realizará la producción intensiva en trabajo. Si el país cuenta con poca mano de obra y muchos bienes de equipo realizará la producción intensiva en capital.

Las actividades cambian, hay cambios técnicos en procesos productivos que alteran posiblemente los resultados de esta clasificación. Ejemplo. siderurgia, hasta hace 10 años intensiva en mano de obra ("85, 17.000 trabajadores) hoy 400 trabajadores que producen lo mismo, es intensiva en capital. Por tanto en cada momento podemos clasificar discriminando las actividades.

- Debida a la OCDE que propone 5 modos complementarios para caracterizar las actividades productivas:

.La intensidad en trabajo

.La escala productiva

.La diferenciación de producto

.El uso de recursos naturales

.El nivel científico

Si aplicamos esta clasificación tenemos cantidad de actividades porque tenemos 5 modos. Esta clasificación se basa en el esfuerzo tecnológico que requieren las actividades y se distinguen:

–Actividades de intensidad (contenido tecnológico) tecnológica alta. Elevado gasto en I + D, sofisticados bienes de equipo, mano de obra muy cualificada. (Automóviles, telecomunicaciones, aeronáutica)

–Actividades de intensidad tecnológica media.

–Actividades de intensidad tecnológica baja. Bajo gasto en I + D, mano de obra no cualificada...

Gasto en I + D

I + D =

Volumen de facturación

3) Emplearemos este criterio, que es un criterio mixto: combina criterio de demanda y de oferta y más concretamente va a combinar la clasificación de demanda con esta tercera clasificación de oferta. Distingue:

.Actividades avanzadas que son las de demanda fuerte e intensidad tecnológica alta.

.Actividades intermedias que son las de demanda media e intensidad tecnológica media.

.Actividades tradicionales que serán de demanda débil e intensidad tecnológica baja.

¿Por qué se combinan estas dos? Es por lógica económica: las empresas gastan en investigación, concentran sus esfuerzos en aquellas actividades cuya demanda tenga un gran potencial de crecimiento.

Demanda fuerte y contenido tecnológico alto 2'6% en I + D, media ponderada 6'6, 40% facturación en bienes de equipo	% variación de la demanda (Tasa anual acumulativa de la demanda dirigida a cada rama) (Promedio del 66 al 97)	Productividad del trabajo (VAB por ocupado) (pesetas de 1997)	Volumen de inversión productiva en bienes de capital (% de la formación bruta de capital respecto al consumo total de los bienes de cada rama, según factura)	Esfuerzo tecnológico (% de los gastos de I+D respecto a la facturación de 1997)
Actividades avanzadas				
Maquinaria de oficina y ordenadores	8%	5 millones	49'9%	3'3%
Máquinas eléctricas y electrónicas	7'6%	7 millones	34'2%	2'5%
Actividades intermedias				
Química	6'4%	8 millones	0'8%	2'2%
Máquinas y equipo mecánico	4'6%	4'4 millones	45'7%	1'5%
Material de transporte	5'6%	6'1 millones	30'8%	1'7%
Actividades tradicionales				
Mecánicas básicas	2'7%	6'1 millones	0'4%	0'1%
Productos minerales no mecánicos	3'2%	7'6 millones	1'5%	0'3%
Alimentación, bebidas y tabaco	3'1%	6'5 millones	0'1%	0'1%
Papel y artes gráficas	5%	4'7 millones	0'5%	0'2%
Textil, vestido, cuero y calzado.	1'4%	3 millones	1'3%	0'2%

Crece la demanda ligeramente por encima de la demanda agregada de la economía. La media de inversiones en capital es de un 19%. El esfuerzo tecnológico supone un 1'6%.

Pierden cuota las demandas tradicionales y tienen contenido tecnológico bajo: productividad media 5, media en bienes de capital 1 y esfuerzo tecnológico 0'2%.

NOTA: Hay unas 50 – 60 ramas industriales.

4) El cuarto criterio se fija en el destino de los bienes producidos. Puede haber producciones de:

.Bienes de consumo: el cliente compra para cubrir una necesidad. Pueden ser bienes de consumo duradero (coche, televisión, electrodoméstico) o bienes de consumo inmediato.

.Bienes de equipo o inversión, bienes de capital.

.Bienes intermedios (inputs que se emplean en otras producciones) Ejemplo: tornillos. Se consume en un solo ejercicio.

¿Tiene algo que ver con el desarrollo de un país? ¿Qué producirá? –El economista Hoffmann crea una teoría: vinculaba estas 3 producciones al proceso de industrialización de un país. Considera que la industrialización puede iniciarse por los bienes de consumo, a los que se dirige el primer lugar la demanda y cuyos procesos productivos son más simples. Cuando esta economía avanza produce bienes intermedios, aprovechando las escalas de producción (economías de escala). Cuando se haya desarrollado suficientemente será capaz de producir bienes de capital que requieran una pericia tecnológica propia de la madurez industrial.

¿Por qué un bien intermedio permite obtener economías de escala antes que un bien de consumo? Los bienes intermedios son susceptibles de mucho uso. Por ejemplo: Un tornillo sirve para una mesa, un coche, una puerta. Se producen muchas unidades y por eso se producen economías de escala.

3.2.LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA: PATRONES DE ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL.

• Evolución global de la industria en la economía española en los últimos 40 años.

La industria española ha crecido a medida que crecía la economía en su conjunto, pero en la evolución reciente de los últimos 40 años, se distinguen 2 periodos muy claros:

1) Del 60 al 75 en el que la industria es el motor del desarrollo económico español.

2) Del 75 al 2000: La industria pierde peso relativo en el conjunto de la economía española y cede a los servicios ese papel dinamizador del crecimiento español. Registramos un comportamiento bueno de la industria en la mitad de los 90 (también en la economía vasca). El peso específico de la industria se ha consolidado. No cae la producción industrial sino que crece a un ritmo menor que el de la media de los servicios.

CUADRO. Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Evolución del peso relativo de la industria en la Economía Española.

Primera magnitud: %VAB industrial respecto al VAB total de la economía. 60 75 00

Total industria 36'5% 43'3% 3'1%

Energía 3'9% 4'1% 5'9%

Manufacturas 24'8% 29'1% 20%

Construcciones 7'8% 10'1% 9%

Segunda magnitud: Participación del VAB industrial respecto al VAB de la economía (a precios constantes del año 86)

60 75 00

Total industria 32'7% 40'2% 38%

Energía 4'4% 4'9% 6'1%

Manufacturas 18'8% 25'9% 24'8%

Construcciones 9'5% 9'4% 7'8%

Tercera magnitud: Porcentaje del empleo industrial en el empleo total

60 75 00

Total industria 30'9% 36'8% 30'7%

Energía 1'7% 1'3% 0'9%

Manufacturas 20'2% 25'9% 19'8%

Construcciones 9% 9'6% 9'1%

Cuarta magnitud: exportaciones de bienes y servicios excluido el turismo. Porcentaje de la industria en el total de la economía.

60 75 00

Conjunto industria 52'5% 71% 73'5%

Energía 5'2% 5'9% 3'3%

Manufacturas 47'3% 64'9% 70'1%

Construcción 0 0'2% 0

Quinta magnitud: Importaciones de bienes y servicios excluido el turismo, sobre el total de importaciones españolas.

60 75 00

Total industria 81'1% 76'6% 84'2%

Energía 17'2% 22'7% 8'5%

Manufacturas 63'9% 54'9% 75'8%

Construcciones 0 0 0

1. *¿Por qué las exportaciones e importaciones de Construcción son cero?* Por definición no debe haber dato porque la compra de viviendas no se registra en la Balanza de Pagos, no salen divisas. Compra de una segunda vivienda por un no residente ! exportación.

2. *Comparar el dato VAB total (pesetas corrientes/ reales).* Importancia relativa grande del sector secundario, más de un tercio. Los datos no coinciden:

1960 – 1975 pesetas reales < pesetas corrientes. Los precios industriales eran altos, crecían por encima de la media. Después se reinvierte, los bienes industriales se valoran a precios menos altos. Una razón es la incorporación a la UE, aumenta la competencia en los mercados industriales y para poder competir mantienen los precios.

3. *Comparación con la participación en el VAB de la producción y el empleo.* La presencia industrial es más importante en la producción que en el empleo. La productividad media de la industria es superior a la de toda

la economía. Contrario a la agricultura.

OTROS COMENTARIOS:

- El cuadro demuestra que la industria ejerce de motor económico en España del 60 al 75. En este periodo la importancia relativa en cuanto a producción y empleo crece. 1975 – 2000. La industria pierde posiciones relativas en la Economía Española. Al final del periodo los datos son similares a los de los 60. El sector servicios es el impulsador del crecimiento económico.
- ¿Por qué comportamiento expansivo de la industria 1960 – 1975?
- Es un contexto internacional de crecimiento económico.
- Desde 1959 se empieza a terminar con el régimen autárquico. Plan de Estabilización y otras medidas. Respecto a la industria:
 - Se liberalizan las importaciones de maquinaria y bienes intermedios (necesario para aumentar la producción). Hasta el 59 para importar se necesitaba autorización expresa administrativa.
 - Se establece la convertibilidad de la peseta con el dólar ajustando a la baja el valor de la peseta " devaluación de la peseta, tipos de cambio políticos diferentes. Ayuda a la competitividad de las exportaciones industriales españolas.

3. Se mantiene una fuerte protección del mercado español: aranceles (afectan a los precios), contingentes (afectan a la cantidad). 100.000 automóviles japoneses entran en España. Favoreció la creación de empresas industriales.

¿Por qué la industria no creció tanto después?

- Con la integración europea se acaba con la protección del mercado español. En algunos sectores la competencia era muy fuerte.
- Crisis de los 70 que fue sobre todo industrial (al aumentar el precio del petróleo disminuye la demanda)
- La industria es más sensible a las coyunturas internacionales.

COMERCIO EXTERIOR: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

- Fuerte incremento de las exportaciones industriales a lo largo del periodo. 1960 (52'5%) ,2000(" 75%) Se debe sobre todo a las manufacturas (encuentran nuevos mercados exteriores). El incremento de las exportaciones es anterior a la integración europea.
- Importaciones. Siempre han sido las más importantes de la economía española. 2 periodos:

1960 – 1975: disminuye la participación de la industria en el total, imputable sobre todo a manufacturas.

1975 – 2000: incremento de la importancia relativa de las importaciones industriales.

La energía presenta fuertes oscilaciones en su participación en el total. 1 de cada 5 importaciones eran productos energéticos: petróleo. A mediados de la década de los 70 aumentan los precios del petróleo ! OPEP

1966 energía = 9'4%

1975 energía = 22'7% No se compra más pero los precios se duplican. El precio se paga en dólares y se fijan a nivel mundial.

Manufacturas: disminuyen en el 75 y aumentan en el 2000 ¿por qué? Porque los productos europeos entran libremente y se aprovecha. 1960 – 1975 empiezan a hacerse cosas en los 70 que no se hacían en el 60:

maquinaria y bienes intermedios.

3. Saldo o cobertura. Exportaciones – importaciones: manufacturas porque la construcción es mínima y la energía depende de los precios del petróleo que es muy variable.

Indicador:

Exportaciones

X 100

Importaciones

Indicador > 100 superávit comercial

Indicador < 100 déficit comercial

Evolución: En los años 60 el grado de cobertura era bajísimo, no llegó en media al 30%, importaciones > exportaciones. Fue aumentando progresivamente hasta equilibrarse el saldo comercial en el 80 y ya en 1985 el grado de cobertura era claramente superior al 100%. Desde la adhesión el grado de cobertura empeora, actualmente se sitúa cerca del 80%.

Evolución de la importancia relativa de las manufacturas españolas en europa:

VAB manufactura

X 100

VAB manufactura UE

Indica qué porcentaje de las manufacturas de la UE se hacen en España.

Año 66 5'1%

Año 80 8%

Año 85 7'6%

Año 2000 9%

Hoy 9%

Las manufacturas no pierden peso en la UE, solo en el año 1980 – 1985. Primera reconversión industrial española. Tiene cierta capacidad de competir la industria española en Europa.

La producción se concentra en ciertas ramas (especialización). Si un país está cerrado al comercio exterior, no se especializará, porque necesita autoabastecerse. Con la especialización en un país se necesitará la importación. Por tanto un requisito de la especialización es el libre comercio y así se pueden aprovechar las economías de escala.

La industria española se debería especializar en productos de demanda fuerte.

Clasificación mixta:

- Actividades avanzadas: demanda fuerte y contenido tecnológico alto.
- Actividades intermedias: demanda media y tecnología media.
- Actividades tradicionales: demanda débil y tecnología baja.

DATOS: Estructura del VAB español. Manufacturas de la producción total.

	1966	1997
%actividades avanzadas	3'8%	11%
%actividades intermedias	25'9%	30%
%actividades tradicionales	60'3%	59%

Significado: El crecimiento industrial español no ha sido igual en todas las actividades sino que se está registrando un cambio en la estructura productiva de la industria que se traduce en cierta especialización de la economía española.

Ramas más importantes:

- Actividades avanzadas: maquinaria, eléctrica y electrónica respecto a la producción total 1966 (2'9), 1997 (9'1), se da una especialización
- Actividades intermedias: material de transporte y química

Material de transporte 1966 (11'3%) 1997(11'4%)

Química (especialización) 1966 (6%) 1997 (9%)

- Actividades tradicionales: alimentación, bebidas, tabaco

1966

1997

Alimentación, bebida y tabaco (1)

15'1%

18'9'5

Textil, cuero y calzado (2)

17%

8'2%

Madera y muebles (3)

10'9%

4'9%

- Es la única partida que incrementa su peso relativo.
- Disminuye su peso relativo
- Disminuye su peso relativo

Se han ido abandonando ramas del sector tradicional para pasarse a otras con mayor demanda (especialización). Los cambios en la especialización en la demanda productiva ¿se relacionan solo con la demanda interna o también con la demanda europea e internacional?

Acudimos al comercio exterior: Evaluación del grado de cobertura de las manufacturas españolas en el periodo 66/97.

	1966	1985	1997
Avanzadas	7'6	43'3	50'5
Intermedias	23'1	111'7	85'5
Tradicionalas	40'4	155'4	92'2
Total	29'8	115'1	81'9

Está medido en términos reales (pesetas del año 90). El total es la media ponderada.

especialización productiva española se aplica por la demanda interna o por la demanda de la apertura al exterior?

Se aplica por la demanda de la apertura al exterior, ya que la industria española podía competir vía precios basándose en mano de obra abundante y m's barata.

Estos datos no son concluyentes: 66 –85. Mejora la cobertura radicalmente y común a todas las actividades. En España se empiezan a producir maquinaria y bienes intermedios. 1985 – 1997: La cobertura empeora aunque aumenta en avanzadas. En cambio es cuando más se abre el grado de cobertura. 1993: Terminan los estados transitorios. Solo podemos decir que hemos perdido en avanzadas. Es posible una sustitución de importaciones.

Otra conclusión global: el grado de cobertura históricamente ha sido mayor en actividades intermedias y tradicionales que en avanzadas. La industria española tiene más capacidad para competir en este tipo porque suelen ser producciones estandarizadas que compiten vía precios. Se denominan ramas maduras (su forma de producir está generalizada). Nuevos productos en mercados emergentes, no todos los países tienen dominio en su producción: industria aeroespacial, equipos informáticos...) Compiten vía innovación – diferenciación de productos. La industria española tiene mejor competencia vía precios, no vía innovación.

La estructura productiva sufre un cambio: pérdida de importancia relativa en actividades tradicionales e incremento en las actividades avanzadas, pero España partía de una situación tan desfavorable que hoy en día es de las potencias industriales de la UE. Sigue manteniendo una participación de actividades industriales tradicionales, lo cual supone un posicionamiento débil respecto a grandes economías europeas.

¿Por qué resultado desfavorable en España?

- La dimensión de sus empresas es menor. La PYME no tiene departamento de I + D. Subvenciones, cooperación entre empresas (difícil entre competidores), red de centros tecnológicos (facilitan que una empresa lleve a cabo I + D)
- Intensidad en recursos naturales: normalmente consumen mucha energía (la crisis del petróleo afectó más a España que a otros países.)
- Intensivos en trabajo. Incentivado por precio bajo de mano de obra.

- Atraso en los niveles de inversión acumulada. Años 50 fuerte inversión productiva y en gasto de I + D.

3.3. LOS DETERMINANTES DE LA PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL ESPAÑOLA.

Fuerte crecimiento de la producción industrial española debido a un incremento en la productividad del trabajo. El número de ocupados industriales en el 2000 es ligeramente superior al de 1960 y sin embargo en términos reales la producción industrial se ha multiplicado varias veces. Número de ocupados en el 93 = número de ocupados en el 60. También en términos relativos son iguales aunque el PIB es 20 veces superior. El incremento de la productividad del trabajo es de un 3% anual acumulativo. La competencia se dispara a nivel de producto. 3 millones de trabajadores industriales son más productivos debido a:

- La capitalización de las instalaciones productivas.
- Se ha incrementado mucho la cualificación de la mano de obra.
- Propios cambios en la especialización productiva de las manufacturas.
- Mejora en la calidad y en la utilidad de los productos.

Evolución de la productividad industrial:

60 – 75: Aumenta a un fuerte ritmo

75 en adelante: incremento de la productividad más moderado.

Es normal, en parte por la productividad marginal decreciente. Años 60 (no había maquinaria sofisticada) Años 80 se debilitó el proceso inversor en las industrias españolas.

Pese a dicha evolución en los últimos años el peso de las manufacturas españolas en la UE había aumentado ligeramente. 2 razones:

- La moderada mejoría en productividad se compensa con los bajos niveles salariales en relación a la UE.
- En los 90 la peseta ha perdido valor respecto al resto de monedas europeas, implica ventajas en precios relativos. Ello hasta 01/01/99, ya que se establecieron cambios fijos.

CUADRO: Niveles de productividad, costes laborales por trabajador, costes laborales unitarios, precios, costes laborales unitarios reales. En porcentajes alcanzados en España respecto a la UE (100)

Si dato < 100 España está por debajo de la media europea.

Si dato > 100 España está por encima de la media europea.

	1966	1970	1975	1980	1985	1990	1996
A. Productividad							
VAB / N° ocupados (ptas, ecus año 90)	59'9		72'3	80'6	78'7	75'7	80'1
B. Costes laborales por trabajador = W / N° ocupados (ecus)	–	45	62	69'1	63'6	69'6	58'6
C. Costes laborales nominales (por unidad de producto) = CLUS	–	69'3	85'7	85'7	80'8	92	73'1
W / VAB (ecus)							

D. Precios. Índice manufacturas (ecus)	–	93'6	101'7	101'7	103'7	100	83'8
E. Costes laborales reales unitarios = CLUS reales =	–	74'1	84'3	84'3	77'9	92	87'2
$(W / VAB) / \text{precios} = C / D$							

Miramos el nivel de competitividad relativa de las manufacturas españolas:

- Productividad española < media europea (80% de la media). Hasta el 80 aumenta, del 80 al 90 disminuye y a partir de entonces aumenta llegando en el 2000 a un máximo histórico. Se debe a que crece la producción española, el VAB (se invierte en bienes de equipo y se innova en producción). En el periodo 91/93 disminuye el número de trabajadores, lo cual mejora la productividad. En los últimos años mejora porque vuelve a incrementarse la producción.
- Cuanto gana un trabajador por unidad de tiempo. Salario y cotizaciones de la Seguridad Social por cuenta del empleador. En España cada trabajador cuesta menos, la mano de obra es mucho más barata que la media europea. 1970 – 1980: Crecen los costes salariales más que la media europea. En el 75 se legalizan los sindicatos (antes se impedía la presión de los trabajadores). Hasta el 2000 la evolución fue oscilante. En la última década se mantiene, apenas llega al 60% de la media europea. Es relativamente barata. Solo Grecia y Portugal tienen salarios más bajos. Favorece la competitividad aunque el coste total incluye otras muchas variables.
- 1

CLUS nominales = X CL trabajador

Productividad

En España son mayores los CLUS nominales respecto a Europa. Empeora el dato porque suben los costes por trabajador. Su comportamiento es oscilante, aumentan, disminuyen y mejoran en los 90 debido a la fuerte moderación salarial.

- En cada país de la UE la evolución de los precios es distinta. En economías abiertas las monedas son distintas (afecta el tipo de cambio). 100 manufacturas españolas valen lo mismo que en Europa. En 1996 los precios españoles se incrementan por debajo de la media europea (manufacturas). El IPC (inflación) ha aumentado más que en la UE, pero los precios de las manufacturas se han comportado bien (han aumentado por debajo). Se debe a la moderación salarial, en el 92, 93 la peseta sufrió una fuerte depreciación (ajustes en el poder de cambio), perdió 25 puntos de valor. El efecto en global fue positivo.
- Mejor indicador de la competitividad porque son CLUS reales (tienen en cuenta la evolución de los precios). Cuanto más bajo mejor porque incorpora las variables anteriores. ¿Es el coste de los salarios inferior en España que en la UE? Si baja cuesta menos producir un producto. Es bueno para la industria española, que sobre todo compite vía precios. Dada su especialización europea el indicador es muy importante, nos interesa que sea bajo.

3.4.LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN EL MARCO DE LA UNIÓN EUROPEA.

La evolución de la política industrial española está condicionada desde el 86 por la pertenencia a la CEE. No existe una atribución a las instituciones comunitarias de competencias importantes del sector industrial como ocurría en el sector primario. Sin embargo las políticas industriales de los países miembros están sometidas a control comunitario. Habrá programas propios de la UE de los que beneficiarse empresas españolas.

1. Definición de política industrial: La política industrial es el conjunto de medidas adoptadas por las administraciones públicas orientadas a mejorar la productividad y competitividad de las empresas residentes y

a facilitar el ajuste de la oferta a los cambios registrados en la demanda.

Es una política de oferta: responde a la configuración de un país.

Si la demanda aumenta se incentivan las inversiones en dicha actividad. Si la demanda disminuye se desincentivan las inversiones.

2. Justificación de la política industrial: Actualmente se justifica a través de la teoría de los fallos de mercado. Base: el mecanismo de precios asegura la eficiencia en la producción, pero se reconocen supuestos ante los cuales dicho mecanismo no funciona adecuadamente y se requiere la intervención pública en sustitución del mercado.

- Existencia de bienes públicos: bienes cuyo consumo no se caracteriza por propiedades de rivalidad y exclusión. Exclusión: su consumo por parte de una persona hace que desaparezca para los demás. A través del sistema de precios. Ejemplo, un bolígrafo. Ejemplo de no exclusión: televisión, faro...Rivalidad: al disfrutar una persona de un bien o servicio si se añade un consumidor adicional disminuye la utilidad del primero. Ejemplo, leer un periódico. El problema es determinar la cantidad del bien producido o suministrado cuando ningún usuario paga por consumir estos bienes.
- Monopolios naturales: actividades que por sus características técnicas se obtienen rendimientos crecientes a escala (al aumentar la escala de producción los costes medios disminuyen). El monopolio natural es lo más eficiente, un solo operador por espacio económico. Si no está regulado disminuye el excedente del consumidor. Ejemplo: electricidad, gas, agua. Cuantos más usuarios mejor, porque los costes fijos son elevados y se reparten entre más. La innovación tecnológica altera en el tiempo el monopolio natural. Ejemplo: el teléfono móvil no necesita cableado.
- Externalidades: existen cuando la función de producción de un agente afecta a las funciones de producción o de utilidad de otros agentes. Las funciones de producción no son independientes. Pueden afectar en sentido positivo o negativo. El sector público deberá favorecer las externalidades positivas y limitar las externalidades negativas. Ejemplo: avicultor y hortelano de manzanas: las abejas tendrán polen para poder producir miel. / Lavandería que tiende la ropa al aire y está situada al lado de la siderurgia.

Puntos de conexión con la política industrial:

- medioambiental: control de las emisiones porque afectan a la función de utilidad de los ciudadanos.
- a través de actividades de I + D. Cuando una empresa investiga e innova en proceso o producto lo difunde al aparato productivo e influye en la mejora de los demás operadores económicos. Se difunde a través de clientes, proveedores, competidores.

Un capítulo importante de la política industrial es la política tecnológica. Las ayudas públicas para I + D se justifican por las externalidades positivas.

- Prácticas restrictivas de la competencia: por acuerdos entre empresas o por decisiones públicas, el grado de concurrencia en un mercado puede ser bajo. Resta estímulos para que las empresas traten de mejorar su competitividad. Parte de la política industrial se centra en aumentar la competencia entre los mercados.
- Existencia de información incompleta: un agente económico no dispone de suficiente información cierta.

3. Clases de política industrial:

- Según el alcance de las medidas se distingue entre políticas de carácter horizontal o general y políticas de carácter vertical o sectorial.

- De carácter horizontal: afecta a todas las empresas son independencia de la rama de actividad a la que pertenecen.
- De carácter vertical: Van dirigidos específicamente a las empresas de un sector concreto o rama de actividad.
 - Diferencia las políticas de promoción de las políticas de competencia.
- Las políticas de promoción están orientadas al desarrollo de nuevas actividades, a la diversificación productiva o a la mejora de la competitividad mediante ayudas públicas directas.
- Las políticas de competencia tratan de incrementar el grado de concurrencia en los mercados como estímulo a la mejora de la eficiencia empresarial.

3. Distingue las políticas activas y las políticas pasivas.

- Las pasivas tratan de reducir los costes de los ajustes en un sistema productivo. Por ejemplo: El tratamiento de excedentes laborales (cuando se acuerda la prejubilación de los trabajadores)*Medida vertical de promoción y pasiva.*
- Las políticas activas tratan de anticipar o agilizar transformaciones en el aparato productivo. Programa del Gobierno Vasco de I+ D empresarial: *medida horizontal de promoción y activa (favorece el cambio en la estructura productiva)*

4. Principales instrumentos de las políticas industriales:

- Ayudas financieras que pueden ser subvenciones a fondo perdido o pueden tener la forma de créditos blandos (no tienen tipo de interés)

En los años 90 esta ayuda financiera ha adoptado nuevas formas: sociedades a fondos de capital riesgo, sociedades de garantía recíproca

-Capital – riesgo: consiste básicamente en la compra por parte de una sociedad normalmente pública de una participación minoritaria y de carácter temporal en el capital social de una empresa que lanza una nueva actividad. Esto interesa sobre todo a los jóvenes promotores. ¿Qué ventaja recibe el nuevo promotor que se decanta por un fondo de capital – riesgo en vez de pedir un préstamo?

Con capital – riesgo no tienes que pagar los intereses y no tienes que devolverlo. Comparte el riesgo (no cobran si no hay beneficios),se prevé la recompra por parte de la empresa, la participación es minoritaria (no interviene en el control empresarial). Sobre todo financia PYMES.

-Sociedades de garantía recíproca: Se dedican a prestar avales para que las PYMES puedan obtener líneas de créditos de las entidades financieras. ¿Por qué hay avales? A veces las entidades financieras tienen un control y te exigen un aval, sino tienes capacidades para llevar un aval acuden a estas sociedades.

- Ayudas fiscales: Cualquier tipo de beneficio fiscal que se concede a las empresas: bonificaciones, deducciones o desgravaciones, pueden afectar a distintas figuras tributarias: IS, IAE, cotizaciones a la Seguridad Social, IVA.
- Medidas de política comercial o arancelarias para proteger un mercado de la competencia exterior. Se asocian a la política industrial porque favorecen el desarrollo de la industria nacional, inciden en la producción de un país.
- Existen reglamentaciones de los mercados que establecen a veces condiciones de entrada o de salida, niveles máximos de producción o precios máximos.

5. Evolución de la política industrial española (1960 – 2000).

La política industrial española ha adoptado perfiles muy distintos en los diferentes momentos históricos. 3 periodos fundamentales:

- 1960 – 1975.

Va a haber una política industrial muy intervencionista, fomentando directamente el desarrollo de diferentes ramas de actividad que fueron básicamente las tradicionales más intensivas en trabajo y las metalúrgicas.

¿Qué tipo de medidas se emplean más?

–Medidas de política comercial que protegen fuertemente el mercado español de la competencia extranjera. Estas políticas son típicas cuando hay industrias nacientes.

–Medidas de regulación de la competencia interna en los mercados con la ayuda de técnicas de planificación indicativas. ¿Qué técnicas de indicación planificativas? Los llamados planes de desarrollo y las llamadas acciones concertadas. Los planes de desarrollo ¿qué pretendían? Estimaban las necesidades de producción de las principales ramas para posteriormente fomentar las inversiones en aquellas ramas con oferta insuficiente. ¿Cómo fomentaban las inversiones? Con ayudas financieras que son canales de financiación obligatoria.

– En algunos casos, cuando la producción privada seguía siendo insuficiente, se creaban empresas públicas en esos sectores. A principios de los 70 esta intervención empieza a relajarse, pierde vigencia la planificación y la ganan algunas medidas horizontales de fomento de la exportación o de desarrollo regional.

Se crean los polos de desarrollo que trataban de industrializar unas zonas tradicionalmente agrarias para reequilibrar regionalmente España.

- 1975 – 1985.

Se produce una transformación radical en la política industrial (que era básicamente sectorial y pasiva) que se va a centrar esencialmente en medidas de carácter vertical dirigidas a las ramas de actividad en crisis. Por ejemplo: la siderurgia (crisis de hace años), construcción naval, minería.

Sobre todo hay políticas de reconversión industrial con 2 objetivos:

–La reestructuración técnica de las empresas

–El ajuste a la baja de la producción (disminuye la capacidad productiva de l industria que se reconvierte) Se pierden 100.000 empleos, casi 20.000 en Vizcaya.

- 1985 – 2000.

¿Cuál era el desafío de las empresas industriales? La competencia en Europa con la adhesión.

En 1985 era muy necesario adoptar una política industrial muy activa que ayudase a mejorar la eficiencia y la competitividad de la industria española. No se llevó a cabo dicha política. En los últimos años la política industrial es más activa y tiene un carácter preferentemente horizontal. Lo fundamental es que desde el 86 la política industrial española tiene que ajustarse al acervo comunitario en la materia (ajustarse a la normativa europea).

6. Política industrial comunitaria como marco de la política industrial comunitaria.

Desde 1986 las decisiones adoptadas por las administraciones públicas españolas deben ajustarse al marco establecido por la política comunitaria. La capacidad de actuación en materia industrial la llevan a cabo la Administración Central como las autonómicas. La Central las ramas de reconversión y las autonómicas los programas de promoción.

En la CAPV se da una singularidad: las Diputaciones Forales tienen la potestad tributaria en territorio vasco, lo cual implica:

- Son las Diputaciones Forales quienes pueden conceder beneficios fiscales a las empresas.
- Sobre todo en los 80, al disponer de recursos por la recaudación tributaria, han actuado con programas propios. En los 90 se ha ordenado y los programas son coordinados por la Administración autonómica.

Todas las administraciones desde 1986 deben ajustarse a las directrices comunitarias. La comunitaria, al referirse a un escenario multinacional, habrá problemas comunes a los 15 pero también particulares.

Ejemplo: problema común, competencia de EEUU y Japón. Las empresas europeas son de menor dimensión, dedican menos a I + D. Habrá programas europeos que respondan a los problemas comunes : política de promoción de la UE, en 2 campos, los Programas de Ayudas a las PYMES europeas y la política tecnológica de la comunidad, cuyo instrumento principal es el V programa Marco (I + D) que va del 98 al 2002.

Problemas particulares: los estados miembros compiten con sus producciones industriales dentro del mismo mercado común. Son socios con problemas comunes pero también competidores directos (más del 70% del comercio exterior de la UE es intracomunitario). La política comunitaria trata de mantener el grado de competencia intracomunitaria, que no sea falseada. Será importante la política de competencia (un comisario europeo se dedica a ello) Tendrá 2 actuaciones fundamentales:

- Profundización del mercado interior.

3 tipos de medidas.

- Medidas dirigidas a prohibir la existencia de aranceles en el interior de la comunidad (siguen existiendo tasas similares al arancel que hay que controlar)
 - Prohibición de restricciones cuantitativas o contingentes. Teóricamente desaparecen el 01/01/93. Pero hay trucos: Existencia de los obstáculos técnicos (reglamentaciones que con el pretexto de proteger al consumidor en medio ambiente dificultan el acceso de producciones exteriores al mercado nacional, condiciones de embalaje y etiquetado) Ejemplos: plásticos no contaminantes, denominación en el idioma del país comprador... Destaca Japón que lo utiliza como barrera de entrada.
 - Adjudicación de contratos públicos. La obra pública se asignaba a empresas nacionales. Bruselas lo persigue desde hace 5 años para que sean transparentes, no tengan en cuenta a quién perjudican.
 - Monopolios comerciales: son ineficientes. Ejemplo: Tabacalera, Campsa (Compañía Arrendataria de Monopolio de Petróleo, SA). Su desmantelamiento se ha debido a directivas comunitarias. Hubo que trocar las gasolineras porque estaban ubicadas en los mejores sitios y venderse a otras empresas.
 - Persecución de las prácticas restrictivas de la competencia:
 - Propios acuerdos de las empresas; se reparten mercados, fuentes de aprovisionamiento o concertan los precios (acuerdos colusorios) difíciles de comprobar. Ejemplo: Iberia, Spanair, Air-Europa, se ponen de acuerdo para elevar precios.
 - Empresas públicas. Se exige transparencia en las relaciones entre Administraciones Públicas y Empresas Públicas para evitar que compitan deslealmente. Ejemplo: Tele 5 y Antena 3 critican a Televisión Española porque puede tirar las tarifas en publicidad.
- Control de las ayudas estatales.

Ayuda estatal: ayuda financiera, fiscal o de cualquier otra índole concedida por cualquier administración pública a una empresa que signifique una alteración de la competencia intracomunitaria. Estas ayudas distorsionan la competencia en los mercados, favorecen a una empresa frente a sus competidoras. La Comisión Europea de oficio o denuncia examina las ayudas abriendo expediente cuya resolución puede provocar la devolución de la ayuda concedida. Es una forma de control más fuerte. Las horizontales solo se autorizan cuando sean de escasa cuantía, destinadas a PYMES y por motivos concretos: mejora medioambiental, fomento de la comunicación... Las demás ayudas no se autorizan salvo que estén previstas en planes sectoriales de reconversión o en planes regionales. Ejemplo: Ayudas públicas a Altos Hornos de Vizcaya, autorizadas por estar en un plan de reconversión siderúrgico. A las ayudas se les exige que sean decrecientes en el tiempo, aseguren la viabilidad de la empresa, normalmente se exigirá que conduzcan a una reducción de la capacidad de producción de la empresa (hay que ajustar la oferta a una demanda que ha disminuido) Ejemplos: Moulinex, Daewoo, Mecánica La Peña, La Naval...

TEMA 4: EL SECTOR SERVICIOS

4.1.LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LOS SERVICIOS.

1.1. Delimitación y clasificación de las actividades de servicios.

El sector servicios es el sector más importante en todas las economías, tanto en términos de producción como de empleo. Es el principal sector de actividad de la economía española, pero además es un sector muy importante por otras 2 razones:

–Algunos de los servicios afectan al desarrollo de varias ramas de la industria, fundamentalmente porque son inputs que consumen varias ramas de la industria, luego condicionan a estas ramas. Servicios a las empresas: publicidad, imagen, consultorías o asesorías (financieras, jurídicas, contables, fiscales,...)

–Otras ramas de servicios afectan muy directamente al bienestar de los ciudadanos. ¿Qué ramas? Transporte, sanidad, educación.

Los servicios se han definido tradicionalmente por la noción de intangibilidad, en el sector primario hay un aprovechamiento de los recursos naturales. En el secundario hay una transformación de estos recursos. Y los servicios, en principio, no se proyectan sobre objetos materiales y por eso decimos que son intangibles. Hay un conjunto homogéneo de ramas como educación, sanidad, ocio (hostelería y comercio), turismo, servicios culturales, asesoramiento y consultorios, la banca y los seguros.

Ámbito o proyección desde la distribución:

Algunos servicios se proveen en un entorno local y solo algunas actividades pueden ser fácilmente trasladantes a otros mercados. En la rama de turismo la prestación de servicios puede dar lugar o no a una operación exterior dependiendo del carácter residente o no del consumidor final. Ejemplo: Alemán en hotel español, es una exportación de servicios.

CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS:

- Modo en que se distribuye:
 - Servicios de mercado: Las transacciones se realizan con criterios mercantiles, los servicios se pagan a un precio que en principio cubren los costes. Por ejemplo: La hostelería, la banca, los seguros.
 - Servicios no destinados a la venta. Servicios públicos. Educación (las tasas cubren un 20% del coste de explotación), sanidad.

- Según el destino final del servicio. Distingue a aquellos servicios intermedios que son conocidos como inputs en otros procesos de producción y los servicios de consumo final que son suministrados directamente al consumidor final, normalmente hogares o familias.
- Distingue entre servicios estancados y servicios progresivos en función de la capacidad para incorporar mejoras tecnológicas.

Si una rama de servicios puede incorporar tecnología fácilmente o que redunde en incrementos de productividad hablaríamos de servicios progresivos y si difícilmente se pueden incorporar nuevas técnicas, hablaremos de servicios estancados. Su proceso es muy intensivo en trabajo.

Particularidad: A veces se proveen de forma conjunta al consumo de otros bienes o servicios. Ejemplo: Compras de equipo informático: servicios, transporte, seguro, financiación (la tienda facilita crédito). Otros se suministran separadamente y permiten distinguirse mejor.

1.2. Problemas de valoración de actividades de servicios.

Hay 3 problemas importantes: (En docencia hay problemas porque no se vende y lo mismo ocurre con la investigación)

- Muchos de los servicios y todos los servicios que se proveen con subvenciones del sector público, estos bienes que no se venden, tienen un problema de valoración porque no se venden a precios de mercado. Ejemplos: sanidad, educación.. Son más importantes en Europa que en Estados Unidos o Japón. ¿Cómo computamos la aportación de estos servicios al PIB? Se valoran los inputs consumidos y los salarios pagados. Se valora el coste de provisión de los servicios, no se valora el output.

Problemas: No se puede calcular la productividad convencionalmente porque la productividad = output x empleado y no se valora el output. Luego habrá que buscar otra forma de valorar. Otro problema es cómo estimar la provisión.

- No computan en el sector terciario aquellas actividades de servicios que se desarrollan en el seno de las empresas de los demás sectores. Una empresa puede tener transporte propio y no comprarlo fuera, toda labor de marketing, la asesoría fiscal. Si esta actividad la lleva el trabajador de la empresa computa como trabajo secundario, y si lo realiza fuera por otra persona computa como un servicio. SPIN – OFF: es la externalización de algunas actividades y servicios como marketing, asesoría, limpieza... Entonces sucede que se alteran las cifras porque se crece la externalización, suben las cifras de este sector servicios y baja el peso del sector industria. Las empresas sustituyen costes fijos por costes variables. Los trabajadores dejan de ser industriales y pasan a ser de servicios, su facturación se refleja en los servicios.
- Hay algunos servicios que no se suministran a través del mercado. Las amas de casa, el trabajo doméstico no se vende. ONG (voluntariados).

4.2. LA TERCIARIZACIÓN Y EL CAMBIO ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

El sector servicios a lo largo del desarrollo económico español (60 – 00) se ha convertido en el principal sector en cuanto a producción y empleo, es decir, ha existido un trasvase de peso relativo de los sectores primario y secundario hacia el terciario, denominado terciarización.

Ratios relativos al sector servicios en la economía española como porcentaje del total de la economía española (1964 – 1998).

Fuente: INE

- VAB de los servicios como porcentaje del VAB total de la economía española, en pesetas corrientes, es

decir, en términos nominales.

VAB servicios

X 100

VAB total econ. Espa.

64 75 85 98

VAB 41'7% 46'9% 56'8% 63'2%

- En pesetas de 1986, es decir, en términos reales

VAB servicios

X 100

VAB total

64 75 85 98

VAB 56'5% 53% 56'1% 57'8%

- Empleo de servicios

X 100

Empleo total

64 75 85 98

32'2% 39'8% 50% 61'6%

- Exportaciones de servicios

X 100

Exportaciones totales

64 75 85 98

54% 41'9% 34% 29'8%

- Importaciones de servicios

X 100

Importaciones totales

64 75 85 98

7% 8'2% 12% 12'9%

- Exportaciones de servicios

VAB de los servicios

64 75 85 98

14'3% 11'7% 13'2% 14'2%

- Importaciones de servicios

VAB servicios

64 75 85 98

2'1% 2'9% 4'2% 5'9%

COMENTARIOS:

1 – 3 indican la terciarización, se incrementa la importancia del sector terciario. No ha sido paralelo a la evolución de los servicios en el comercio exterior.

Comportamiento de la producción:

Se expande la participación de los servicios en la producción española. Ha sido más importante en términos nominales (pesetas corrientes), no tanto en términos reales. La evolución es distinta, en pesetas corrientes crecimiento continuo, en términos reales crecimiento oscilante. Su comportamiento económico está sesgado coyunturalmente en expansión económica se mantiene o reduce la participación de los servicios en la producción española, mientras que se incrementa en las fases de recesión. Es un comportamiento inverso a la industria.

Comportamiento de los precios:

El sector servicios se expande en gran parte por el comportamiento alcista de los precios, crecen más que el resto de la economía. En pesetas corrientes no crece tanto, el aumento se debe a la inflación. Crecen más los precios de los servicios que los de la industria porque están menos expuestos a la competencia exterior (son más difíciles de dividir y de deslocalizar) y porque en los mercados de servicios tampoco hay tanta competencia interior (históricamente han sido monopolios naturales: agua, gas, luz... había 1 operador o pocos) Ello permite alzas en los precios por encima de bienes industriales y agrícolas.

Comportamiento del empleo:

Crece de forma sostenida en todo el periodo. En términos absolutos también hay muchos más ocupados.

Comportamiento de la productividad:

Lo obtenemos indirectamente del 2 y el 3. Para mantener la presencia de los servicios en la producción ha tenido que aumentar mucho el empleo en los servicios, por tanto la productividad en los servicios ha crecido por debajo de la media. La productividad en la industria ha aumentado, lo vemos por exclusión observando estos datos.

Comportamiento del comercio exterior:

La terciarización no se refleja en el comercio exterior. En el comercio interior se consume $100 - 14'20 = 85'8\%$. No se ha abierto al exterior, se consume en el interior, incluso teniendo en cuenta el turismo. Casi el 95% de lo consumido en España se produce en el interior. La mayoría de las actividades de servicios se mantienen aisladas de la competencia exterior. Las exportaciones de servicios pierden mucha importancia relativa ($54 - 29'8$). En el 64 ya se notaba el turismo. La mayoría de las exportaciones son turismo. Creciente exportación de manufacturas sobre todo a la UE desde la integración, en términos relativos disminuye la importancia de las exportaciones de servicios. No implica que el turismo pierda importancia, es que el resto de servicios se han disparado. Se ha incrementado, aunque ligeramente, la importancia relativa de las importaciones de servicios.

¿Por qué son más importantes las importaciones de servicios? Incremento del turismo exterior. Españoles que viajan a Europa. Aunque también habrán aumentado otros servicios en el exterior.

Comparando la evolución de las importaciones y exportaciones relativas podemos deducir que ha podido empeorar el grado de cobertura aunque sigue siendo aparentemente muy superavitada. Exportaciones > Importaciones.

Explicaciones económicas que justifican estos datos:

- Razones de demanda.

El incremento de la importancia relativa de los servicios en la producción y en el empleo se ha relacionado con la supuesta mayor elasticidad renta de la demanda de servicios respecto a las demás demandas. (Elasticidad renta: cuando aumenta la renta en una unidad, cuánto aumenta la demanda) Teóricamente se considera que a medida que aumenta la renta una unidad, se incrementa proporcionalmente la demanda de servicios respecto a la demanda de los demás bienes y la explicación será que los bienes agrarios e industriales satisfagan también necesidades básicas de los individuos mientras que los servicios tienden a satisfacer necesidades superiores o más sofisticadas. La producción y el empleo de los servicios tenderá a aumentarse si el dato de la elasticidad es cero.

- Razones de oferta.

Referidas al carácter relativamente más intensivo en trabajo de las actividades de servicios. Si está capitalizada la producción de los servicios, la productividad de los mismos será menor, porque incorpora bienes de equipo y sin embargo el nivel salarial es similar en todas las actividades productivas. Tasas medias anuales del crecimiento de la productividad en el periodo 65 – 98:

Agricultura 5'4%

Industria 4'2%

Servicios 1'1%

La productividad en los servicios en España ha crecido de media 4 veces menos que en el resto de la economía. Si los salarios han crecido por igual y la producción crece mucho menos en los servicios, esto explicaría por qué crecen más los precios de los servicios, es decir, porque crece más la participación de los servicios en la participación nominal y también explica el crecimiento del empleo ¿Por qué? Porque incluso para aumentar la producción de todos los sectores van a hacer falta más trabajadores en los servicios que en la agricultura y que en la industria. Por eso los precios de los servicios son mayores en las economías desarrolladas que en economías en vías de desarrollo. Se debe a que son muy intensivas en el trabajo en los

servicios, y los salarios son mucho mayores en los países desarrollados, porque a nivel general estos países tienen mayor productividad del trabajo y salarios mayores. Por eso es normal que la participación de los servicios en la producción nominal haya crecido tanto.

Servicios Precio x 31

Agricultura Precio x 9

Industria Precio x 13

4.3. LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y LA PRODUCTIVIDAD E INFLACIÓN EN LAS DISTINTAS RAMAS DE SERVICIOS.

Cuando hablamos de especialización productiva estamos observando si la producción de los servicios tiende a concentrarse en una serie de ramas especiales.

términos absolutos respecto a la UE:

CUADRO: Mide la participación de las diferentes ramas de los servicios en la producción española durante el periodo 64 – 95.

VAB de la rama "i"

X 100 Indicador para todas las filas

VAB total de la economía

Fuente: INE

El transporte se desagrega en el 86 en transporte y comunicaciones. No producción real sino imputada.

Fuentes de ingreso:

- Intermediación de financiación
- Diferencial de tipos de interés activo – pasivo
- Comisiones

Lo que gana la banca sale del resto de sectores de una economía. Probablemente para estimar la producción de la rama bancaria. Por eso se estima la producción imputada que son todas las comisiones por prestación de servicios a las empresas de los demás sectores de la economía. Al agregar es lo que se quita a las demás ramas.

Vamos a utilizar un cuadro: participación de las ramas de servicios en el total del VAB de la economía española (en pesetas corrientes y en pesetas constantes)

64 75 86 95

Servicios de mercado 34'8% 37'6% 43'4% 48'2%

Rama de comercio 13'4% 13'5% 14'9% 15'3%

Hoteles y restaurantes 3'7% 3'9% 6'3% 8'5%

Transporte y comunicaciones 5'1% 5'6% 4'1% 3'9%

Comunicaciones 1'7% 2'3%

Crédito y seguro --- --- 6'4% 6'6%

Producción imputada a servicios

Bancarios -6'5% -6'4%

Servicios a empresas 12'5% 14'7% 4'5% 5'8%

Alquiler inmobiliario 6'8% 6'5%

Otros servicios 5% 5'7%

Todas estas ramas son ramas de servicios al mercado que venden sus servicios.

64 75 86 95

Servicios no venta 6'9% 9'3% 12'9% 14'6%

2.En precios constantes del año 86, en términos reales. Sólo nos fijaremos en la producción, dejando de lado los precios.

64 75 86 95

Servicios de mercado 44'8% 43'3% 43'4% 44'2%

Comercio 16'1% 15'6% 14'9% 14'3%

Hoteles y restaurantes 5'2% 5'8% 6'3% 6'6%

Transporte 3'4% 4'8% 4'1% 4'4%

Comunicaciones 1'7% 2'1%

Crédito y seguro -- -- 6'4% 5'1%

Producción imputada a servicios

Bancarios -6'5% -5'3%

Servicios a empresas 20% 17'2% 4'5% 5'5%

Alquiler inmobiliario 6'8% 6'3%

Otros servicios 5% 5'2%

Servicios no venta 11'7% 9'7% 12'9% 14'4%

PRÁCTICA:

Con los datos de este cuadro explicar en qué rama de los servicios ha tenido un comportamiento más alcista de los precios y en qué ramas tienen un comportamiento más moderado.

Hay que distinguir 2 periodos. antes de los 80 y después. Hasta los 80 evolucionan moderadamente y en los 80 y 90 crecen en mayor medida.

Comercio: Antes de los 80, 25% mayor valoración en pesetas corrientes. En todas sucede lo mismo menos en transporte. En esta rama hubo antes de los 80 un comportamiento alcista (ritmo superior a la media de la economía). La tendencia se marca en servicios no destinados a la venta (80% de diferencia) y en servicios a las empresas. Fortísima contención de los precios.

Después de los 80 la participación del transporte parece mayor (10%), los precios de los servicios de transporte crecen menos que índice de precios de la economía. Aumenta el precio del petróleo y admite innovaciones técnicas que hacen aumentar la productividad. Los demás son más bien servicios estancados. Desde 1986 los servicios tienen un comportamiento inflacionista, sobre todo hoteles y restaurantes y crédito y seguro.

Además del comentario sobre la evolución de los precios, vemos que la expansión de los servicios no destinados a la venta a sido muy importante, constituye la primera rama en pesetas constantes. Educación (la UPV nace en los 80) sanidad.

Comercio: primera rama en servicios, tradicionalmente. En términos nominales sigue siendo, se ha encarecido la distribución comercial.

Fuerte desarrollo de la rama de hostelería y restauración en gran parte debida al turismo. Como es intensivo en trabajo se expande más, nominalmente.

Crecimiento en la rama de servicios a las empresas (externalización de las actividades de servicios: asesoría, limpieza, comedor, fotocopia, seguridad)

Especialización productiva de los servicios con los datos del cuadro: no se puede extraer ninguna conclusión, no se avanza en la producción de algunas ramas de servicios. Producción repartida en distintas ramas. Muchas ramas > 5%.

*Análisis comparado con la Unión Europea

Vamos a ver la importancia que tienen los servicios en el total de la economía, caso español y otros países.

Cuadro: Participación de los servicios en el VAB.

1. Servicios no destinados a la venta.

1970 1996

España 7'9 14'7

Alemania 11'5 14

Francia 13'6 18'9

Italia 11'3 13'9

Reino Unido 13'5 12'9

2.Servicios de mercado.

1970 1996

España 38'2 48'1

Alemania 33 51

Francia 37'9 50'3

Italia 37'3 50'1

Reino Unido 37'3 52'7

Hoy en día, la economía española está ligeramente menos terciarizada que los demás países de la Unión, y sin embargo los servicios no destinados a la venta han crecido muchísimo. En el Reino Unido Margaret Thacher, con su gobierno conservador, disminuyó los servicios públicos.

Indices de especialización de la producción de servicios:

VAB rama

VAB total (España)

X 100

VAB rama

VAB total (UE)

Diremos que España está especializada en una rama, cuando es mayor que 100. El peso de esa rama en España será mayor que su peso en el resto de la UE. Índice < 100 infravaloración del país en la rama.

*Especialización de la producción.

Datos de Eurostat, en el 94.

	España	Alemania	Francia	Italia	R.Unido
Comercio	117'4	86'4	99'4	121'3	92
Hotel y rest.	281'3	48'8	106'7	115'7	95'6
Transporte	89'5	71'2	88'3	115'7	123'3
Comunicaciones	95'1	105'2	103'6	78'8	113
Instituciones financieras	117'3	103'3	95	91'4	116'9
Otros servicios	71	117'4	103'2	89'9	107'6

Comercio, hostelería y restaurantes. Instituciones financieras son las más productivas en España respecto al resto. La especialización es en hoteles y restaurantes gracias al turismo. Reino Unido es la economía más terciarizada de la UE.

*Exportaciones de servicios respecto a la media europea. Datos 94. Fuente OCDE.

¿Existe vínculo entre especialización productiva y la comercial? ¿Se debe a la demanda interna o a la externa?

Exportaciones rama

Exportaciones (servicios, España)

X 100

Exportaciones rama

Exportaciones de servicios, UE

Si el dato es mayor de 100, la rama de comercio tiene mayor peso en España que en la UE.

Si es mayor que 125 hay especialización en la rama i.

Si es menor a 75 hay falta de especialización, hay infradesarrollo.

En España la especialización será en turismo y en servicios informáticos, en el resto no está comercialmente especializada.

	España	Alemania	Francia	Italia	R.Unido
Transporte	61'6	105'9	103'3	93'9	91'8
Turismo	187'6	70'4	108'8	139'2	76'6
Comunicaciones	89'8	166'8	45'9	52'1	121'2
Seguros	80'8	148'7	77'6	111'2	177'9
Servicios financieros	35'9	77'9	51'7	107'2	161'4
Servicios informáticos	162	118'9	36'3	17'9	163'9
Otros servicios	46	125'8	104'9	72	90'7

Alemania está mejor posicionada porque tiene especialización en más ramas. Es importante estar especializado en comunicaciones porque son inputs del sistema productivo, afectan a las condiciones de más ramas (la hostelería no).

En España triunfa el turismo pero también gran parte de nuestra renta la dedicamos a la hostelería, por ello la producción en esta rama es tan elevada. En servicios informáticos exportamos bastante. Destacan 3 o 4 empresas muy competitivas (ejemplo:PANDA)

Hostelería: especialización productiva y comercial. No se da en el caso de servicios financieros cuya especialización es productiva pero para nada comercial.

Turismo: especialización productiva y comercial. Datos según la Organización Mundial del Turismo con sede en Madrid.

Año 2000: 45 millones de turistas no residentes han visitado España. Es el cuarto país que más ingresos recibe por turismo: EEUU, Francia, Italia.

Más visitantes menos ingresos: los turistas gastan menos, tiene que ver con la especialización en turismo. Años 60. Turismo barato. Desde los 80 la oferta española se ha diversificado mejorando la calidad y variedad de los servicios turísticos: parques temáticos, campos de golf, paradores

RESUMEN: ¿Por qué la evolución de la productividad y los precios en las actividades de servicios? En España aumentan los precios en gran medida y el incremento de la productividad. Razones:

- Especialización en actividad con baja intensidad en capital físico y humano, intensivas en trabajo no cualificado. Ejemplo: hostelería y comercio.
- Escasa competencia registrada en numerosos mercados de servicios que están siendo desregulados actualmente.

4.5. LA DESREGULACIÓN DE LOS MERCADOS DE SERVICIOS.

TRABAJO

PARTE III. LAS RELACIONES EXTERIORES Y LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

TEMA 5: EL COMERCIO EXTERIOR.

5.1. LA BALANZA DE PAGOS Y EL EQUILIBRIO EXTERIOR.

La Balanza de Pagos siempre estará formalmente equilibrada, el saldo total será cero debido a cómo se construyen y registran las operaciones de comercio exterior. Nunca habrá déficit en la Balanza de Pagos pero sí en alguna subbalanza, contablemente estará siempre equilibrada. Los déficits de unas subbalanzas se compensarán con superávits de otras.

Balanza de Pagos: Documento contable en el que se registran de modo sistemático las operaciones económicas entre los residentes de un país y los del resto del mundo durante un periodo determinado de tiempo que suele ser un año. En España los datos se registran por meses (trimestres, año)

Se registran todas las operaciones cualquiera que sea su naturaleza. El concepto determinante para calificar a una operación como exterior es el criterio de residente (vive más de 180 días al año), no es el criterio de nacionalidad. Lo que nos importa es que una persona física o jurídica residente en España realice operaciones con un no residente. Si un ciudadano alemán que reside en la Costa del Sol viaja a Italia de vacaciones, implica comercio exterior (en España y en Italia). Si la empresa tiene sede en España, es una empresa española en la balanza de pagos.

Para poder hacer comparaciones internacionales todos los países deben registrar las operaciones de acuerdo a unos criterios o metodología común que es establecida por el Fondo Monetario Internacional (es una autoridad asociada a casi todos los países) Establece el manual de la balanza de pagos. Este manual ha sido modificado varias veces porque la economía mundial ha variado muchas veces, y ahora está vigente el quinto manual que data de 1995, y el Banco de España la aplica desde el año 1996. El Banco de España publica todos los meses los datos de la Balanza.

Hay tres grandes tipos de operaciones: corrientes, de capital y financieras.

Estructura de la Balanza de Pagos:

Bloques: Ingresos Pagos Saldo

A)BALANZA POR CUENTA CORRIENTE

1.B.comercial o de mercancías

2.B.de servicios

Turismo y viajes

Otros servicios

3.B. de rentas

Del trabajo

Del capital o inversión

4.B.de transferencias corrientes

B)BALANZA POR CUENTA DE CAPITAL

Activos inmateriales no producidos y suelo

Transferencias de capital

VNP VNA Saldo

C)CUENTA FINANCIERA

5.Inversiones de España en el exterior

Directas

De cartera

Derivados financieros

6.Inversiones del exterior en España

Directas

De cartera

Derivados financieros

7.Otras inversiones de España en el exterior

8.Otras inversiones del exterior en España

9.Activos de reserva

D)ERRORES Y OMISIONES

* Si se consolidan los 4 primeros saldos tendremos el saldo de la Balanza por cuenta corriente.

* Consolidando los saldos (5 – 9) tendremos el saldo por cuenta financiera.

* ¿Cómo está equilibrada? $Saldos A + B = - (C + D)$ Se debe a los principios de registro contable de las operaciones. Cada operación exterior da lugar a 2 anotaciones en la Balanza de Pagos que se compensan (por estar registradas por el mismo importe en cada columna o por estar registradas en la misma columna con signo contrario) 2 anotaciones porque todas las operaciones reales (cuenta corriente y cuenta de capital) tienen una contrapartida financiera y porque las operaciones financieras van también a provocar una segunda anotación financiera.

Componentes:

Operaciones corrientes: Sus efectos económicos se agotan en un solo ejercicio.

Operaciones de capital: Activos que producen efectos potenciales en varios ejercicios.

Operaciones financieras: son operaciones sobre activos o pasivos financieros que implican un cambio en la posición acreedora o deudora de España con el exterior.

1.BALANZA COMERCIAL

Registra como ingresos el valor de las exportaciones de bienes (de los sectores primario y secundario, no los servicios) y registra como pagos el valor de las importaciones.

Al saldo (I – P) lo denominamos saldo comercial.

2.BALANZA DE SERVICIOS.

La balanza de servicios refleja los cobros de residentes por servicios prestados a no residentes. La columna de pagos refleja los servicios recibidos por no residentes. El saldo es ingresos menos pagos.

La partida de servicio fundamental es el turismo, otro tipo de servicios son los fletes por transporte (coste de los servicios de transporte, depende de quién se haga cargo de ellos), los royalties (pagos por usos de patentes), servicios de pintura y ocio o servicios a las empresas. 2 residentes o 2 no residentes, no se registra la operación. El saldo de Royalties indica si el país es autosuficiente en I + D.

Viajes. En los ingresos se registra lo que gastan los no residentes en España y en los pagos lo que gastan los residentes en España en el extranjero.

Evolución:

1. BALANZA COMERCIAL:

En general la economía española se ha caracterizado por un persistente déficit comercial, ni un solo año ha habido superávit comercial en España.

Volumen en cuanto a PIB: 1997 (2'5%<9 – 1960 (5'4%) En los 90 registra una moderación respecto a años anteriores.

2.BALANZA DE SERVICIOS.

Gracias al turismo esta balanza ha presentado un permanente superávit en el caso español. Las demás rúbricas han sido deficitarias sobre todo porque paga más royalties que los que cobra. Porcentaje del PIB: Principios de los 90 (1'6%), en el 99 (4%). Gran importancia en los 60 que se va agotando hasta la 2ª mitad de los 90. A principios de los 90 es cuando se diversifica la oferta, y se deprecia la peseta.

El turismo permite compensar la mayoría de los años el déficit comercial.

3. BALANZA DE RENTAS.

Se distinguen dos rúbricas distintas: rentas del trabajo y rentas de capital (rentas de inversión)

Rentas de trabajo: en los ingresos se recoge la remuneración que obtienen residentes en España por trabajar en el exterior durante un ejercicio. (Tendremos en cuenta los 180 días) *Vendimia*. En los pagos se recoge lo que obtiene un no residente por trabajar en España. Evolución: tradicionalmente ha habido superávit. Actualmente los inmigrantes (no residentes) en España han aumentado su presencia. *Marineros marroquíes*.

Rentas de capital o inversión: rendimientos que producen las inversiones productivas que persona física o jurídica residente obtiene en el exterior. *Comprar empresa fuera*. Soporta un déficit tradicional, hay más multinacionales presentes en España. Cambia en los últimos años por estrategias de internacionalización sobre todo en Sudamérica. *BBVA presente en 5 bancos*.

En términos netos la balanza de renta presenta déficit moderado, ligeramente superior al 1% PIB.

4. BALANZA DE TRANSFERENCIAS CORRIENTES.

Tratamiento diferente si es por cuenta corriente (transferencias corrientes) o por cuenta de capital.

Transferencia: transacción sin contrapartida.

CORRIENTE: cuando los recursos transferidos se emplean en financiar gasto corriente. Comida, cine

CAPITAL: cuando los recursos transferidos se emplean en transferir un activo que produce efectos durante varios ejercicios.

– Emigrante manda dinero a la familia que está en España : por cuenta corriente

– Transferencia de la UE para realizar algo.

Como ingresos reciben los que reciben los residentes de no residentes

Como pagos los que otorgan o dan los residentes a los no residentes.

Son importantes las remesas de los emigrantes, sobre todo en los años 60 y 70, y en los 80 – 90. Ha tenido importancia de la remesa recibida en España, los que proceden de la Comunidad Europea, atraen del Feoga Garantía por completo las rentas agrarias.

¿Por qué son más importantes las remesas de emigrantes en los 60 y 70 que en los 80 y 90? Primero iban a Francia, Alemania y Suiza los hombres buscando trabajo y más tarde se trasladaba toda la familia. Ahora sucede lo mismo para las remesas que pasan por España para el resto del mundo. Una vez que la familia está aquí ya no mandan más dinero.

Balanza por cuenta de capital.

Registra como ingresos las transferencias de capital recibidas del resto del mundo, así como los cobros procedentes de la venta de activos inmateriales y de activos no producidos. Por ejemplo: un activo inmaterial sería una patente, marca o diseños industriales y activos no producidos, por ejemplo la tierra. Cuando un residente vende tierra a un no residente los activos de esa venta figuran como ingresos en esta balanza. Como pagos son transferencias de capital concedidas a no residentes. Si es vivienda es exportaciones de un bien, si solo es suelo es exportación de capital. Los pagos por la compra de activos inmateriales o no, producidos por el hombre.

El saldo será ingresos – gastos.

Siempre la columna de ingresos ha superado a los pagos, superávit que ha servido en varios ejercicios para compensar el déficit de cuenta corriente. ¿Gracias a qué tipo de operaciones es positivo? Esta partida es importante por las transferencias de capital de la UE, a través del fondo de cohesión del FEDER y el FEOGA orientación. Estos son dos de los fondos estructurales de la comunidad. En la 2ª mitad de los 90 estas transferencias de capital comunitarias representa cerca del 1% del PIB español. Casi un billón de pesetas en los últimos años.

Cuenta financiera:

5. INVERSIONES DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR.

.Inversiones directas: Son aquella compra de activos financieros con la intención de controlar una actividad productiva que lleva a cabo una empresa no residente o cuando se trata de constituir en el exterior una nueva empresa. Problema para cuantificarla. Cuando una empresa española compra un porcentaje de una empresa extranjera, podemos no conocer las intenciones de esa empresa. Así se adopta una convención: si se adquiere más del 10% del capital social de una empresa se entiende que la inversión es directa, se presume que hay una voluntad de controlar una empresa y de permanecer en ella.

.Inversiones en / de cartera: Cuando alguien compra un activo financiero en el exterior emitido por una persona no residente con el objeto de obtener una rentabilidad financiera sin interesarle el control. Cuando el porcentaje de acciones compradas es inferior al 10% se entiende que es una inversión de cartera. Otro ejemplo: Obligaciones emitidas por empresas o deuda pública.

.Derivados financieros: son las operaciones sobre acciones o futuros del exterior.

6. INVERSIONES DEL EXTERIOR EN ESPAÑA. Lo mismo que el 5 pero el flujo interno.

7. OTRAS INVERSIONES DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR.

Tres operaciones financieras:

- Préstamos: concedidos por residentes a no residentes. Sale dinero de la economía española. Cuenta de activo.
- Depósitos a corto o largo plazo.
- Con pacto de retrocesión (swap): compromiso de volver a comprar un título que ya se ha vendido, en un plazo determinado.

8. OTRAS INVERSIONES DEL EXTERIOR EN ESPAÑA.

Lo mismo que el 7 pero flujo interno.

- Préstamos concedidos a residentes por no residentes.

- Depósitos de no residentes en España.
- Swap cuando se transfiere a un residente en España el título.

5 y 7: anotaciones en VNA y no en VNP (puede variar el signo)

6 y 8: anotaciones en VNP y no en VNA (puede variar el signo)

9. ACTIVOS DE RESERVA.

Divisa, derechos especiales de giro de la UE. No es cualquier moneda extranjera. Es un medio de pago admitido internacionalmente: dólar americano, francos franceses, francos suizos, libra esterlina, marco alemán, yen japonés. La divisa es un activo para quien la posee.

Salida de divisas: disminuye el stock de reservas de un país, salen más divisas de las que han nacido. Positiva.

Entrada de divisas: saldo de activos de reserva. Negativa: incrementa el stock de divisas de un país.

Cuando hablamos del objetivo de **equilibrio externo** se suele hablar de lograr un superávit de cuenta corriente y de cuenta de capital. Nos interesa que estas 2 balanzas tengan un saldo superavitario, porque esto significa que en ese país la renta generada durante un año es superior a la renta gastada por ese país en ese año. Lo producido más lo que nos han dado del exterior mayor que lo que hemos gastado en el interior. Esto es bueno porque lo sobrante lo lleva al exterior, es decir, implica que tiene capacidad de financiación. Esto se traduce en que un país ha incrementado activos netos respecto al resto del mundo o bien este país ha disminuido su pasivo neto. El primer caso es lo normal si un país es acreedor neto y el 2º caso es normal cuando el país es deudor neto, y ha mejorado su posición, ha reducido su deuda.

Si un país tiene déficit en estas 2 cuentas, implica que gasta más, tendrá necesidad de financiación.

PRÁCTICA:

Hallar los saldos de todas las balanzas individuales y agregadas y comprobar que está equilibrada. Valorar la situación desde el punto de vista del equilibrio externo.

Ejemplo: siempre 2 anotaciones:

Residentes en España transfieren comúnmente desde el exterior por 10 millones de un no residente.

4. Ingresos = +10, contrapartida financiera. Activo de reserva = + 10. He recibido dinero en francos, dólares, etc.

Supuestos:

- Empresa española que adquiere el 3% del capital de una empresa chilena por 1000 millones de euros que paga la mitad al contado y la mitad gracias a un préstamo concedido por la empresa chilena.
- La empresa española ha ingresado como dividendos 200 millones de euros que recibe en España.
- Se recibe una transferencia de la UE para financiar la línea 2 del metro por 100 millones de euros.
- Un fondo de pensiones vasco adquiere deuda pública alemana por 50 millones de euros.
- Naviera vizcaína cobra unos fletes de un no residente por importe de 10 millones de euros.

Ingresos Pagos Saldo

A) BALANZA POR CUENTA CORRIENTE

1.B.comercial o de mercancías

2.B.de servicios

Turismo y viajes

Otros servicios 101 € (5) 101 €

3.B. de rentas

Del trabajo

Del capital o inversión 2001 € (2) 2001 €

4.B.de transferencias corrientes

B)BALANZA POR CUENTA DE CAPITAL

Activos inmateriales no producidos y suelo

Transferencias de capital 1001 € (3) 1001 €

VNP VNA Saldo

C)CUENTA FINANCIERA

5.Inversiones de España en el exterior

Directas

De cartera 10001 € (1) -10501 €

501 € (4)

Derivados financieros

6.Inversiones del exterior en España

Directas

De cartera

Derivados financieros

7.Otras inversiones de España en el exterior

8.Otras inversiones del exterior en España 5001 € (1) 5001 €

9.Activos de reserva 101 € (5) 2401 €

-501 € (4)

-5001 € (1) 2001 € (2)

1001 € (3)

D)ERRORES Y OMISIONES

- Cada operación da lugar a 2 anotaciones. Inversión en cartera. Préstamo concedido por un no residente a un residente. Disminuyen los activos de la economía española en 5001 €.
- Renta de capital (ingresos) 200 millones de euros en variación neta de activo como entrada de divisas.

(4) Inversión española en el exterior. Cartera, nunca VNP. Inversión exterior en España, nunca VNA.

(5) Venta de un servicio. Ingresos para la economía española.

SUPERÁVIT: A +B positivo tiene capacidad de financiación. Renta que produce o recibe mayor que la que gasta. Mejora nuestra posición acreedora frente al resto del mundo o aumento de stock de divisas. Compatible con salida neta de stock de divisas que se ha reducido porque ha salido capital de la economía española porque hemos mejorado la posición acreedora neta !obtendremos rendimientos (intereses,...) por el esfuerzo que hemos hecho este año para adquirir activos financieros en el exterior.

Operaciones financieras: Evolución reciente de las operaciones financieras en la Economía Española.

Podemos distinguir 3 periodos:

1-Desde 1980 al 1986. En ese momento hay pocas operaciones, los niveles se mantienen bajos en entradas y salidas de capital. En términos del PIB siguen siendo poco significativas.

2-1986 – 1992. España ha ingresado en la comunidad. En este periodo se empieza a producir una importante entrada de capital en España, y las salidas seguían teniendo unos niveles muy bajos. ¿Por qué las entradas crecieron en ese periodo? Porque el tipo de interés es altísimo, el más alto de Europa en estos años (invertir aquí capitales extranjeros es como meter dinero en el banco, y como les da mayor rentabilidad, mejor. ¿Por qué se mantiene alto estos años el tipo de interés? La peseta está sobrevalorada, y esto exige elevar el tipo de interés en España. Para mantener una moneda apreciada el tipo de interés español era elevadísimo. A principios de los 90 estaba al 14%.

También invertían porque tenían confianza en España, ya que acababa de entrar en la UE.

El capital productivo ¿por qué entró en España tanto? (El anterior que hemos visto es capital financiero). Debido a la entrada en la Unión Europea, un país extranjero puede producir en España y distribuirlo por toda la Unión Europea sin pagar un arancel, y esta es la razón por la que entra el capital productivo, tienen libre acceso a todo el mercado europeo.

3- 1993 – 2000. Las salidas de capital también se han incrementado muchísimo y han llegado incluso en el 99 a ser mayor el capital que sale que el que entra.

El volumen de operaciones es cada año más importante incluso se constata un incremento de operaciones a C/P ¿por qué? Porque se ha avanzado más en la liberalización de mercados de capitales, los tipos de interés van a ser más próximos y el tipo de cambio también es más realista, lo cual favorece la entrada de capital y los flujos son más fluidos que antes. También favorece el equilibrio en las operaciones en cartera.

Operaciones de inversión directa: se refleja el fuerte proceso de internacionalización de las empresas españolas. Van a estar presentes en muchos países: latinoamérica.

5.2. LA ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL. PATRONES Y TENDENCIAS.

5.2.1. Distribución geográfica del comercio exterior español.

Vamos a ver cuál es la geografía del comercio exterior español, porque el tipo de especialización comercial va a depender de los países con los que mantengan relaciones comerciales. (No le vamos a vender lo mismo a Francia que a Mauritania)

– Distribución de las exportaciones españolas por áreas de destino en porcentajes:

Fuente. Ministerio de Economía español

Porcentaje del total de exportaciones

Total de cada columna aproximadamente 100.

73 85 99

OCDE TOTAL 70'2% 70'2% 80%

Unión Europea 48'5% 52'3% 70%

Estados Unidos 13'9% 9'9% 4'5%

Japón 1% 1'3% 1%

Este de Europa 3% 2'9% 2'5%

América Latina 7% 5'1% 6'5%

Resto del mundo 19'8% 21'8% 11%

El crecimiento de la relación con la Unión Europea en España no ha sido constante, ha crecido aceleradamente con la integración en la UE. Tradicionalmente España comercializaba con países desarrollados. Con los países europeos incrementan su relación y disminuye en Estados Unidos.

La UE es el principal cliente de los productos españoles, destacando como mejor cliente Francia (18%), seguido de Alemania (14%), Italia (9%), Portugal (9%), Reino Unido (8%). Para España y no para otros países tienen importancia Alemania y América Latina, el idioma facilita las transacciones. Hay oscilaciones por los problemas de las economías latinoamericanas, que son muy inestables, caen en crisis. En los 80 cae la demanda y ello se ve reflejado en las exportaciones españolas.

– Importaciones españolas por áreas geográficas. Porcentaje del total de importaciones.

73 85 99

OCDE 70'4% 56'8% 78%

Unión Europea 43'2% 36'8% 65'5%

Estados Unidos 16'1% 10'9% 6'3%

Japón – 3'4% 3%

La suma de estos 3 países no es el total porque hay más países en la OCDE, por ejemplo Canadá

Este Europa 2'6% 2'4% 1%

América Latina 7'3% 10'6% 3'7%

OPEP 11'8% 10'1% 7% 27'6% (80)

España es dependiente del exterior energéticamente.

Resto del mundo 7'9% 10'1% 12'1%

En cuanto a las importaciones los principales proveedores de España son economías desarrolladas. Incluso antes de la adhesión la UE era nuestro principal proveedor, aunque la UE ha ganado un claro peso específico a raíz de la adhesión (se incrementa hasta dos terceras partes)

La adhesión ha tenido más repercusión en las importaciones que en las exportaciones. Se sustituyen las importaciones de Estados Unidos por las europeas como consecuencia del mercado común. Las importaciones de América Latina reducen por 3 su importancia. Han disminuido mucho las compras consecuencia de la pérdida de competitividad de América Latina.

Un dato espectacular era el dato del 80 de la OPEP. Las importaciones de la OPEP llegan al 27'6%, es decir, tuvieron estos valores casi al mismo de las importaciones de la UE. Ocurrió la segunda crisis del petróleo, se trata de un producto cuya demanda es inelástica y aunque suba el precio, no baja su demanda. Por eso suben muchísimo las exportaciones del petróleo. Como los precios han subido, el dato del 2000 habrá aumentado. La evolución del dólar es muy importante porque el petróleo se paga en dólares. En el comercio europeo se paga en divisas, en marcos.. y después en euros. Normalmente en Europa no se paga en dólares.

Comparando ambas tablas vemos que unos países son mejores clientes de España que ésta de ellos: América Latina, en los últimos 15 años, ha perdido cuota en España.

En las importaciones el resto del mundo adquiere importancia como proveedor de España, detrás están los nuevos países energéticos: Taiwan, Corea, Hong kong. Si el dato lo obtuviéramos en el 2000 disminuiría por la crisis del sudeste asiático.

5.2.2. Teorías del comercio exterior y tipos de especialización comercial.

¿Hacia dónde va el comercio internacional? Existe fuerte especialización y comercio intraindustrial, se tiende a un comercio intraindustrial. Antes el comercio era entre ramas de actividades distintas. Ejemplo: País A exporta B bienes de equipo mientras que el país B exporta a A artículos de alimentación. Se basa en la especialización, un país exporta los excedentes de sus productos e importa lo que necesita de otras producciones. Esto se produce si existe el libre comercio internacional, LIBRE CAMBIO, porque si no los países tendrían que autoabastecerse y no podrían especializarse. Ahora entre artículos de una misma rama o industria. Ejemplo: en España se producen anualmente 2.400.000 vehículos y son matriculados en España 1.350.000 e importados 950.000. La inmensa mayoría de los coches que se matriculan se importan. Exporta el 75% e importa el 65%. Esto se hace porque España se ha especializado en vehículos de gama baja y los de gama alta se importan (Mercedes, BMW). Se ha especializado en un segmento concreto.

Según qué países sean nuestros socios comerciales, tendremos unos patrones u otros. Las teorías del comercio exterior, tanto la Ricardiana, debida a David Ricardo del siglo XIX, como la neoclásica del comercio exterior,

explicaban el comercio exterior en función de las diferentes estructuras de costes existentes entre los países derivadas de la distinta dotación relativa de factores. (Cada país exportaría aquellos productos en los que se especializará porque tenían menos costes). Lo explican a través de 4 razones:

- Suponen que los países disponen de una dotación relativa de factores de mercado que comparativamente no aparecerá mejor dotado en capital y otro como mejor dotado en trabajo.
- Porque se supone que en la producción de los bienes se utilizan proporciones diferentes de estos 2 factores, de manera que unos procesos son relativamente intensivos en trabajo y otros son relativamente intensivos en capital.
- Porque suponen que la retribución de los factores relativos se ajusta a las dotaciones relativas de factores de manera que en un país es relativamente más barato. El factor relativamente más abundante.
- Porque suponen que esta diferencia de remuneración de los factores se refleja en los costes de producción, generando un conjunto de ventajas y desventajas comparativas.

En España en comparación con la media de la Unión Europea. España está relativamente más dotado en trabajo. Es un factor más barato. El salario español es el 60% de la UE. Tiene ventaja comparativa en las producciones intensivas en trabajo y desventaja en intensivas en capital. España se especializará en producciones intensiva en trabajo e importará producciones más dotadas de tecnología.

Desde los 80, los autores constatan la creciente importancia del comercio intraindustrial que explican como consecuencia de la diferenciación de productos y del desarrollo de los gustos y preferencias de los consumidores. Ejemplo: mercado de automóvil ¿vehículos de moda? Monovolumen, todoterrenos... Se ha segmentado el mercado de automóvil, se empiezan a segregar las demandas.

5.2.3. Patrones y tendencias del comercio exterior.

Caso de España. ¿Cuál de estas 2 teorías explica mejor la evolución del comercio español? Es difícil saber en qué producción tiene o no ventaja comparativa un país. Y la única forma de acreditarlo es con indicadores ex – post, es decir, se observa e comercio efectivamente realizado y se deduce a partir de estos resultados. Por tanto si un país es exportador neto de un producto inferimos que tiene capacidad competitiva en dicho producto y si es importador neto de otro producto suponemos que tiene debilidades competitivas en dicho producto o limitaciones. ¿Cómo se llaman los indicadores ex – post?

Hay dos indicadores principales de esta ventaja o desventaja comercial relevada:

- Saldo comercial relativo
- Índice de contribución al saldo

1)Saldo comercial relativo:

saldo comercio (producto concreto) $(X - M)$

$\times 100$

Valor total del comercio exterior (producto o industria) $(\sum X + \sum M)$

Si tenemos ventaja comercial, el indicador tendrá signo positivo. Si da 10 hay ventaja.

El numerador será positivo cuando haya superávit comercial y el denominador siempre es positivo. Si es muy cercano a 100 es una fortísima ventaja.

Signo negativo ! Desventaja

+100: si un país solo exporta un artículo y no importa nada.

-100: solo importa ese artículo y no lo exporta.

2) Índice de contribución al saldo:

Desviación saldo relativo (producto o sector) ($X - M$)

Saldo medio de la economía ($\bar{X} + \bar{M}$)

Sabemos que España tiene déficit comercial, con lo cual este indicador será un porcentaje negativo porque las importaciones superan a las exportaciones.

FUENTE: Dirección general de aduana del ministerio de economía y hacienda.

Ventaja o desventaja comercial revelada de la economía española del año 82 al 97.

Indicador: Signo y valor absoluto del índice de contribución al saldo relativo, en porcentajes.

82 86 90 97

B. de consumo Total 34'2% 33'5% 4'9% 16'4%

-Alimentación, bebidas,

tabaco 39'6% 34% 9'2% 22'8%

-Automóviles 49'7% 51'6% 25'2% 33%

B. de capital -9'8% -28'6% -42'3% -17'1%

*Maquinaria -19'1% -33'1% -47% -27'6%

*Mat. Transporte 57'3% 15'5% -18'1% 17'1%

-Ferroviario -25% 60% 20% 91%

-Marítimo 95'6% 77'7% 71'7% 39'4%

-Aéreo 50% --- -49'3% -43'6%

B. intermedios -38'8% -28'6% -30'8% -20'1%

-Agricultura: semillas y

fertilizantes sobre todo. -86'1% -60'7% -31'4% -31'5%

-Productos energéticos

destaca el petróleo -79'5% -65'3% -62'3% -62'3%

TOTAL ECONOMÍA ESPAÑOLA -21'7% -12'9% -22'4% -8'1%

Este último saldo es negativo porque si sumamos todo, las importaciones exceden a las exportaciones, porque hay un déficit comercial.

*España presenta un crónico déficit comercial, saldo comercial relativo menor que cero. Valor absoluto oscilante (baja-sube-baja) en el 2000 hay un empeoramiento. Oscila porque refleja el impacto de la coyuntura económica (española y mundial). Comercio exterior, evolución de la competitividad relativa (inflación) es sensible a la coyuntura económica (las importaciones dependen de la demanda interna, renta española y las exportaciones dependen de la evolución de la demanda exterior)

Si las rentas no crecen a un mismo ritmo se reflejan en las transacciones comerciales. Si la renta interna crece más mayor déficit comercial. En algunos años (97 – 2000) la renta española ha crecido más empeorando el grado de cobertura de nuestro comercio exterior.

Valoraciones concretas:

Ventajas comparativas en bienes de consumo, todos los años datos positivos, sobre todo en alimentación y automóviles. El resto de bienes tienen resultado negativo.

- Bienes de capital: desventaja con fuertes oscilaciones
- Maquinaria: dato muy negativo
- Material de transporte: algunas ramas encuentran puntos fuertes. En transporte ferroviario hay oscilaciones normales porque pocas empresas se dedican a ello, hay concentración.
- Bienes intermedios: saldo negativo, desventajas comparativas importantes para todos los años.
- Bienes energéticos. España importa petróleo y exporta derivados del petróleo, se refina en este país.
- Productos agrícolas: se importan productos transgénicos, semillas diseñadas en EEUU que dan fruto pero este fruto no crea semillas. Abonos fitosanitarios.

Gran parte de las ventajas comerciales reveladas por este indicador se registran en ramas de demanda débil como la alimentación, no podrán aumentar relativamente las exportaciones en esa rama.

Gran parte de la desventaja comparativa se encuentra en industrias de alto contenido tecnológico: telecomunicaciones, electrónica avanzada. Tienen gran potencial de crecimiento.

CONCLUSIONES SOBRE PATRONES COMERCIALES.

- La mayor parte del comercio exterior es comercio intraindustrial con países de la UE.
- Desde un punto de vista dinámico sí se han producido modificaciones notables en el perfil de especialización de la economía española, sobre todo en las fuentes de ventajas comparativas. A medida que se industrializaba el cambio técnico (60 – 2000) hemos pasado de una especialización basada en la dotación de recursos naturales (clima – sol) o de mano de obra (abundante y barata) a otra más compleja y con mayor presencia de factores tecnológicos y productivos ligados a las economías de escala.
- Nos aproximamos a los patrones comerciales y especialización de la UE aunque no hemos alcanzado su nivel de ventaja comparativa en ramas de alto nivel tecnológico.

5.3. EL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR EXTERIOR EN EL AÑO 2000.

TRABAJO

TEMA 6: LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

6.1. LA ENTRADA DE CAPITAL EXTRANJERO, LA FINANCIACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LA DEUDA EXTERNA. LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

Competitividad:

- Empresarial: entre empresas radicadas en un país. Capacidad para competir en mercados internacionales. Se mide a posteriori a través de un indicador: evolución de la cuota de mercado de las empresas de un país.
- De un país: su capacidad para atraer inversiones productivas y capitales en general. Un país es competitivo si es capaz de atraer capital extranjero. Utilizamos esta acepción en este epígrafe.

Una de las dimensiones de la internacionalización de las economías además del aumento en el volumen del comercio exterior son los movimientos de los factores productivos (capital y trabajo) a escala mundial.

Movimiento del trabajo: se mide con la inmigración.

Movimiento de capital: inversiones exteriores en sentido amplio. Implican entradas y salidas de capital tanto financiero como productivo.

Capital financiero: las disponibilidades (ahorro) financieras buscan la mayor rentabilidad. Acuden al mercado financiero donde obtienen más rendimiento.

Capital productivo: se busca instalarse en otro aparato productivo consecuencia de estrategias empresariales.

En general inversiones extranjeras o exteriores:

IDE (Inversión Directa Extranjera) !capital productivo

- Comprando empresa instalada (>10% del capital social)
- Operaciones green – field: construir nueva empresa.

Dentro del capital financiero hay inversiones de / en cartera (buscan rentabilidad a corto plazo) y otras inversiones (depósitos que se tienen en otro país, repos o cesiones temporales de activos (venta con plazo de recompra), préstamos otorgados a particulares).

Inversiones en inmuebles: segunda vivienda, adquisición para vender (inversión en el exterior)

Motivos que justifican la existencia de la IDE:

Se produce porque se internacionaliza la producción consecuencia de que las empresas toman sus decisiones con un marco de referencia internacional: dónde financiarse, dónde producir, dónde abastecerse, dónde vender su producción. Antes se adoptaban estas decisiones a nivel nacional, ahora se plantea a escala multinacional. Ejemplo: Financiarse en Japón para vender en Marruecos, abasteciéndose en España los inputs que transformaré en Francia.

Autor: Dunnig. Según este autor 3 ventajas llevan a una empresa a implantarse en el exterior.

- Propiedad: una empresa posee activos intangibles importantes (know – how, patentes) de los que carece la economía a la que se dirigen.
- Internalización: capacidad de una empresa para coordinar actividades de la cadena de valor añadido internamente, sin acudir al mercado.
- Localización: factores productivos e institucionales que caracterizan un espacio económico

determinado.

DAEWOO: Ayudas institucionales, proximidad de los mercados (Francia), mano de obra cualificada, buen plantel de proveedores, precio de la energía, tipo de interés.

Evolución:

- Periodo anterior a 1960.

Sí había inversión extranjera en España antes de 1960 aunque en un volumen inferior al actual. 2 intervalos:

2ª mitad del siglo XIX; 2 tipos de inversiones:

- Inversión financiera: una gran parte de Deuda Pública española se coloca en mercados exteriores.
- Capital productivo: llegó a España vinculado al desarrollo del sector bancario, del ferrocarril y de la minería. Los ingleses venían a explotar las minas.

2 primeras décadas del siglo XX. Entra capital extranjero pero vinculado a las ramas de servicios públicos: agua, electricidad, transporte, gas,... De 1930 a 1960 apenas existe entrada de capital extranjero en la economía española por la Guerra Civil, la Segunda Guerra Mundial y el Régimen Franquista de aislamiento.

- Periodo 1960 – 2000 en IDE.

Distinguimos 5 períodos:

- Década de los 60. Comienza a haber una entrada de capital productivo orientado a la industria y con un origen mayoritariamente americano.
- Años 70, hasta 1977 /78. Fuerte caída de las entradas de capital por la crisis general de carácter industrial y por el cambio de régimen que introduce incertidumbres en los inversores.
- Año 1978 hasta año 1985. Se consolida el régimen democrático, da seguridad a los inversores y se activa la economía a nivel mundial. Regresa capital productivo a España pero las inversiones se dirigen a los servicios.
- 1985 hasta 1990. Se incrementan mucho las entradas de capital, sobre todo financiero y en menor medida capital productivo dirigido a las ramas financieras de los servicios.
- Años 90 hasta 1996. Viene capital productivo ligado a la industria pero procede mayoritariamente de la UE. Fuertes entradas de capital financiero atraído por altos tipos de interés del mercado español.

Factores que explican los cambios en la inversión extranjera:

- Variables a corto plazo: el ciclo económico que influye en las decisiones de inversión: en las fases alcistas se realiza una mayor inversión para ampliar la producción (desde el punto de vista de la demanda y de las empresas obtienen mayor autofinanciación y pueden invertir más)
- Variables político – institucionales: estabilidad política, la adhesión a la C.E.E. (se establecen en España y pueden vender libremente en Europa), evolución de las conversaciones del GATT / OMC, acuerdos de integración económica regional (América, están reunidos en "kevet" (Canadá))
- Factores estructurales: hacen referencia a la aparición de una producción internacional integrada favorecida por la revolución tecnológica llevada a cabo por las telecomunicaciones y que provoca la expansión de capital productivo. Hay cambios en las organizaciones interempresariales y en la organización de la producción (just in time)

Distribución sectorial de la IDE en España

- Distinguiendo los sectores básicos: industria, agricultura, servicios

- 1960 – 1980

Industria 77'7% (Construcción 1'6%)

Servicios 21'8%

Agricultura 0'5%

Las manufacturas son el principal supuesto de IDE en España.

- 1980 – 1985

Industria 63'4% (Construcción 1'1%)

Servicios 32'7%

Agricultura 3'9%

La industria pierde a favor de los servicios y de la agricultura.

- 1986 – 1990

Servicios 54'1%

Industria 44'5% (Construcción 1'2%)

Agricultura 1'4%

Sobre todo se dirigen a servicios en detrimento de la industria

- 1990 – 1995

Industria 54% (Construcción 1%)

Servicios 45'4%

Agricultura 0'6%

- Principales subsectores o ramas de actividad

- 1985 –1995: mayor IDE en España

Sector financiero, seguros e inmobiliario 37'8%IDE

Minería y productos químicos 15'5%

Otras industrias manufactureras (alimentación, papel) 14'4%

Comercio y hostelería 14%

Transformaciones metálicas 11'4%

Material de transporte

Material y equipo eléctrico

Evolución: incrementa su importancia el sector financiero y de seguros que en los años 60– 70 captaba el 3'4% IDE. Han perdido atractivo las transformaciones metálicas que suponían más de 1/3 IDE y la minería y productos químicos "30%IDE, en los 60 – 70. Se produce un cambio muy importante sectorial de la IDE.

Aumenta el volumen, la procedencia de la IDE es mayor de América y menos de la UE, cambia los sectores en los que se localiza, ahora sobre todo en servicios.

Distribución geográfica de la IDE

- Más de 2/3 de la IDE tienen como origen la UE
- Casi 1/4 de la IDE tiene como origen la propia España. Beneficios de una filial española reinvertidos en España. Aumenta la importancia de las reinversiones. Pierde cuota sobre todo en EEUU.

Los países de la UE que son los principales inversores son: Alemania, Francia, Reino Unido, Holanda. También destaca el caso de Suiza que tiene importantes inversiones en España pero no es miembro de la UE. (Nestle)

Hasta finales de los 90, la economía española ha sido receptora neta de capital. Las entradas de capital productivo y financiero excedían las salidas de capital, de manera que este superávit de la balanza financiera compensaba los déficits por cuenta corriente, permitiendo conservar un importante stock de divisas en la economía española. Esta trayectoria histórica cambió a finales de los 90, en los que se invirtió en sentido principal de los flujos de capital, saliendo más capital de la economía española del que entraba, en el transcurso del año.

	1998	1999	2000
Entradas de capital	65.681 millones €	90.899millones €	150.640millones €
Salidas de capital	78.919 millones €	101.087millones €	138.456 millones €

Los intercambios se han disparado. Se han incrementado por 2 los volúmenes de entradas y salidas.

Entradas de capital = 25 billones de pesetas (25%PIB de la economía española)

PIB 00 = 101 billones de pesetas

Salidas de capital = 23 billones de pesetas

Esas cantidades se encuentran bastante próximas, el volumen de entradas y salidas se ha aproximado mucho. En los años 1998 y 1999 era emisor neto de capital mientras que en el 2000 es receptor neto de capital.

Respecto a las entradas de capital en la economía española decir que la mayor parte que ha entrado ha sido financiero, busca la rentabilidad del mercado financiero español.

Datos referidos a las entradas distribuidas por el porcentaje de los tipos de capital.

1998: inversión directa 10.152millones € (15'4% de las entradas totales)

inversiones de cartera 15.553 millones € (23'3%)

otras inversiones 40.176 millones € (61'1%)

Casi todo es capital financiero: préstamos que conceden los no residentes a residentes españoles. Depósitos que mantienen los no residentes en España. Operaciones sobre repost, cesiones temporales de activos, ventas de activos con pacto de recompra. Ejemplo: Un no residente compra un título de deuda pública española con el compromiso de venderlo dentro de 1 mes a la persona con la que ha operado.

1999: inversión directa 8.781 millones € (9'6%)

inversión de cartera 43.402 millones € (47'7% del total)

otras inversiones 38.716 millones € (42'6%)

Se produce un cambio en otras inversiones que pierde peso a favor de las inversiones en cartera y las inversiones directas siguieron siendo una mínima parte.

2000: inversiones directas 38.778 millones € (25'7%)

inversiones en cartera 59.737 millones € (39'6%)

otras inversiones 52.135 millones € (34'6%)

Se recuperan las inversiones directas que habían disminuido en los años anteriores. La principal modalidad es la que se denomina "otras formas de participación" en la Balanza de Pagos. Tiene que ver con la constitución de filiales en España.

La principal inversión de cartera fue la adquisición de acciones y participaciones en fondos de inversión. Adquisiciones minoritarias de acciones, porque sino no serían inversiones de cartera, serían inversiones directas.

6.2. LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR.

Las salidas de capital en la economía española no han sido significativas hasta los últimos años. Desde los 60 hasta finales de los 80 apenas hubo inversión española en el exterior, era netamente receptor. En los últimos años ha cambiado la situación, las salidas comienzan a ser significativas, sobre todo a raíz de la introducción en la UE.

Hay 4 factores que explican este incremento importante y reciente de las salidas de capital:

- Modificación del sistema de control de cambios. Actualmente se puede sacar capital libremente. Solo se declara si se trata de una cantidad superior a 2'5 millones. Anteriormente no se podía sacar capital sin autorización. También por el cambio de la política de España. Desde el 1 de enero de 1993 existe la libre salida de capital a países de la UE. Fuera de la misma también se han liberalizado, pero parcialmente, no de modo absoluto.
- El mayor grado de integración comercial con el exterior de la economía española. A medida que la economía española produce más para su distribución en el exterior es razonable que también estén interesadas en producir en el exterior.
- Concienciación por parte de los empresarios de la necesidad de internacionalización de las empresas para mantener la competitividad de las firmas españolas. Sin exportaciones es difícil incrementar la actividad productiva de la empresa.

- Fomento por parte del gobierno de la internacionalización a través de ciertos programas de ayudas.

Por todos estos motivos se han incrementado mucho las inversiones directas españolas en el exterior. Simultáneamente también se han registrado salidas de capital financiero por la reciente integración de los mercados financieros mundiales.

Datos para los años 1998/99/2000 de las salidas de capital con origen España y destino resto del mundo.

1998: 78.919 millones €

inversiones directas 16.509 (20'9%)

inversiones en cartera 38.600 (48'9%)

otras inversiones 21.625 (27'4%)

De las inversiones en cartera destacamos los derivados financieros, por este concepto siempre hay salidas netas de capital (opciones y futuros) 2.185 millones €.

1999: 101.087 millones €

inversiones directas 33.240 (32'8%)

inversiones en cartera 44.039 (43'5%)

otras inversiones 23.676 (23'4%)

2000: 138.456 millones €

inversiones directas 56.878 (41%)

inversiones en cartera 63.858 (46%)

otras inversiones 16.112 (11'6%)

Las inversiones que más crecen son las directas, que se multiplican por 3'5. Representan el doble que hace 2 años. También las de cartera han crecido aunque mantienen su participación relativa. En el 2000 la modalidad más frecuente resulta:

- Inversión directa: las principales operaciones las protagonizan también entidades financieras aunque pierden un poco de peso específico (BBVA, Banco Santander Central Hispano). Invierten en Sudamérica. Estas operaciones se materializan como compra de acciones.
- Inversiones de cartera: aumentan la compra de acciones y participaciones en fondos de inversión mientras que se recortan las operaciones de adquisición de bonos y obligaciones.

PRÁCTICA:

Datos de la Balanza de Pagos española en los últimos años.

- *Papel de los flujos de capital financiero y productivo en la compensación de los saldos por operaciones corrientes.*
- *Factores que podrían explicar los cambios en las inversiones exteriores a finales de los 90 y en el año*

2000, de las españolas al exterior y del exterior a España.

- 1998/99. Hay salidas netas de capital. No habían compensado el déficit de operaciones corrientes.
- 2000. Entradas netas de capital, 2.000 millones de pesetas, compensan el saldo. Nueva valoración de divisas, crece el valor de capital.

Factores que explican los cambios:

- 1999 Aumenta la entrada en inversiones de cartera y en el 2000 aumenta la entrada de capital en IDE, muy bajas hasta el 99.
- IDE:

Entrada de España en la zona euro. Inversiones de cartera, en 1999 control de la inflación, no caen los tipos de interés reales.

España en el exterior: estrategias de internacionalización debido a las privatizaciones en Latinoamérica. En el 2000 se incrementa este capital (inflación de España por encima de Europa)

La inversión directa de España en el exterior se ha incrementado mucho, sobre todo en los 2 últimos ejercicios.

1. Distribución sectorial:

La característica singular es que las inversiones directas españolas se dirigen mayoritariamente al sector servicios, mientras que la mayoría de los países de la UE presentan vocación por las inversiones industriales.

Datos acumulados de los años 80 y mitades de los 90: las inversiones españolas en el sector secundario (industria y energía) suponen un 25% del total y las inversiones directas españolas en ramas de servicios suponen el 73%, el resto en el sector primario (agricultura y ganadería)

En la UE (12 países, excluidos los nuevos que entraron en 1995)

Industria y energía 49'2%

Servicios 47'4%

Construcción 1%

Agricultura 0'3%

Dentro de los países de la Unión destaca la vocación industrial de Reino Unido o de Holanda, Austria y Suecia, países de nueva ampliación.

Países con estrategia similar a España son Italia y Portugal, respecto a las inversiones. Esto hasta los 90. Luego la evolución ha confirmado esta tendencia: BBVA, Banco Santander Central Hispano, Endesa, Iberia, Telefónica y Repsol: empresas importantes en las inversiones en el exterior (5 de servicios y 2 de energía)

Como rama importante en las inversiones en el exterior: hoteles en el Caribe, México, Costa rica,...

2. Distribución geográfica:

Para las empresas españolas Latinoamérica es un importante destino. Para el mismo periodo, la UE era el

destino del 55% de las inversiones, Latinoamérica, Caribe del 25% y América del 8%.

UE = 41% EEUU = 25% L y C = 5%

¿Qué ocurre en los 90?

Se ha incrementado más esta singularidad: las inversiones en Latinoamérica representan un porcentaje mayor, hasta alcanzar casi el 40% del total, importancia similar a la de la UE.

Destinos en los países de la UE: Portugal (ventajas para empresas españolas: mano de obra más barata, proximidad y la relativa cercanía de los idiomas y la complementariedad de los tejidos productivos entre España y Portugal; es decir, donde existe ventaja comparativa en España es en ramas poco desarrolladas en Portugal), Francia, Italia, Alemania y Holanda. Importancia de inversiones en el Norte de África, particularmente en Marruecos.

6.3. EL PAPEL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

La evolución de la inversión directa guarda una estrecha relación con el comportamiento de las multinacionales, que son las grandes protagonistas de estos flujos de capitales.

1) Multinacionales en la Economía Mundial.

Las multinacionales son aquellas empresas que están implantadas en varios países, tienen instalaciones productivas en varios países surgiendo una relación matriz – filiales. El proceso de creación de una filial por parte de una multinacional puede instrumentarse de 2 maneras:

- La creación de una nueva empresa en otro país, es una operación Greenfield. (Creación de la nada)
- La adquisición total o parcial (<10%) de una empresa ya existente de capital social.

Según un informe de la ONU (UNSTAD), existen en el mundo más de 60.000 empresas multinacionales de las que dependen más de 500.000 filiales. Cada empresa multinacional tiene como media unas 8 filiales. Las multinacionales producen más del 25% del producto mundial. Este incremento ha provocado un fenómeno anual mundial, el desarrollo del comercio INTRAFIRMA = INTRAEMPRESA. Casi el 30% del comercio mundial de manufacturas es comercio intrafirma: comercio entre la sociedad matriz y sus filiales o entre las filiales entre sí. Esto tiene una importancia muy notable, porque existe una práctica habitual en las multinacionales que consiste en la fijación de los llamados "precios de transferencia": precio artificial o teórico que se fija en este comercio intrafirma con el objeto de maximizar los beneficios netos de una empresa multinacional. Ejemplo: Empresa alemana con filial en Marruecos: la sociedad matriz alemana vende cierto producto a la filial de Marruecos. Empresa SEAT compra motores del grupo en Alemania.

¿Qué tipo de precio fijamos para maximizar el beneficio neto? Mayor presión fiscal en Alemania. Intentas que en las cuentas el beneficio aparezca como bajo, pones precio menor. En España, el margen será mayor, pero el tipo de interés es menor. Esto afecta mucho a la economía porque estos precios afectan a las importaciones y exportaciones del país.

MULTINACIONALES A NIVEL MUNDIAL

Según "Fortune", las 25 multinacionales más importantes en función de su volumen de ventas o facturación: General Motors, Coca – cola, Microsoft, Ford, ITT, Nestle

Destacan los sectores del automóvil y del petróleo.

1ª General Motors (EEUU), 2ª Shell, 3ª Exxon (petróleo, EEUU), 4ª Ford (EEUU) y 5ª IBM (computadores en EEUU)

Por sectores: de los 25, 7 fabrican automóviles (también alguna europea: Fiat o japonesa: Toyota), 7 al petróleo, 5 a la electrónica (Siemens) y 3 son de alimentación (Nestle, Suiza, Unilever, Agra)

Por países: ninguna española, la mayoría son de EEUU(10), Japón (4), Alemania (3), Italia (3) y Reino Unido (3), aunque en 2 es mitad británica, mitad holandesa (Shell y Unilever), Corea del Sur (1) y Suiza (1).

Hay una gran concentración de países y ramas de actividad. Si nos fijamos en el empleo cambia el orden:

1º (datos del 97) Unilever con 260.000 trabajadores

2º Nestle con 220.000 trabajadores

3ºPhillips con 207.000 trabajadores

4º Siemens con 205.000 trabajadores

5º ABB, mitad suiza, mitad sueca. Se dedica a bienes de equipo, también con más de 200.000 trabajadores.

IMPORTANCIA DE LAS MULTINACIONALES EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DEL MUNDO. Datos del 86, en porcentajes de participación de multinacionales extranjeras.

	Participación en las ventas o en el PIB	Participación en el empleo manufacturero	Participación en el stock de activos
EEUU	10%	7%	9%
Japón	1%	1%	1%
Francia	27%	21%	---
Alemania	18%	13%	17%
Reino Unido	20%	14%	14%

Francia, Alemania y Reino Unido tienen elevada presencia de multinacionales extranjeras. Para las 3, es mayor el porcentaje en el PIB.

Estados Unidos ocupa una posición intermedia.

Japón: casi nula presencia de multinacionales extranjeras en la economía.

Las multinacionales, ¿son más productivas? ¿más o menos que la media de las empresas?

- A cada empleado de las multinacionales le corresponde más producto que la media de las economías industrializadas.

Razones por las que existen las multinacionales:

La respuesta es que se espera obtener más beneficio. 2 razones:

- Las ventajas competitivas de constituir una red mundial de producción y ventas. Se refiere a la integración vertical y horizontal conseguida con la constitución de filiales extranjeras.

Vertical: Las ventajas de constituir multinacionales, son asegurarse por parte de la multinacional, el suministro de materias primas y productos intermedios, sin tener que recurrir a los mercados. Prefiero abastecerme de mis filiales que comprar en el mercado. Los input se generan internamente. Ejemplo: Empresa que vende gasolina y está integrada verticalmente, si tiene unidades que se dedican a buscar derechos para poder explotar..., empresas que explotan yacimientos donde se encuentra la distribución del mismo, refinerías y red de gasolineras.

Horizontal: Las multinacionales pueden buscar explotar un poder monopolístico o adaptar sus productos a las preferencias y condiciones locales. Existen muchas plantas en todo el mundo que producen un único artículo.

- Las economías de escala.

En 4 ámbitos: producción, financiación, I + D, información.

Implican que al aumentar la escala de producción disminuyen los costes medios.

a)En el ámbito de la producción.

Una multinacional con varias plantas en distintos países, puede explotar mejor la división del trabajo y la especialización de la producción. Ubican las fases más intensivas en trabajo en países donde tenga mano de obra con salarios más bajos (menos cualificada). Para aprovechar las economías de escala ubicará en esas plantas toda la producción. Se localiza en cada país la fase de producción que permite aprovechar las ventajas competitivas del país.

b)En el ámbito de la financiación.

Una gran empresa con grandes necesidades financieras puede acceder a financiación en condiciones más ventajosas porque está pidiendo financiación para todas sus plantas y conseguirá tipos y plazos mejores.

c)En el ámbito de I + D.

Todas las actividades de investigación y desarrollo se pueden concentrar allí donde halla personal cualificado y de infraestructuras adecuadas.

d)En el ámbito de la información.

Toda la información que se puede utilizar en evaluar, preveer y en aprovechar los cambios en las preferencias de los consumidores, en los costes y en las condiciones de mercado. Tienes más información que empresas que no son multinacionales.

Este conjunto de razones para que existan multinacionales provoca que en numerosas ocasiones las empresas multinacionales realicen ventas oligopolistas de productos diferenciados a menudo desarrollados por medio de brechas tecnológicas y modelos de ciclos de producto bajo fuertes economías de escala.

Las multinacionales porque investigan más, diferencian algún producto, tienen poder de mercado en algún segmento específico. Aprovechan los años de superioridad tecnológica para aumentar su producción a escala mundial. Ejemplo: Frenos ABS.

Problemas ocasionados por las multinacionales en el país de origen:

–Se pierde empleo y las rentas salariales se quedan en el país destino. Empleo que se hubiera generado aquí se genera en otro lugar, luego eso implica pérdida de renta. Si baja la renta en ese país, baja la recaudación del

sector público (ingreso público), baja la demanda interna, baja la producción.

–Problema relacionado con la difusión de la tecnología. Si tu te instalas en un tercer país puedes debilitar la relativa superioridad tecnológica del país de origen de la empresa. Estás mostrando tu know – how en otro país, luego contribuyes a la difusión de tu tecnología.

–Dificultan el control gubernamental de una economía porque grandes agentes económicos tienen sus propias políticas de inversiones, fijación de precios, comercio exterior y esto afecta a los resultados macroeconómicos.

Ventaja: recibe rentas de capital porque los beneficios se repatrian.

País de destino.

País de primer mundo: son buenas las multinacionales porque generan empleo y renta en el país. Por ello se dan inversiones y ayudas públicas por parte de las diputaciones.

Reservas políticas: disminuye el control sobre tu empresa si gran parte del capital de las empresas es extranjero. Se nota sobre todo en el Tercer Mundo, en el consumo de recursos naturales.

LAS MULTINACIONALES EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

Tenemos que diferenciar 2 periodos muy diferentes en cuanto al comportamiento de las multinacionales instaladas en España.

- Desde principios de los 60 hasta 1975 las filiales desarrollan una escasa actividad exportadora. En los años 60 y 70 las multinacionales se instalan en España atraídas por el potencial de desarrollo del mercado interno, apenas exportaban desde la economía española.

2) A partir de 1975 las filiales incrementan marcadamente su vocación exportadora, aprovechando las ventajas competitivas de la economía española. Se exporta de España a otros países. Destaca la integración en la UE desde que se empieza a hablar de su adhesión. Lo hacen empresas europeas y japonesas.

En cuanto a las importaciones:

Se tiende a que las multinacionales importen más de lo que exportan en todo el periodo (comercio intrafirma o intraempresa), adquieren sus productos intermedios a empresas matrices o filiales.

1960 – 1975: empujaron al desequilibrio comercial porque las importaciones eran muy superiores a las exportaciones.

1975 en adelante: también se exporta mucho, por tanto no hacen variar mucho el déficit comercial.

Otro factor es la cultura empresarial de los grupos. Ejemplo: las filiales norteamericanas sobre todo realizan comercio intraempresa, un 90% de lo que exportan son a empresas del grupo. 1/3 de las importaciones y exportaciones de las multinacionales alemanas es comercio intraempresa. De las holandesas un 43% de sus importaciones es intraempresa y también el 21'2% de las exportaciones.

Nivel de penetración de capital extranjero en la economía española como porcentaje del PIB generado en el sector:

Destaca un sector: la industria manufacturera. El 45% de la producción lo generan empresas de capital

extranjero.

1979 25%

1988 32%

2000 45%

Evolución creciente consecuencia de la adhesión.

Otro sector: servicios mercantiles 12% – 15% de penetración.

El resto de ramas menos del 5%.

PARTE IV. ASPECTOS INSTITUCIONALES DE REGULACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN

TEMA 7: LA POBLACIÓN Y EL MERCADO DE TRABAJO

7.1. LA TRANSICIÓN DEMOGRÁFICA Y LOS MOVIMIENTOS MIGRATORIOS EN ESPAÑA.

TRABAJO

7.2. LA EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN ACTIVA, EL EMPLEO Y EL PARO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

TRABAJO

7.3. EL MERCADO DE TRABAJO, LOS SALARIOS Y LAS POLÍTICAS DE EMPLEO.

7.3.1. Mercado de trabajo.

Lugar donde se encuentra la demanda y la oferta de trabajo. De forma muy simplificada la demanda de trabajo y oferta de trabajo en su intersección fija un nivel de empleo de equilibrio y un nivel de salario de equilibrio.

Oferta de trabajo: trabajadores

Demanda de trabajo: empresarios o empleadores.

En el mercado de trabajo la demanda y la oferta no son homogéneas (como mercancía). Se produce una segmentación del mercado de trabajo en función de las diferentes cualificaciones, experiencias laborales, localizaciones.

Pueden existir simultáneamente excesos de oferta en algún segmento y exceso de demanda en algún otro segmento.

Demanda = oferta: puede haber paro porque no se adecuan a las características de los oferentes. Ejemplo: se demanda pescadero y se ofrece informático.

Teoría de la segmentación del mercado de trabajo. Resultado de aplicar la teoría de los costes de transacción. Todas las nuevas teorías coinciden en que se debe profundizar más allá del esquema simplificado de equilibrio general.

7.3.2. Los salarios.

Nivel salarial actual en la economía española y si es homogéneo desde la perspectiva de 4 variables: espacial (salario por Comunidad Autónoma), sectores económicos (industria, construcción, servicios), categorías profesionales (obreros, empleados), sexo.

Datos 31/12/00. Fuente: INE (Encuesta de salarios de carácter trimestral)

Ganancia media por trabajador al mes: se incorpora la parte de pagas extraordinarias y las horas extras. En términos líquidos.

Sueldo medio: H270.000ptas M204.000ptas (75%H)

En media 248.000ptas

País Vasco H332.000ptas M225.000ptas

Extremadura H221.000ptas M159.000ptas

Hay discriminación salarial contra las mujeres en el sector privado.

Sectores económicos:

Industria (salario mayor) H292.000ptas M210.000ptas

Servicios H275.000ptas M199.000ptas

Construcción H223.000ptas M217.000ptas

Categorías profesionales:

Empleado H368.000ptas M238.000ptas

Obrero H209.000ptas M150.000ptas

EVOLUCIÓN DE LAS GANANCIAS EN LOS AÑOS 90:

Nominales: mayores en el periodo 1991/92. Se incrementó un 8% de media.

Se debió a la inflación =7%. Se procuraba no perder la capacidad adquisitiva.

Menor crecimiento 1997 – 2000. Los salarios se incrementaron un 3%.

El año que menos aumentó fue en 1998. Ha crecido más durante la última década el salario de las mujeres, pero ha finales de la misma creció un poco más el de los hombres. En esta década se aproximan los salarios.

7.3.3. Políticas de empleo.

La desregulación del mercado de trabajo, la liberalización o flexibilización del mercado de trabajo, que significa ir derogando cláusulas obligatorias en la relación laboral y remitir a la autonomía contractual imponiendo algunos contenidos obligatorios con el objeto de proteger a la parte teóricamente más débil de la relación laboral, que es el trabajador. Dichos contenidos pueden hacer referencia a 3 momentos:

- Entrada en el mercado de trabajo o en el puesto de trabajo.

Ejemplos: Salario mínimo interprofesional cerca de las 70.000ptas. Condiciones higiénicas y de seguridad.

- Gestión de la mano de obra.

Ejemplos: Modalidades de contratación: mayor de 16 años y cierta actitud física y mental (capaz), tener papeles de trabajo o ser nacional europeo. Hasta hace 20 años la contratación era indefinida y por tiempo completo. Se flexibiliza al desregular el mercado de trabajo. Ahora hay contratos temporales, en prácticas o a tiempo parcial.

- Salida del mercado o puesto de trabajo.

Ejemplos: Despedido individual y colectivo (autorizado por la legal). Dimisión del puesto de trabajo. Jubilación / prejubilación. Incapacidad.

3 situaciones de despido:

- Procedente: el trabajador incurre en causas objetivas de despido: inasistencia, retraso grave, robar, causar estragos. Lo validan los jueces.
- Improcedente: no se demuestra causa de despido o se readmite o se indemniza.
- Nulo: readmisión obligatoria por incumplimiento de trámites.

Si se desregula se aumentan las causas de despido, si se regula disminuyen las causas. Actualmente se desregula el mercado de trabajo.

Políticas de empleo en sentido estricto:

Las POLÍTICAS PASIVAS intentan paliar las consecuencias económicas del desempleo. Por ejemplo: las prestaciones (protección a la situación de desempleo), subsidios pagados por el INEM.

Prejubilaciones: se anticipa la salida del mercado de trabajo respecto a la edad prevista.

Las POLÍTICAS ACTIVAS orientadas a la demanda y orientadas a la oferta.

1) Orientadas a la demanda:

- Subvenciones otorgadas para la contratación de trabajadores.
- La oferta pública de empleo.

2) Orientadas a la oferta: tienden a incrementar la formación de los trabajadores y tienden a mejorar la intermediación en el mercado de trabajo: INEM, Langai, ETTs.

De reparto del tiempo de trabajo. Ejemplo: Gobierno Vasco redujo la jornada de trabajo a 35 horas y contrata nueva gente para cubrir esa jornada. También Osakidetza.

TEMA 8: EL SECTOR PÚBLICO

8.1. JUSTIFICACIÓN, ESTRUCTURA Y DIMENSIÓN DE LA ACTIVIDAD DEL SECTOR PÚBLICO ESPAÑOL.

Justificación: A partir de la Teoría de los fallos de mercado.

Estructura: 2 agregados principales, las administraciones públicas y el sector público empresarial.

Administraciones públicas: reúne a los agentes del sector público que venden su producto en los mercados. Está bajo control de los poderes públicos.

Sector público empresarial: desarrollan y prestan los servicios públicos a los ciudadanos, administran las políticas de la comunidad.

ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (AA.PP.)

- Administración Central

Estado (Ministerios, Gobierno Central)

Administración de la Seguridad Social: pensiones, sanidad, servicios sociales

Organismos autónomos y entes públicos dependientes de la Administración Central.

- Administraciones Autonómicas. Son 17 con diferentes organizaciones por el principio de autoorganización.
- Administraciones Locales. Entidades básicas: ayuntamientos (órgano de gobierno del municipio), diputaciones (órgano de gobierno de las provincias), otras:

Insulares: cabildo (administración de cada isla en Canarias), consejo insular en Baleares.

Menores: norte, cornisa cantábrica: órganos de jurisdicciones inferiores al municipio, juntas administrativas, parroquias, anteiglesias

Nuevas: comarcas (transporte, ambulatorios, basuras, agua, polideportivos), mancomunidades.

SECTOR PÚBLICO EMPRESARIAL (SPE)

- Dependiente de la Administración Central
- Dependiente de las Administraciones Autonómicas
- Dependiente de las Administraciones Locales

8.2. EL PRESUPUESTO. LOS INGRESOS Y GASTOS PÚBLICOS. EL DÉFICIT Y LA DEUDA PÚBLICA. LAS CIFRAS DE LA ACTIVIDAD FINANCIERA PÚBLICA EN EL AÑO 2001.

EL PRESUPUESTO: es el documento que recoge de un modo sistemático los gastos y los ingresos de una organización para un ejercicio determinado.

Cuando se trata de un Presupuesto Público este documento tiene una naturaleza singular. Contenido de un Presupuesto Público: las partidas de ingreso y de gasto (partida principal) para el ejercicio correspondiente.

El ingreso tiene carácter estimativo y el gasto limitativo u obligatorio. Los ingresos son previsiones de recaudación o de ingreso, mientras que los gastos tienen unas condiciones de límite máximo de recursos que pueden emplearse para una finalidad concreta. ¿Cuál es el ejercicio presupuestario? En España coincide con el año natural, es decir, la gestión de un Presupuesto Público comienza el 1 de enero de cada año y concluye el 31-12 del mismo año (normal en la mayor parte del mundo). El país que hace todo al revés (Gran Bretaña y

América: 1 de octubre y 30 de septiembre). Toda Europa Continental y el resto del mundo coinciden.

Más elementos del contenido: límite máximo de endeudamiento o de prestación de garantías. Durante un ejercicio por parte del agente o administración a la que corresponde el Presupuesto. Al 31 de diciembre el conjunto de pasivo de una administración no podrás rebasar cierta cantidad (el límite máximo de endeudamiento).

Prestación de garantías. El volumen máximo que puede avalar durante el año ese agente o administración. Otro contenido: Presupuesto de gastos fiscales. Previsión de lo que va a dejar de ingresar la administración como consecuencia de los beneficios fiscales que concede durante un ejercicio y esta previsión debe ordenarse en función de las figuras tributarias a las que corresponden las minoraciones de ingresos. Gasto fiscal "Gasto Público, pero no es lo mismo. Formalmente un Presupuesto Público es una ley con vigencia temporal de 1 año. ¿Quién aprueba las leyes?

El presupuesto del Estado lo aprueba la Corte y lo ejecuta el Gobierno.

El presupuesto del Gobierno Vasco lo aprueba el parlamento vasco y lo ejecuta el gobierno vasco.

En las diputaciones el presupuesto lo aprueban las juntas generales y lo ejecuta el consejo de diputados de la diputación.

El ayuntamiento: el presupuesto lo aprueba el pleno del ayuntamiento (alcalde y todos los demás) y lo ejecuta la comisión del gobierno.

Presupuesto: Ley aprobada por el parlamento. La gestión e las políticas públicas son competencias del ejecutivo. Hay un presupuesto para cada agente o administración pública.

Clasificación de los ingresos y gastos:

Existen varias clasificaciones complementarias. La totalidad de ambos se ordenan simultáneamente siguiendo criterios diferentes.

3 clasificaciones para el **gasto público**:

1) Clasificación económica: en función de cómo afecta cada partida de gasto a la actividad económica. La agregación básica son los capítulos:

- Sueldos y salarios (Gasto de personal)
- Compras de bienes y servicios
- Intereses de la deuda (Gasto financiero)
- Transferencias corrientes

= GASTO CORRIENTE de una administración

VI) Inversiones reales

VII) Transferencias de capital

VI,VII = GASTO DE CAPITAL

- Variaciones de activo financiero
- Variaciones de pasivo financiero

VIII, IX = GASTO FINANCIERO de la administración

2) Clasificación orgánica: según el centro que gestiona el gasto.

Unidad de agregación. Secciones, suelen corresponderse con los departamentos de la administración.

3) Clasificación funcional: Atiende al objeto del gasto.

Unidad de agregación: grupos de funciones (porcentaje de 7 y 10). Ejemplo. Gasto social, servicios generales, infraestructuras....

Ingresos públicos:

1) Clasificación económica: paralela al criterio del gasto.

- Impuestos directos
- Impuestos indirectos
- Tasas
- Transferencias corrientes recibidas
- Ingresos patrimoniales

= INGRESO CORRIENTE

- Enajenación de inversiones reales
- Transferencias de capital

VI, VII = INGRESOS DE CAPITAL

- Variaciones de activo financiero
- Variaciones de pasivo financiero

VIII, IX = INGRESOS FINANCIEROS

2) Clasificación orgánica: Se dividen las partidas de ingreso en función del centro al que se imputa el ingreso.

Déficit y la Deuda Pública:

El déficit público es la insuficiencia de los ingresos propios y las transferencias recibidas para financiar la totalidad de los gastos de un ejercicio. (Ingreso previsto para un ejercicio y un agente público < Gasto).

Déficit Público x agente = Déficit de la economía

Considerando los 9 capítulos $I = G$.

El capítulo IX de ingresos, incrementos de pasivo financiero, no se tiene en cuenta para el cálculo del déficit porque es la partida que sirve para saldar el presupuesto. Si no cubro los gastos, incremento pasivo financiero.

Ingresos propios: $I + II + III + V + VI + VIII$

$I + II + III$ = Ingresos tributarios

$V + VI + VIII$ = Ingresos no tributarios

Transferencias: IV y VII

Parte del gasto se corresponde con el capítulo IX, disminuciones de pasivo financiero (amortizar títulos, devolver préstamos) que se refiere a Deuda Pública emitida en años anteriores.

Déficit Público = ingresos (corrientes + capital) – gastos (corrientes + capital) = Déficit en términos de contabilidad nacional.

$G > I$ = superávit o capacidad de autofinanciación

$I < G$ = déficit o necesidad de financiación

Momento 1: utilizando el presupuesto aprobado, es decir, antes de su gestión!Déficit / superávit inicial. Presupuesto aprobado por el Parlamento.

Momento 2: el presupuesto está siendo gestionado o se ha gestionado totalmente !Déficit / superávit de liquidación o de ejecución

2 formas de medirlo según la fase en que nos fijemos:

Fase 1: Momento de devengo. La administración reconoce una obligación con cargo al presupuesto o cuando surge el derecho a ingresar a favor de la administración. La fórmula más habitual es la contabilidad nacional o necesidades de financiación.

Fase 2: Visión de tesorería. Registramos los pagos efectivos por la administración y los cobros realizados = déficit de caja.

La deuda pública es el conjunto de pasivos de una administración o agente público (títulos de deuda, préstamos...) Puede emitirse en pesetas, euros, moneda extranjera y con vencimientos muy distintos, corto, medio o largo plazo.

Déficit y Deuda suelen expresarse en porcentaje del PIB porque se relativiza mostrando si es grande o pequeña. Así se pueden hacer comparaciones internacionales (Maastrich se fijó para la convergencia)

Datos reales de déficit y deuda en la economía española.

PIB español 2000: 101 billones de pesetas

Ingreso público 40'1 billones de pesetas (40% PIB)

Gasto público 40'5 billones de pesetas

Déficit = 0'34 billones (0'3% PIB)

La deuda pública viva (pendiente de amortizar) es de 61'2 billones de pesetas

Previsiones 2001, ligero superávit (no se daba desde el 74)

Ingreso = 44'6 billones

Gasto = 44'6 billones

Déficit = 0

Deuda = 64 billones

PIB = 108 billones de pesetas

CAUSAS.

- Política presupuestaria rigurosa
- Se sigue creciendo y creando empleo, favorece la recaudación y reduce los gastos.

8.3. LA DESCENTRALIZACIÓN TERRITORIAL DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA ESPAÑOLA.

TRABAJO

8.4. EL SECTOR PÚBLICO EMPRESARIAL Y LAS PRIVATIZACIONES ESPAÑOLAS.

TRABAJO

TEMA 9: PRINCIPALES DESEQUILIBRIOS ECONÓMICOS DESDE LA ÓPTICA PERSONAL Y TERRITORIAL.

9.1. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESIGUALDAD. LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA.

TRABAJO

9.2. DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA RENTA: EL IMPACTO REGIONAL DEL CRECIMIENTO DE LOS AÑOS SESENTA.

TRABAJO

9.3. LA CRISIS Y LA REDEFINICIÓN DE LOS EJES ECONÓMICOS.

INCLUIDO EN EL PUNTO 9.2.

PARTE V. LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA

TEMA 10: LA ECONOMÍA ESPAÑOLA Y LA U.E.M.

10.1. TEORÍAS SOBRE LA CONVERGENCIA REAL.

3 posiciones:

- Teoría de la Convergencia: prevé una aproximación de todas las economías que participan en un proceso de integración económica a unos niveles comunes de renta per cápita. (Referencia tema 1)

- Teoría de la Divergencia: se basa en la teoría de la causación acumulativa del crecimiento. Teoría del crecimiento endógeno. (Referencia tema 1)
- Teoría de los Clubs de Convergencia: esta aproximación entre las economías se produce hacia diferentes niveles de renta no hacia un valor único. Economías más desarrolladas ! valor único (convergen entre sí). Las economías menos desarrolladas también convergen entre sí. Están de moda en los 90.

Convergencia en la U.E.

2 indicadores fundamentales:

PIB per cápita: Suele expresarse bien en unidades monetarias (monedas de los distintos países o en monedas comunes, euro, \$) o bien en ficticias: PPC: Paridades de Poder de Compra, incorpora a la medida las diferencias de carestía de la vida en los distintos países.

PIB per cápita España en euros = 1' en PPC Con un euro en España se compran más cosas que en la media europea.

PIB per cápita Alemán en euros = 0' en PPC.

La suma nos da igual en euros que en PPC.

Con un PPC se debe comprar lo mismo en cualquier país miembro.

España (2000) 83%PPC media comunitaria europea

País Vasco (2000) 100%PPC media comunitaria europea

España (2000) 70%€

País Vasco (2000) 90%€

- España se ha aproximado a un ritmo muy lento en los últimos años (15 desde la integración). De los países pobres es el que más lento se aproxima a la renta media europea.
- Últimos estudios empíricos: en Europa las convergencias se reducen a la mitad, cada 25 años. La convergencia es mínima, muy escasa.

– 1 –

1

2

3

aaa

1 Rentas asalariados

2 Excedente bruto

3 Impuestos indirectos

•